

RÉÉR
un an
10 3/4%

TRUST PRÊT ET REVENU

• QUÉBEC	692-1221
	826-1221
	652-1221
	624-1221
• Chicoutimi	543-1221
• Ottawa	238-1221
• Montréal	268-1221
• Place Versailles	493-1221
• Trois-Rivières	376-1221
• Rouyn-Noranda	797-1221

MONTREAL, SEMAINE DU 19 AU 25 JANVIER 1991 Vol. LXIII No 3

72 PAGES 1,50\$

CGI VEUT RETROUVER SA RENTABILITÉ

Le Groupe CGI cherche à retrouver ses niveaux de profit de 1988 et 1989 ce qui se traduirait par un bénéfice de 0,25 \$ par action dès cette année p. 23

L'EXPLORATION MINIERE EST EN PANNE AU QUÉBEC

Le financement accreditif n'a été que de 45 M\$ en 1990, un drame pour plusieurs compagnies minières p. 25

RÉÉR : ACCROÎTRE LE RETOUR D'IMPÔT

Il est possible de doubler la déduction fiscale d'un réér en acceptant certains risques pp. 26-27

UNE NOUVELLE RUBRIQUE

Les comportements des investisseurs, une nouvelle rubrique des AFFAIRES sur l'analyse technique p. 31

LA BANLIEUE DE MONTREAL NE SAIT PLUS QU'ENVOYER SES DÉCHETS

La carrière Miron doit fermer en 1994 et la plupart des banlieues ne savent pas encore où elles enverront les 850 000 tonnes de déchets solides qu'elles produisent chaque année p. 5

PAPIER : LES PROJETS DE RECYCLAGE SONT MENACÉS

Un projet d'usine de recyclage du papier journal dans l'État de New York remet en question les projets québécois dans ce domaine p. 7

DES NORMES DU TRAVAIL RENFORCÉES



- La Loi sur les normes du travail protège désormais les employés de 4 ans d'ancienneté au lieu de 5.
- Le congé parental est élargi. Le congé de maternité peut être prolongé de 34 semaines supplémentaires.

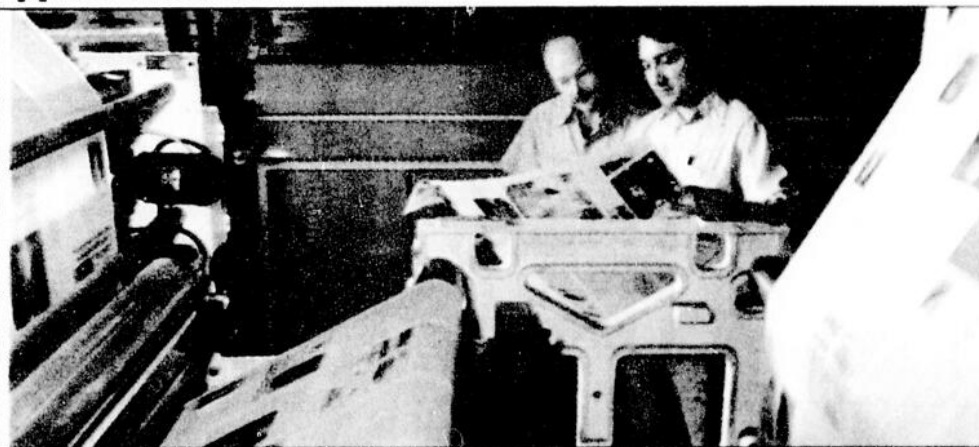
pp. 2-3

RÈGLES PLUS STRICTES POUR LES SOCIÉTÉS EN COMMANDITE IMMOBILIÈRE

La Commission des valeurs mobilières a entrepris la refonte de ses règles sur les sociétés en commandite immobilière afin de corriger certains abus commis aux dépens des investisseurs depuis quelques années p. 43

L'IMPRIMERIE À L'HEURE DU CHANGEMENT

Les imprimeurs québécois, reconnus partout dans le monde pour la qualité de leurs produits, voient leur univers bouleversé par les changements technologiques pp. C-1 à C-16



ÉTATS GÉNÉRAUX DU MONDE RURAL

-a-t-il de l'avenir hors des villes ? pp. B-1 à B-8

CAHIERS SPÉCIAUX



0 66713 00152 9

CHASSEURS D'ESPACES

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

Devencore

Montreal • Toronto

LE POINT

Les modifications à la Loi sur les normes du travail sont entrées en vigueur le 1er janvier

Protection aux employés de quatre ans

Les entreprises du Québec doivent désormais se conformer à plusieurs nouvelles normes minimales du travail. Ces normes résultent de l'entrée en vigueur le 1er janvier dernier de la loi 97, modifiant la Loi sur les normes du travail.

Les principales modifications portent sur l'élargissement du congé parental et la protection accordée aux employés de quatre ans et plus de service.

« Le congé parental est augmenté pour mieux concilier les obligations familiales avec le travail. Le congé de maternité de 18 semaines pourra être prolongé de 34 semaines supplémentaires », a expliqué aux AFFAIRES Me Richard Parent, directeur du contentieux à la Commission des normes du travail à Québec.

« Ce nouveau congé peut être pris par la mère, le père ou par les deux conjoints. C'est toutefois une absence sans solde et sans indemnisation, mais la loi garantit le retour à l'emploi pour la personne qui s'en prévaut. »

La nouvelle législation in-



Un employé a maintenant droit à la protection de la loi après quatre ans de service. Cette période sera réduite à trois ans à compter du 1er janvier 1992

troduit aussi deux autres mesures se rattachant au congé

parental. Dans un premier temps la mère bénéficie de

congés ponctuels qu'elle peut utiliser pour subir des

examens médicaux reliés à sa grossesse.

La loi prévoit aussi une réserve annuelle de cinq jours de congés par conjoint, pour obligation parentale. « Cela vise à protéger l'emploi de ceux qui doivent s'absenter

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Acme Litho..... C-2,3,6	Cogeco..... 42	Interglobe..... C-6	Pré-imp. Trans-Cont.....-12,13
Adobe..... C-12,13	Cie maritime belge..... 19	Jean Coutu (Gr.)..... 31, 33	Quebecor..... C-4,5,6
Aigoma..... 34	Désourdy (Gr.)..... 5	Jefferson Smurfit..... 7	Reliure Concept..... C-8,9
American Barrick..... 31	Éd. Renouveau péd..... C-6	Kerr Addison..... 25	Reliure Sélecte..... C-8,9
Anderson Exploration..... 5	DMR (Gr.)..... 42	Komori..... C-12	Rolland..... C-11
Asbestos Corp..... 34	Formules d'affaires Québec... C-8,9	Lacasse..... B-5	Royal Trustco..... 33
Audrey (Ressources)..... 34	Gestion Marcel Pouliot... B-5	Laidlaw..... 33	R.R. Donnelley & Sons C-4,5
Baie d'Hudson (Cie de la) ... 4	Goodfellow..... 40	Lawson Mardon (Gr.)... C-2,3	Sani Mobile (Gr.)..... 33
Banque Nationale..... 33	Graphicor..... 25	Les Pub. CCH/FM..... C-8,9	Scott's Hospitality..... 24
Banque Royale..... 33	Graphique Couleur..... C-2,3	Lilly (Eli)..... 33	Sechura..... 34
Basf Canada..... C-11	Harris Graphics..... C-12	Loews..... 33	Shasper (Ind.)..... 39
BCE..... C-8,9	Hees..... 33	Logiforces..... C-12,13	SHL Systemhouse..... 42
BCED..... 42	Heidelberg..... C-12	Maclean Hunter..... C-4,5	Smurfit Recycling Co..... 7
BCE Publitech .. C-4-5, 14,15	Hydroméga (Dév.)..... 19	Man Roland..... C-12	SNC (Gr.) 8-9,..... 33
Blais et Breton..... 12-13	Hydro-Québec..... 19	Maxwell Comm..... C-4,5	SNC Hydro..... 18
Bois Daaquam..... B-5	Hypocrat (Ordinateurs)..... 40	Maxwell Graphics C-4-5,14,15	Southam Graphics..... C-4,5
Bombardier..... 31, 33	IAF Biochem..... 31	Mazarin..... 25	Stratmin..... 25
Bonimart..... 4	Imp. Aubry..... C-7	Métal Coleraine..... 11	Télémedia..... 40
Cache (Explor.)..... 25	Imp. Chartier..... C-8,9	Micro-Boutique..... C-12,13	Télé-Métropole..... 29, 42
Cambior..... 25	Imp. Daniel Roy..... C-8,9	MLH+)A inc..... 17	Tembec..... 7
Camco..... 16	Imp. Interglobe..... C-8,9	Montreal Offset..... C-4,5	Thunderwood..... 25
Canada Maritime..... 19	Imp. Quebecor..... C-12	Nap. Breton..... 12-13	Transcont. GTC C-2 à 6,14,15
Canadian Publishers... C-4,5	Imp. RBT..... C-2,3	Normetal..... 25	Unigesco..... 33
Canchrome..... 25	Imp. Ronalds..... C-8,9	Northern Telecom..... 31	United Westburne..... 33
Cara Operations..... 40	Imp. Quebecor... C-2 à 5,8-14,15	Novacap (Inv.)..... 11	Uppercase Tech..... C-12,13
Cascade Technologies..... 11	Imp. Trans-Continental C-2 à 6,8-9,12, 14,15	Novatech..... 16	Van Houtte (A.L.)..... 33
CFCF..... 29	Imp. Transmag..... C-8,9	NPC Incorporated..... C-4,5	Vidéotron (Gr.)..... 29, 42
CGI..... 23	Ind. Amisco..... B-5	Outils coupants Int..... 14	Vitran..... 24
Cheni Gold..... 34		Philip Morris..... 33	YBL..... C-8,9
Ciba Geigy..... C-11		Pierre Desmarais..... C-7	Yvon Boulanger..... C-8,9
Circul-Aire..... 11		PM Wright..... 11	Zeller's..... 4

CHERCHÉZ-VOUS UNE NOUVELLE CARRIÈRE?

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

Participez au programme Commerce de biens immobiliers 901.38

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

permis no. 749926

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

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



J.P.L.

Institut Jean-Bay Loboouf depuis 1954

5277 avenue du Parc
Montréal H2V 4G9

L'homme de la formation

Louise M. Langelier intervient chaque année dans 327 décisions d'entreprises

Sans être dans le secret des dieux, Louise M. Langelier joue chaque année un rôle de première importance dans 327 réunions d'affaires. Son rôle: organisatrice de congrès.

Sa stratégie est simple: pas de productivité sans détente. Et pas de détente sans

changement de vie. Parce qu'ils changent de vie pendant quelques jours, ses invités ont tout le recul nécessaire à l'analyse claire et objective de leur plan d'action.

Choisissez un lieu à la hauteur de vos objectifs. Appelez Louise M. Langelier.



Hôtel l'Estérel
On vous change de vie

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

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

d'ancienneté et congé parental élargi



Depuis le 1er janvier, le congé de maternité de 18 semaines peut être prolongé de 34 semaines supplémentaires.

du travail subitement, pour un problème parental. aussi la possibilité de refuser de faire du temps supplé-

Les cadres supérieurs exclus des normes du travail

Les cadres supérieurs québécois ne sont plus protégés par la Loi sur les normes du travail.

« La nouvelle loi ne s'applique plus aux cadres supérieurs, à l'exception des normes touchant la politique parentale », a indiqué aux AFFAIRES, Me Richard Parent, de la Commission des normes du travail.

Ainsi, tous les dirigeants

qui relèvent directement du président, du conseil d'administration ou du directeur général d'une entreprise ou d'un organisme, ne sont plus couverts par la Loi sur les normes du travail.

La Commission en est venue à cette décision après avoir étudié la jurisprudence traitant du congédiement de cadres. Comme les tribunaux accordent des domma-

ges et intérêts généreux aux cadres supérieurs touchés par un congédiement arbitraire, la Commission a jugé qu'ils n'ont pas besoin de la protection de cette loi. Par contre, « les cadres intermédiaires et inférieurs sont désormais régis par un avis de licenciement, une mesure qui n'existait pas auparavant », a précisé Richard Parent.

mentaire s'il doit rencontrer une obligation parentale », a précisé Richard Parent.

La nouvelle loi élargit aussi le champ d'application des normes du travail à tous les organismes gouvernementaux et paragouvernementaux à partir du 1er avril.

Protection lors de congédiements

La nouvelle loi ajoute à la protection des employés congédiés sans motif sérieux. L'ancienne loi protégeait déjà les employés de cinq ans et plus d'ancienneté dans l'entreprise et les femmes enceintes.

Pour justifier un congédiement, l'employeur avait le fardeau de prouver que sa décision était basée sur un fait important, tels la fraude, le vol, des comportements récents inacceptables, etc.

Un employé a maintenant droit à la protection de la loi après quatre années de service. Cette période sera ramenée à trois ans au 1er janvier 1992. Le délai pour porter plainte à la suite d'un congédiement passe de 30 jours à 45 jours.

« En ce qui concerne les employés à commission, l'indemnité de congédiement devra être calculée sur les trois derniers mois de travail plutôt que sur les 14 derniers jours.

« Il sera interdit de congédier un employé à la suite d'une absence de moins de 17 semaines pour cause de maladie. Si tel est le cas, la

Commission fournira au plaignant un représentant ou un avocat pour plaider sa cause. »

Dans le cas d'une absence de moins de quatre semaines, l'employé a le droit de réintégrer son poste. Pour une absence de plus de quatre semaines, la personne doit obtenir au moins un emploi équivalent de même catégorie.

« Si un salarié est congédié dans les 20 semaines qui suivent le congé parental, il y

**IMPORT
EXPORT
TRANSPORT**



Couriers en douanes et marchandises internationales

285-1500
1-800-361-1867

aura présomption automatique que ce congédiement est dû au fait que la personne a eu recours à ce congé. »

**GILLES
DES ROBERTS**

À QUÉBEC!

SEULEMENT 97,00 \$*
Par personne en occupation double taxes et service inclus.

HÔTEL NORMANDIN

SUPER FORFAIT SKI "WEEK-END"

Notre forfait comprend:

- Deux nuits à l'hôtel (vendredi et samedi)
- Deux déjeuners américains
- Accès aux remontées de la station de ski Stoneham (samedi et dimanche)
- Stationnement et appels locaux gratuits.

L'Hôtel Normandin est situé à 15 minutes des pentes de ski et à 5 minutes du centre-ville de Québec.

POUR INFORMATIONS ET RESERVATIONS:
622-1611 OU SANS FRAIS 1-800-463-6721

4700, boulevard Pierre-Bertrand, Québec
(angle autoroute de la Capitale)
* Valable jusqu'à la fin de la saison.

Cette annonce n'apparaît qu'à titre d'information seulement.

Culinar inc.

35 000 000 \$ U.S.

Financement intérimaire pour l'acquisition des actifs de Drake Bakeries, Inc.

octroyés par



Grandes Entreprises, Montréal



Financement Corporatif, Montréal

31 décembre 1990

Fogler, Rubinoff

Avocats
Toronto (Ontario)

et

Spiegel Sohmer

Avocats
Montréal (Québec)

ont le plaisir d'annoncer qu'ils s'associent afin de mieux servir et conseiller leurs clients tant au Québec qu'en Ontario.

Fogler, Rubinoff

150, rue York
bureau 1400
Toronto (Ontario)
M5H 3T1

Téléphone (416) 864-9700
Télécopieur (416) 941-8852

Spiegel Sohmer

5, Place Ville-Marie
bureau 1203
Montréal (Québec)
H3B 2G2

Téléphone (514) 875-2100
Télécopieur (514) 875-8237

L'ACTUALITÉ

Hausse dramatique du nombre d'inscriptions au programme fédéral d'emploi à temps partagé

De septembre 1990 à janvier 1991, le nombre d'entreprises qui ont recours au programme d'emploi à temps partagé d'Employ et Immigration Canada a quadruplé. Ce programme vise à répartir le travail entre plusieurs travailleurs d'un même établissement pour éviter le licenciement d'un nombre limité d'entre eux.

« Au début de septembre, on recensait 150 accords d'emploi à temps partagé, qui couvraient 4 000 employés dans la région de Montréal », a indiqué aux AFFAIRES Jean-François Hamel, chef du centre de service de l'île de Montréal à Emploi et Immigration Canada.

« En janvier, on approche les 600 accords et on peut avancer avec certitude qu'au moins 20 000 travailleurs de l'île de Montréal sont touchés par cette mesure. C'est cinq fois plus que l'an der-

nier et ce scénario se répète aussi pour les régions de Laval et de la Montérégie. »

M. Hamel soutient d'ailleurs que, selon les données recueillies, Montréal affichera 900 ententes de travail à temps partagé à la fin d'avril prochain. Pour l'ensemble du Québec, le nombre devrait osciller entre 1 600 à 2 000 accords.

M. Hamel est d'autant plus inquiet de la conjoncture que, depuis le début du mois,

son bureau a reçu plus d'une centaine de demandes de renseignements sur le programme. Si cette tendance se poursuit, 300 entreprises se seront renseignées sur ce programme uniquement pour le mois de janvier.

« Depuis les dernières semaines, nous avons aussi identifié une tendance inquiétante. Au début, les inscriptions au programme provenaient en majorité de petites entreprises employant

moins de dix employés.

« Plus le temps avance, plus les compagnies qui s'inscrivent sont de gros employeurs. Leurs effectifs se chiffrent parfois par centaines », a indiqué M. Hamel.

L'ouest de la ville s'en sort mieux

Dans la région de Montréal, ce sont surtout les entreprises établies dans le centre et l'est de la ville qui déposent des projets de travail à temps partagé.

« On dénombre encore très

peu de demandes des entreprises de l'ouest de Montréal, incluant Saint-Laurent et Pointe-Claire, une situation que nous avons aussi constatée à la dernière récession. »

Le programme d'emploi à temps partagé a été introduit par le gouvernement fédéral lors de la récession de 1981-82. Son objectif est d'éviter les mises à pied en réduisant la semaine de travail de tous les travailleurs d'un même établissement dans une proportion équivalente à la baisse du volume d'affaires.

Ce programme, qui est financé à même les fonds du programme d'assurance-chômage, permet aux employés de retirer des prestations pour les journées chômées.

En 1990, Emploi et Immigration Canada a consacré 130 M\$ à ce programme, soit 100 M\$ de plus que le budget prévu. En 1989, ce ministère avait dépensé 21 M\$ dans le cadre de ce plan.

GILLES
DES ROBERTS

Votre décision
n'aura jamais
été aussi facile.
Voyez la
page 15.

DATA MARK INC.



André Lemay

Monsieur Claude Perrotte, vice-président exécutif et secrétaire-trésorier de Datamark Inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur André Lemay au poste de Directeur Promotionnel, Projets et Services Spéciaux. Cette nouvelle position a été créée dans le but de donner au service des ventes, l'assistance requise pour la promotion des Contrats de Gestion de Formulaires et le développement de produits spéciaux.

Ce poste démontre la volonté de la compagnie d'offrir à sa clientèle des services toujours plus sophistiqués et d'augmenter sa part de marché.

Datamark Inc. est la plus importante firme québécoise de l'industrie des formulaires d'affaires. La société dont les ventes atteignent près de 40 millions de dollars, exerce ses activités dans les principales villes du Québec et de l'Ontario.

Zellers remplacera les Bonimart à compter du 1er février

Les 10 magasins à rayons Bonimart au Québec céderont leur bannière au profit de leur nouveau propriétaire, Zellers, à compter du 1er février prochain.

Ce changement de bannière et le réaménagement des magasins font suite à l'acquisition en octobre dernier de Towers/Bonimart par Zellers, la principale filiale de vente au détail de la Compagnie de la Baie d'Hudson, qui exploite aussi les magasins La Baie,

Simpsons et Fields.

La période de changement des bannières doit durer huit semaines.

Towers/Bonimart a été acheté du Groupe Oshawa, qui détient par ailleurs le distributeur alimentaire Hudson et Deaudelin (IGA, Boniprix, Bonisoir) au Québec. Oshawa exploitait son réseau de magasins à rayons à minimarge sous deux bannières: Bonimart au Québec et Towers en Ontario et dans les Maritimes.

Au Québec, Zellers comptait déjà 44 magasins à rayons dans les principaux centres urbains. Les 10 Bonimart seront ajoutés à ce réseau, sans fermeture, assure Jean-Louis Lemoyne, vice-président, magasins québécois, chez Zellers.

« Les dix magasins Bonimart sont dans les régions de Montréal et de Québec, où nous avons déjà des projets de nouveaux magasins à moyen terme, a expliqué M. Delorme.

Rester en forme

Faire ou ne pas faire de l'exercice?... la n'est pas la question. La question est : où trouver le temps ? Il semble que ce dont les Canadiens trop occupés se plaignent le plus, s'ils désirent rester en forme, c'est du temps qu'il leur faut pour faire régulièrement de l'exercice.

Dans certains cas, il ne s'agit pas simplement d'une question de maintien de la forme.

Le problème est souvent de revenir à un état considéré comme celui qui correspond à un conditionnement physique acceptable. Toutefois, être en forme est une chose ; il existe des manières innombrables qui vous permettront de redonner à vos muscles la forme d'antan, des manières qui peuvent être à la fois amusantes et recommandées pour la santé.

Mais conserver sa bonne forme ? C'est là que le bât blesse. La journée de travail semble trop souvent se prolonger au-delà de huit ou même de neuf heures. Les gens sont prisonniers de leur bureau, assis derrière leur table de travail, et ils ne peuvent pas maintenir la tonalité musculaire qu'ils ont réussi à acquérir au prix de coûteux efforts et à l'issue d'une longue série de leurs exercices favoris. C'est la principale frustration de toute personne qui essaie de se garder en forme.

Pour remédier à ce problème, Doug MacLennan, consultant technique principal et directeur des adhésions de l'Institut du conditionnement physique de Toronto, préconise une série de quatre exercices que tout le monde peut réussir à faire tout en restant assis derrière son bureau. Cette routine, qui ne

prend pas plus de sept ou huit minutes, vous permettra non seulement de raffermir vos muscles avachis et soulagera votre tension musculaire, elle vous permettra également de vous sentir mentalement plus alerte.

Le soulèvement des talons et des orteils. C'est un exercice très simple qui vous permettra de tonifier les muscles de vos jambes. En fait, vous pouvez non seulement le pratiquer tout en restant assis à

Idées et tendances

vos talons, mais également le faire dans l'avion ou dans le train. Pour commencer, penchez-vous en avant sur votre siège, les mains fermement à plat sur les genoux. Soulevez vos talons du sol, en poussant sur les orteils et en contractant les muscles des mollets aussi fort que vous le pouvez. Gardez cette position pendant une dizaine de secondes et rabaissez les talons. Maintenant, vos talons fermement posés sur le plancher, soulevez vos orteils aussi haut que possible en direction des tibias, et gardez cette position une dizaine de secondes. Répétez 10 ou 15 fois. Vous pouvez faire cet exercice plusieurs fois par jour.

L'amincisseur de ventre. Asseyez-vous bien droit, la colonne vertébrale fermement appuyée contre le dossier de votre chaise et agrippez vos genoux. Expirez, et tout en expirant rentrez les muscles du ventre autant que vous le pouvez. Gardez cette position cinq secondes, puis relâchez-vous tout en inspirant. Lorsque vous rentrez de nouveau les muscles du ventre, expirez. Répétez cela 10

ou 20 fois. Cet exercice devrait être pratiqué au moins une fois par jour. On peut le faire en avion ou dans le train, sans attirer l'attention des autres voyageurs.

La torsion du torse. Pour pratiquer cette manœuvre, il faut disposer d'un peu d'espace; c'est pourquoi il est peut-être préférable de la réserver pour les moments où vous êtes seul, au bureau ou à la maison. Soulevez les coudes jusqu'au niveau des épaules, les mains posées sur les épaules. Tournez le torse vers la droite aussi loin que vous le pouvez, puis faites de même vers la gauche, aussi loin que possible. Répétez 10 ou 12 fois de chaque côté.

Balancement de la tête. Cet exercice ne demande pas beaucoup d'espace, mais vous préférerez peut-être le pratiquer en privé, pour éviter les regards curieux de vos compagnons de voyage. Néanmoins, il s'agit d'un excellent exercice qui vous permettra de relâcher la tension musculaire. Les épaules totalement détendues, laissez la tête tomber en avant jusqu'à ce que le menton touche votre poitrine. Tournez lentement la tête en faisant un grand cercle cinq ou six fois vers la gauche, puis changez de direction et faites un cercle avec la tête cinq ou six fois vers la droite. **Vous voyez, même en restant assis,** vous n'avez plus aucune excuse de ne pas rester en forme.

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



La banlieue de Montréal ignore toujours où elle mettra ses déchets en 1994

Plus de 190 800 000 sacs verts menacent d'empiéter la banlieue de Montréal en 1994.

Ces sacs verts représentent les 848 000 tonnes de déchets solides que produisent annuellement les villes de la Rive-Sud, de Laval et de la région de Vaudreuil-Soulanges. Les 913 437 banlieusards envoient pour l'instant la majorité de leurs rebuts à la carrière Miron de Montréal, dont la fermeture est prévue pour le milieu de 1994.

En dépit de la proximité de cette date de tombée, la plupart des banlieues ignorent toujours de quelle façon elles traiteront leurs déchets solides.

À l'aube d'une crise

« On va vivre une petite crise en 1993 », croit **Gérard Roberge**, directeur général du Bureau des délégués, un comité chargé de résoudre le dilemme des déchets dans la région de Vaudreuil-Soulanges.

« Il est grand temps de sonner l'alarme », pense **Georges Simard**, chef du service de l'élimination des déchets solides au ministère de l'Environnement du Québec.

Selon M. Simard, il faut se réserver « au moins » trois ans avant de voir un projet de traitement de déchets se concrétiser.

Ainsi, la **Régie intermunicipale de gestion des déchets sur l'île de Montréal** travaille depuis 1985 sur un programme de gestion de ses déchets et elle n'est pas encore au bout de ses peines.

« Nous respecterons notre échéancier en partie. Nous débuterons nos opérations en 1993, mais notre incinérateur ne fonctionnera pas avant 1994 », dit **Guy Racine**, directeur général de la Régie qui s'occupe de la gestion des déchets pour 27 des 29 membres de la **Communauté urbaine de Montréal**. Dorval et Montréal ne font pas partie du groupe.

Une longueur d'avance

Des trois banlieues, seule la région de Vaudreuil-Soulanges a un projet précis pour l'instant.

Elle prévoit investir 94 M\$ dans l'implantation d'un centre de tri et d'un incinérateur d'une capacité de 140 000 tonnes. L'incinérateur sera construit à Valleyfield, près d'un lieu d'enfouissement existant.

Les déchets de la région

Opposition au projet de centre de traitement des déchets du Groupe Désourdy

Gérald Désourdy perd rarement une bataille dans le monde de la construction.

Le président du **Groupe Désourdy** de Saint-Hubert rencontre toutefois un obstacle de taille à Carignan, communauté de 4 780 habitants sur la rive sud de Montréal.

Son adversaire : **Paul-André Perreault**, maire de Carignan. Le prétexte de la guerre : la carrière de Désourdy dans la municipalité. Les enjeux : une nouvelle entreprise pour Désourdy et la quiétude pour Carignan. En filigrane : le syndrome *pas-dans-ma-cour*.

Carrière controversée

En avril 1989, Désourdy a proposé à Carignan de transformer sa carrière locale en un « lieu d'élimination des déchets ».

L'entreprise veut y traiter et y enfouir dès 1993 une partie des quelque 525 000 tonnes de rebuts que produisent actuellement les villes de la rive sud de Montréal.

La plupart de ces déchets sont actuellement expédiés à la carrière Miron à Montréal que l'on compte fermer au milieu de 1994.

Le maire Perreault et un

sont enfouis pour l'instant dans un dépotoir à Saint-Anicet et dans la carrière Miron. Le lieu d'enfouissement de Valleyfield sera agrandi pour permettre à la région d'y transporter ses déchets jusqu'à l'ouverture de l'incinérateur en 1995.

À Laval, les responsables soutiennent qu'ils ont une stratégie. « Nous devrions faire une annonce en juin de 1991. Nous nous donnons trois ans pour terminer notre projet », affirme **André Perreault**, directeur de l'environnement à Laval.

Laval songe à trois options : assurer le traitement des déchets sur son territoire, les enfouir dans l'une de ses carrières ou créer un poste de transfert des déchets pour les expédier à un autre endroit.

Des rumeurs veulent que Laval se joigne à la Régie intermunicipale de gestion des déchets sur l'île de Montréal.

Un cas désespérant

Le cas de la Rive-Sud est désespérant. La région s'in-

terroge encore sur la pertinence d'un centre de tri régional au moment où tout le monde parle de recyclage. Elle n'a même pas encore déterminé de quelle façon elle traitera ses 525 000 tonnes de déchets solides annuels.

« Nous ne sommes pas rendus si loin que ça », convient le maire de Saint-Hilaire, **Honorius Charbonneau**.

Certains fondaient beaucoup d'espoir sur le projet du **Groupe Désourdy**. Cette société possède une carrière à Carignan où elle veut créer un centre de traitement et d'enfouissement d'une partie des déchets des 559 507 habitants de la Rive-Sud. Carignan et Désourdy sont toutefois à couteaux tirés. Les deux parties sont devant les tribunaux et on doute qu'il y ait un jugement avant la fin de l'année.

Les déchets ont toujours suscité des controverses sur la Rive-Sud. En 1986, Longueuil a décidé de faire bande à part au moment où la région songeait à un plan de gestion de ses déchets. Ses déchets sont maintenant en-

goués et de rats. Désourdy n'a pas d'antécédent dans le traitement de déchets. Elle a par contre été impliquée dans le projet de récupération des biogaz à la carrière Miron.

Les citoyens craignent que le projet de Désourdy soit davantage un site d'enfouissement qu'un véritable centre de traitement sanitaire.

Comme les experts prédisent qu'il en coûtera entre 50 et 60 \$ pour éliminer une tonne de déchets au milieu des années 1990, l'entrepreneur réaliserait entre 150 et 200 M\$ de revenus grâce au projet.

Les résidents de Carignan craignent que le projet de Désourdy ne pollue leur nappe phréatique. Environ 1 500 familles du coin possèdent un puits.

Selon **Georges Simard**, chef du service de l'élimination des déchets solides au ministère de l'Environnement du Québec, les lieux d'enfouissement sont généralement sécuritaires.

Les opposants ne veulent pas voir le « paysage champêtre » de Carignan infesté d'odeurs nauséabondes, de

Les deux parties ont recours à tous les moyens pour gagner leur cause. Régléments, sondages, pétitions, mises en demeure et poursuites font partie de l'arsenal utilisé.

En juin, Carignan a modifié le zonage de la carrière pour contrecarrer les plans de Désourdy. L'entrepreneur a porté la cause devant la Cour supérieure et a gagné. La ville a immédiatement porté le jugement en appel.

En septembre, un comité des citoyens regroupé sous le nom **Ligue intermunicipale pour l'environnement et la nature (LIEN)** s'est présenté à l'Assemblée nationale avec une pétition de 2 375 noms contre l'implantation d'un lieu d'enfouissement à Carignan.

En 1984, le ministère de l'Environnement et le **Groupe SNC** avaient identifié plus d'une trentaine de zones favorables à l'enfouissement sanitaire sur l'île de Laval, la

1984, le ministère de l'Environnement et le **Groupe SNC** avaient identifié plus d'une trentaine de zones favorables à l'enfouissement sanitaire sur l'île de Laval, la

1984, le ministère de l'Environnement et le **Groupe SNC** avaient identifié plus d'une trentaine de zones favorables à l'enfouissement sanitaire sur l'île de Laval, la

1984, le ministère de l'Environnement et le **Groupe SNC** avaient identifié plus d'une trentaine de zones favorables à l'enfouissement sanitaire sur l'île de Laval, la

1984, le ministère de l'Environnement et le **Groupe SNC** avaient identifié plus d'une trentaine de zones favorables à l'enfouissement sanitaire sur l'île de Laval, la

1984, le ministère de l'Environnement et le **Groupe SNC** avaient identifié plus d'une trentaine de zones favorables à l'enfouissement sanitaire sur l'île de Laval, la

1984, le ministère de l'Environnement et le **Groupe SNC** avaient identifié plus d'une trentaine de zones favorables à l'enfouissement sanitaire sur l'île de Laval, la

1984, le ministère de l'Environnement et le **Groupe SNC** avaient identifié plus d'une trentaine de zones favorables à l'enfouissement sanitaire sur l'île de Laval, la

Rive-Sud et dans la région de Vaudreuil-Soulanges.

Pour plusieurs, l'inertie des villes s'explique par le scepticisme des élus face à la fermeture de la carrière Miron. « Il y en a qui ne sont pas encore convaincus que Miron fermera un jour », dit M. Simard.

Les sceptiques n'ont pas tout à fait tort. L'an dernier, Montréal a reporté à 1994 la fermeture de la carrière Miron. Le lieu d'enfouissement devait fermer en avril 1993. À l'époque du maire **Jean Drapeau**, on parlait même d'interdire aux banlieues d'y enfouir leurs déchets dès 1989.

« Si ce n'est pas rempli, ils vont remplir ça comme il faut », prétend M. Charbonneau en parlant de la carrière Miron.

M. Roberge partageait un peu cet avis jusqu'à tout récemment.

« Mais, quand j'ai vu ce qui s'est passé à la carrière Meloche, je suis devenu un peu plus sceptique », ajoutait-il. Montréal a fermé comme prévu la carrière Meloche l'année dernière.

Le directeur général de la **Municipalité régionale de comté de la Vallée-du-Richelieu**, **Pierre Bélanger**, a sa petite idée sur ce qui va se produire au cours des prochaines années en banlieue.

« À 38 \$ la tonne, les villes se disent que ce n'est pas la fin du monde d'expédier une tonne de déchets à Miron. Ça coûte 70 \$ à Toronto. Les banlieues vont réagir quand ça va devenir trop cher. »

GILLES LAJOIE

VENDEURS • REPRÉSENTANTS • CONSEILLERS • GÉRANTS DE VENTE

VOULEZ-VOUS VENDRE AVEC STRATÉGIE ?



ROGER ST-HILAIRE, INSTRUCTEUR

GÉRANCE DE VENTE

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

Cours de vente
Roger St-Hilaire

VENTE STRATÉGIQUE vous apprendrez comment:

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

GÉRANCE DE VENTE vous apprendrez comment:

- 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:

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

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

VENTE STRATÉGIQUE

MONTRÉAL 7 et 8 février
QUÉBEC 28 et 29 janvier
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

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

ÉDITORIAL

Soligaz : lettre ouverte à Robert Bourassa

Cher premier ministre, Permettez-moi d'abord de vous souhaiter un agréable retour au Québec et de vous présenter mes meilleurs vœux à l'occasion de la Nouvelle Année.

Je sais bien que vos collaborateurs n'arrêtaient pas de vous inonder de toutes sortes de requêtes : rencontres avec certains ministres et certains leaders, nominations à confirmer, briefings sur la situation à Kahnawake, le projet Grande Baleine, la Commission Bélanger-Campeau, la crise du Golfe, la récession, les demandes d'entrevue des journalistes, etc.

Ce à quoi je veux vous sensibiliser par cette lettre, c'est au risque d'abandon du projet d'approvisionnement et d'entreposage de liquides de gaz naturel de Soligaz à Varennes. Ce risque est bien réel si j'en juge par l'opposition que rencontre ce projet au sein même de votre gouvernement.

Ai-je besoin de vous rappeler que ce projet est essentiel à la survie à moyen et à long terme de la pétrochimie québécoise ? Sans ce projet, Pétromont ne pourra pas doubler sa capacité de production d'éthylène et restera un producteur marginal, ses coûts unitaires continuant d'être plus élevés que ceux de ses concurrents.

Quant aux entreprises qui utilisent des produits dérivés de l'éthylène dans leur approvisionnement, elles choisiront certainement une province ou un état autre que le Québec pour réaliser leurs projets d'investissements.

Bref, ce sera à plus ou moins long terme la mort de l'industrie pétrochimique québécoise, qui fournit plus de 20 000 emplois de très bonne qualité aux travailleurs québécois.

En votre absence et sans même consulter le conseil des ministres, votre ministre de l'Environnement a accordé au Bureau d'audiences publiques sur l'environnement (BAPE) un prolongement du délai qui lui était imparti pour produire son rapport sur le projet Soligaz. La loi accorde au BAPE une période stricte de quatre mois pour tenir ses audiences publiques et produire son rapport. Puisque le BAPE a reçu son mandat le 17 septembre 1990, il devait remettre son rapport le 17 jan-



JEAN-PAUL GAGNÉ

vier 1991.

Au moment de vous écrire, la production du rapport du BAPE était très incertaine à cause justement du prolongement de mandat accordé par votre ministre. Ce dernier vous expliquera sans doute qu'il a dû prolonger le mandat du BAPE sous prétexte qu'un représentant fédéral siégeait sur la commission. Or, des spécialistes du droit de l'environnement prétendent pourtant le contraire. Vous aurez

peut-être plus de chance que moi de tirer l'affaire au clair auprès du sous-ministre de l'Environnement, que votre ministre consulte peu souvent, semble-t-il.

En réalité, ce que veut le BAPE, c'est obliger Soligaz à recommencer ses études sur le choix du site et les analyses de risque et de refaire des audiences publiques, une affaire d'au moins un an. Or, Soligaz a réalisé ses études à la suite de la directive émise le 29 juin 1989 par la ministre de l'Environnement de l'époque, Lise Bacon. De son côté, le ministre Pierre Paradis a déjà émis un avis de recevabilité de cette étude et autorisé le BAPE à tenir des audiences et à faire rapport.

Il n'y a qu'un moyen de régler cet imbroglio. C'est que le BAPE respecte la loi et remette son rapport sans tarder s'il ne l'a pas fait le 17 janvier dernier. Comme le prévoit la loi, le ministre de l'Environnement pourra demander au promoteur des compléments d'information sur son projet, après quoi il fera sa recommandation au conseil des ministres.

La menace que fait peser sur le projet Soligaz le cafouillage de votre gouvernement dans ce dossier envoie de bien mauvais signaux aux investisseurs, surtout les étrangers, dont le Québec a pourtant grandement besoin pour assurer son avenir. Vous seul pouvez arrêter ce dérapage.

Le Québec ne doit pas laisser passer l'occasion de se doter d'une infrastructure d'approvisionnement en liquides de gaz naturel, ainsi que le propose Soligaz.

De grâce, assurez-vous de la réalisation de ce projet.

Veuillez accepter l'expression de mes salutations distinguées.



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 Lajole, 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



Construite comme aucune autre voiture au monde

Automobiles

CHICOINE

INC.

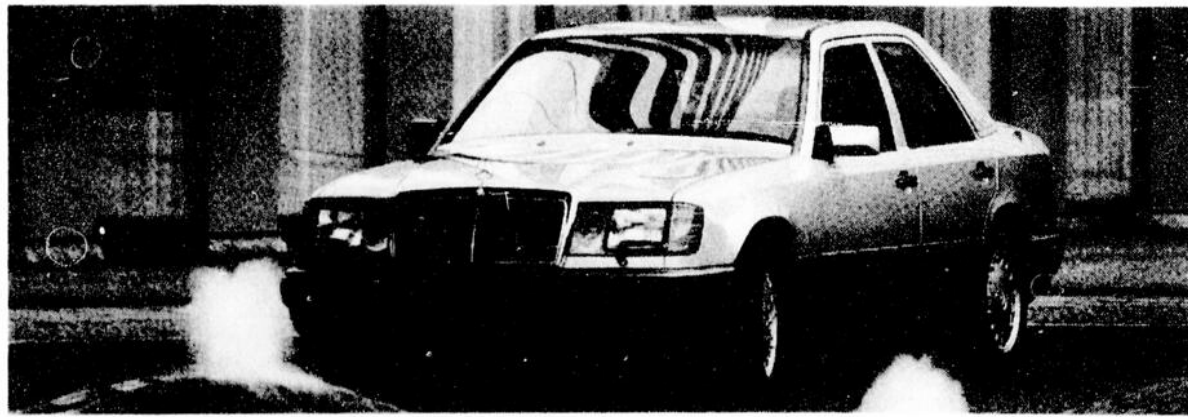
855 rue Johnson,

St-Hyacinthe, Qc J2S 7V6

Tél.: 1-771-2305

ou Mtl 464-1491

Des Québécois au service des Québécois depuis 1957



DISPONIBLES POUR LIVRAISON IMMÉDIATE : • 190E 2.3 noir • 190E 2.6 (dém) argent fumé • 190E 2.6 argent fumé • 300E 2.6 '90 blanc polaire • 300E 2.6 '91 noir • 300D 2.5 blanc • 300E noir perle • 300E bleu nuait • 300E 4 matc '90 (dém) noir perle • 300SE bleu nuait • Quelques modèles usagés garantis en inventaire

Ouvert tous les jours de la semaine jusqu'à 8 heures (à 25 minutes du pont tunnel)

Sedan 300 E

Sedan cinq places

Six-cylindres en ligne

3,0 litres à essence



Mercedes-Benz

Usine de 450 M\$ US, d'une capacité de 300 000 tonnes métriques

Recyclage du papier : un projet américain menace les futures usines québécoises

La société papetière Jefferson Smurfit de St-Louis, au Missouri, prépare la construction d'une usine de recyclage de papier journal évaluée à 450 M\$ US dans le nord de l'État de New York.

Jefferson tente d'associer à son projet de grands éditeurs, dont Dow Jones, qui publie *The Wall Street Journal*, le *Boston Globe* et le groupe *Times Mirror*.

L'usine aura une capacité de recyclage de 300 000 tonnes métriques de vieux journaux par an. Son démarrage est prévu pour la fin de 1994. Le futur complexe emploierait 200 personnes.

Avec un projet d'une telle envergure, Jefferson Smurfit se positionnera comme concurrent majeur des papetières québécoises qui comptent s'approvisionner en vieux papier au sud de la frontière pour alimenter leurs futures usines de désencrage et de recyclage.

Le projet de Jefferson Smurfit a été initié des suites des démarches du *Comité spécial sur le recyclage du papier journal* mis sur pied par le gouverneur de l'État de New York, Mario Cuomo, en avril 1989. Ce comité comprend des éditeurs de journaux new-yorkais ainsi que le Commissaire de l'État à la conservation de l'environnement.

Le futur complexe de recyclage de Jefferson Smurfit servira à réaliser l'objectif de

l'État d'accroître de sept à 40 % d'ici l'an 2000 l'utilisation de papier journal recyclé par les éditeurs de journaux établis sur son territoire, incluant l'importante presse new-yorkaise.

300 000 tonnes métriques par an

L'usine intégrée avalera 300 000 tonnes métriques par an de vieux papier – surtout des journaux – afin d'en fabriquer du papier journal recyclé à 100 % et prêt à l'emploi, indique-t-on chez Jefferson Smurfit.

Son réseau d'approvisionnement en vieux papiers devrait s'étendre dans tout l'État de New York et le nord-est de la Nouvelle-Angleterre, par l'entremise des divers gouvernements régionaux et municipaux.

Concurrence québécoise

La construction d'une usine d'une telle envergure, à moins d'une demi-journée de route du Québec, risque de déjouer les projets d'approvisionnement aux États-Unis de la demi-douzaine de

projets d'usines de recyclage de papier de ce côté-ci de la frontière. La réalisation de ces projets est prévue d'ici le milieu de la décennie.

« La région de New York constitue le grenier de papier recyclable pour le nord-est du continent.

« Le projet de Jefferson Smurfit amène une autre personne à la même table, d'autant plus que les promoteurs d'usines de recyclage de papier au Québec prévoient déjà s'approvisionner dans cet-

te région », commente Michel Simard, de la direction de la récupération et du recyclage au ministère québécois de l'Environnement.

Pour le moment, Jefferson Smurfit est à compléter les études de sols sur les différents sites envisagés.

Le choix d'un site définitif est attendu vers la fin février ou le début mars, selon une porte-parole du groupe rejoint au siège social de St-Louis, Missouri.

Au Québec, Jefferson

Smurfit est partenaire à 50 % de Tembec dans la cartonnerie Temboard de Témiscamingue.

Le groupe contrôlé par des intérêts irlandais a injecté 30 M\$ dans la Société en commandite Temboard, en mars 1989, en échange d'un engagement d'achat de la moitié de la production de la cartonnerie.

MARTIN VALLIÈRES

La société d'avocats


STEIN, MONAST, PRATTE & MARSEILLE

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

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

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

DU NOUVEAU
au Centre
de perfectionnement




Changements technologiques en informatique et facteurs humains: la vision du Groupe CGI Inc.

18 et 19 février 1991
09:00 à 17:00


Vous verrez comment développer un cadre conceptuel et méthodologique permettant de gérer les impacts organisationnels et humains de projets d'implantation de nouvelles technologies. Vous apprendrez à utiliser les outils nécessaires pour influencer le processus de développement des systèmes d'information de façon à ce que celui-ci se déroule adéquatement.

Animateurs: Ce séminaire est présenté par le Groupe CGI Inc.



M. Bernard Leprohon

M. Leprohon est directeur des services-conseils en gestion du Groupe CGI Inc. et dirige une importante équipe de conseillers dans les domaines de la gestion des changements technologiques, du conseil aux organisations et de la formation.



M. Paul Dallaire

M. Dallaire, conseiller principal dans l'équipe des services-conseils en gestion du Groupe CGI Inc., est spécialisé en formation et gestion des changements organisationnels occasionnés par l'implantation de nouvelles technologies.

M. Michel Chokron, professeur agrégé à l'École des H.E.C., coordonne l'activité.

Participants: les cadres et professionnels des directions informatiques ou utilisatrices.

N.B.: Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité; inscrivez-vous dès maintenant.

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

Burson-Marsteller

M • O • N • T • R • É • A • L



Robert Desormeaux, directeur du programme M.B.A. et de D.S.A., Écoles des Hautes Études Commerciales (à gauche) s'associe à Jacques Vasseur, vice-président et directeur général, Burson-Marsteller (à droite) pour remettre à Marc Laurin (au centre) la bourse de 2 500 \$.

Bourse Burson-Marsteller 1990-1991

En octroyant chaque année une bourse à un étudiant de l'École des Hautes Études Commerciales, Burson-Marsteller veut ainsi saluer les mérites de cette institution dont la renommée est aujourd'hui internationale.

L'ACTUALITÉ

AVIS AUX INVESTISSEURS DANS LES REÉR!

Les conseils de votre courtier à pleine commission valent-ils une perte de 100 000 \$ dans votre REÉR?

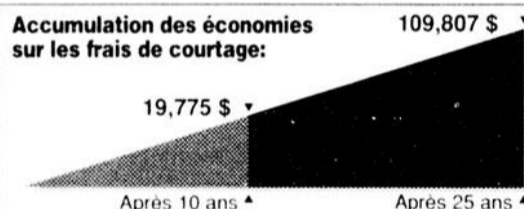
Il suffit de huit opérations par année pour disposer de cette somme supplémentaire à l'échéance de votre REÉR. En traitant avec Placements Marathon, vous réalisez des économies sur les frais de courtage. Une fois investies dans votre REÉR, ces sommes produisent des intérêts composés pouvant vous rapporter 100 000 \$ à l'échéance!

Comparez la moyenne des droits de courtage qu'exigent quatre grands courtiers à pleine commission aux importantes économies que vous fait réaliser Placements Marathon pour une seule opération de 900 actions à 9 \$:

Droits de courtage moyens:	212 \$
Placements Marathon:	71 \$
Économies par opération:	141 \$

*Étude comparative menée le 11 décembre 1990

Voyez maintenant comment l'investissement de ces économies dans un REÉR permet d'accumuler des sommes supplémentaires à imposition reportée. Prenons l'exemple de seulement 8 opérations de 900 actions à 9 \$ par année dont le taux d'intérêt composé annuel est de 10%.



Si les conseils de votre courtier ne sont pas rentables et que votre REÉR perd la valeur de 100 000 \$ en croissance à imposition reportée, cela vaut-il la peine de continuer à payer des frais de courtage?

Lorsque vous savez ce que vous voulez, pourquoi ne pas traiter directement avec Placements Marathon plutôt qu'avec un courtier traditionnel. À chaque transaction, vous pourriez économiser jusqu'à 85 % sur les frais de courtage, ce qui représente une somme importante à l'échéance de votre REÉR.

OBTENEZ DU SERVICE SANS AVOIR À SUBIR DE PRESSION!

- Souplesse du REÉR
- Service téléphonique 24 heures
- Relevés de cotisation instantanés
- Choix
- Contrôle
- Tarif réduit

COMPOSEZ LE 1-800-361-8497 DÈS AUJOURD'HUI!



**Vous décidez.
Nous exécutons.**

Oui! Je suis intéressé à réaliser des économies additionnelles à l'abri de l'impôt dans mon REÉR. Veuillez m'expédier sans délai de plus amples renseignements sur les REÉR offerts par Placements Marathon!

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

Projet de 125 M\$

SCN construira

Un an après avoir ajouté des ressources et nommé un nouveau président à sa division internationale, le Groupe SNC (Mtl, 12,62 \$) commence à récolter les fruits de ses efforts de marketing en Europe de l'Est.

Le projet le plus ambitieux de la compagnie est la création d'une société qui entreprendra la conception et la construction d'un Centre de commerce international à Prague.

Le ministère des Transports de la République fédérale tchèque et slovaque, la

Société ferroviaire tchécoslovaque, la société privée Ekotrans Moravia a.s. et SNC International ont en effet signé une entente pour créer une société par actions qui fera la conception, le développement, la promotion et la construction du centre de commerce.

Le Centre de commerce international fait partie d'un projet plus global de quartier des affaires. Il devrait abriter une terminal de transport ferroviaire souterrain et hors terre, un centre des affaires, de congrès et de télécommu-

Un séminaire d'une journée sur

L'ART DE GÉRER SON ARGENT SOI-MÊME

- 6 conférences-thèmes
- 3 spécialistes sur place
- documents écrits à l'appui

Des sujets inédits seront traités tels que:

- 8 façons de sortir l'argent de son REÉR sans payer d'impôt ou presque
- Comment être taxé à 16,20 % sans l'aide d'aucun abri fiscal
- Une technique unique utilisant votre REÉR pour lever le comptant nécessaire à l'achat d'une propriété
- Achetez 100 000 \$ d'obligations sans argent ni dette
- 4 grands moyens d'acheter entre 8 et 10 fois sa mise de fonds
- Multipliez par 10 votre exemption sur le gain en capital
- Comment investir dans l'immeuble sans en détenir
- Découvrez l'approche pyramidale pour investir à la bourse
- Comment faire 15 000 \$ l'an avec un triplex
- Les sept techniques pour mettre le bon prix sur n'importe quel immeuble
- Comment dresser un plan d'investissement qui vous vaudra 250 000 \$... en cinq ans

ET PLUS ENCORE...

LE SAMEDI 2 FÉVRIER 1991

AU CÉGEP ROSEMONT
DE 8H30 À 17H00

6400, 16ième avenue
Salle B537

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT
EN TÉLÉPHONANT AU:

(514) 331-0763

Nombre limité d'inscriptions
Un service de Les Séminaires LES AFFAIRES et de Pro-Placement inc.

Service téléphonique de 9h à 17h, du lundi au vendredi

PRIX: 79 \$
(taxe en sus)

un Centre de commerce international à Prague

nications, un hôtel, des bureaux, des boutiques et autres établissements commerciaux, un centre de formation aux affaires ainsi qu'un complexe récréatif et sportif.

Les études d'architecture, d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction seront réalisées sous la direction de SNC avec sa filiale **Groupe LGL**, qui agira comme ingénieur-construc-teur, et la société montréalaise **Panzini Paquet** qui sera l'architecte.

Il s'agit là d'une première phase dont le coût est estimé à environ 125 M\$. Le gouvernement tchécoslovaque a donné instruction à son ministère des Transports de céder une ancienne gare de triage en guise de participation à la société par actions.

SNC International s'est aussi vu confier la direction des phases ultérieures.

« Actuellement, il n'y a pas de quartier des affaires à Prague, ni d'infrastructures d'hébergement. Les bureaux et services de télécommunications sont insuffisants. Cependant, la Tchécoslovaquie est le centre névralgique industriel et commercial de toute l'Europe centrale », a fait valoir **Denis Crevier**, président de SNC International.

SNC International a reçu une délégation tchèque en 1990. Ses membres ont été particulièrement intéressés

par le concept de la **Place Bonaventure** où se conjuguent une gare, un métro, un hôtel, des bureaux, des magasins et des salles d'exposition.

Le protocole d'entente accordé à SNC International l'exclusivité de la promotion et du développement du projet. Le succès du Centre réside dans l'efficacité de SNC à promouvoir le projet auprès de groupes intéressés.

« Quelque 300 chaînes d'hôtel ont déjà manifesté leur intérêt », a révélé M. Crevier.

SNC International financera la promotion et le développement du Centre de commerce international. Une quinzaine de personnes de SNC International et LGL sont attirées à ce projet.

La société de transitaires Ekotrans Moravia fait la collecte d'information sur place pour SNC International et sert d'agent de liaison entre SNC et les divers paliers gouvernementaux, les chambres de commerce, les sociétés et les fournisseurs locaux.

La première phase comprendra un hôtel de 250 lits et une tour à bureaux. Il faudra compter deux ans de construction à partir de l'automne 1991. Elle occupera seulement 25 % de l'espace mis à la disposition du groupe par le ministère des Transports.

Trois ou quatre autres phases pourraient porter la valeur totale du quartier d'affaires à 300-400 M\$, calcule sommairement M. Crevier.

LGL : contrat à Moscou

Par ailleurs, sa filiale d'ingénierie-construction LGL, a obtenu en association avec **Raymond, Chabot, Martin, Paré et Byers Casgrain**, un contrat de service de la Ville de Moscou pour conseiller la municipalité dans l'élaboration d'un plan directeur pour l'amélioration des infrastructures, des modes de gestion et l'établissement d'un système d'imposition.

Le contrat rapportera 5 M\$ d'honoraires à LGL. À cet effet, LGL a reçu une subvention de 50 000 \$ du programme *Renaissance Europe* du ministère des Affaires extérieures.

Les pays de l'Europe de l'Est n'étant pas admissibles au financement par l'**Agence canadienne de développement international (ACDI)**, le gouvernement canadien a créé ce programme pour faciliter la signature d'accords en Europe de l'Est par des sociétés canadiennes.

SNC International s'est prévalu du même programme pour l'obtention d'un autre contrat en Tchécoslovaquie visant l'élaboration d'un plan de privatisation et

de modernisation de la société papetière **Biocel**.

Il s'agit d'un contrat de valeur modeste, soit 150 000 \$ en honoraires. Quatre personnes y seront attirées chez SNC International.

« Notre stratégie en Tchécoslovaquie a été d'abord de comprendre les enjeux économiques et les priorités gouvernementales plutôt que de se coller à un projet ad hoc », a dit M. Crevier.

Nous avons ensuite marié notre expertise aux secteurs d'intervention identifiés par le gouvernement pour développer des plans d'intervention communs », a-t-il enchaîné.

C'est la volonté du gouvernement que les différents secteurs industriels présentent leurs propres plans de privatisation. C'est ce que SNC aidera Biocel à réaliser.

« Nous avons choisi Biocel parce qu'elle est la papetière la plus moderne de Tchécoslovaquie. Elle constitue un bon premier projet. Les Tchèques sont sous pression pour remettre leur industrie à niveau s'ils veulent conserver le marché de l'Europe de l'Est et de l'Union soviétique ».

SNC International va faire de Biocel une société privée sur papier avec des états financiers, un bilan, un plan de financement. Elle sera aidée dans sa tâche par la banque autrichienne **Lander-**

bank.

Évidemment, SNC et Landerbank misent sur le plan d'expansion envisagé par Biocel une fois la privatisation complétée.

SNC International a identifié une autre papetière tchécoslovaque, **SEPAP**. C'est la plus grande papetière avec cinq usines, mais elle est en moins bon état que Biocel. Des négociations sont en cours en vue d'un protocole d'entente à ce sujet.

SNC a aussi identifié une aluminerie en Tchécoslovaquie dont la technologie doit être modernisée. Encore là, la démarche est préliminaire.

La stratégie de SNC International en Europe de l'Est enveloppe aussi la Roumanie, la Hongrie et éventuellement l'Union soviétique.

La Tchécoslovaquie a été choisie pour son potentiel industriel et commercial et sa capacité d'emprunt toujours intacte. Le cadre législatif pour passer à une économie de marché est en place.

La Roumanie a aussi une capacité d'emprunt et le Canada y est présent avec la construction d'un réacteur **CANDU**. SNC est actionnaire de **CANATOM**, responsable de la construction des réacteurs conçus par **Énergie atomique du Canada (EACL)**.

« D'entrée de jeu, les Roumains veulent créer des sociétés mixtes canado-rou-

maines. Nous avons identifié l'énergie et les cimenteries comme industries auxquelles nous offrirons notre expertise ».

Le 14 décembre dernier, SNC International a créé deux sociétés d'ingénierie avec des partenaires locaux pour la construction et la réhabilitation de cimenteries et la gérance de construction dans le domaine de l'hydroélectricité.

SNC est actionnaire de ces deux sociétés et participera à l'exécution, le financement et l'approvisionnement en matériel de projets éventuels hydroélectriques et de cimenteries en Roumanie.

« Ces protocoles d'entente devraient déboucher sur des contrats de réalisation pour SNC et ses filiales parce que le gouvernement y prend part ».

DOMINIQUE BEAUCHAMP

SpencerStuart & Associés (Canada) Ltée



P. Marc Dufour

P.J. Fennell, président de SpencerStuart & Associés (Canada) Ltée est heureux d'annoncer la nomination de P. Marc Dufour, un associé principal de la firme, au poste de directeur général du bureau de Montréal.

Monsieur Dufour s'est joint à SpencerStuart en 1985, après avoir occupé divers postes au niveau de la direction générale et du marketing au sein d'entreprises privées telles que Imperial Oil Ltée, Coca-Cola Ltée et Seven-Up Montréal Ltée, avant de diriger sa propre entreprise de distribution d'équipements d'emballage et d'embouteillage.

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.

Plus que des promesses !

Chaque jour, la Mutuelle du Canada, compagnie principale du Groupe La Mutuelle, émet plus de 10 000 chèques de pension et d'assurance.

En fait, 1 travailleur canadien sur 9 participe à un régime collectif de la Mutuelle. Nous avons donc une riche expérience à mettre à votre disposition.

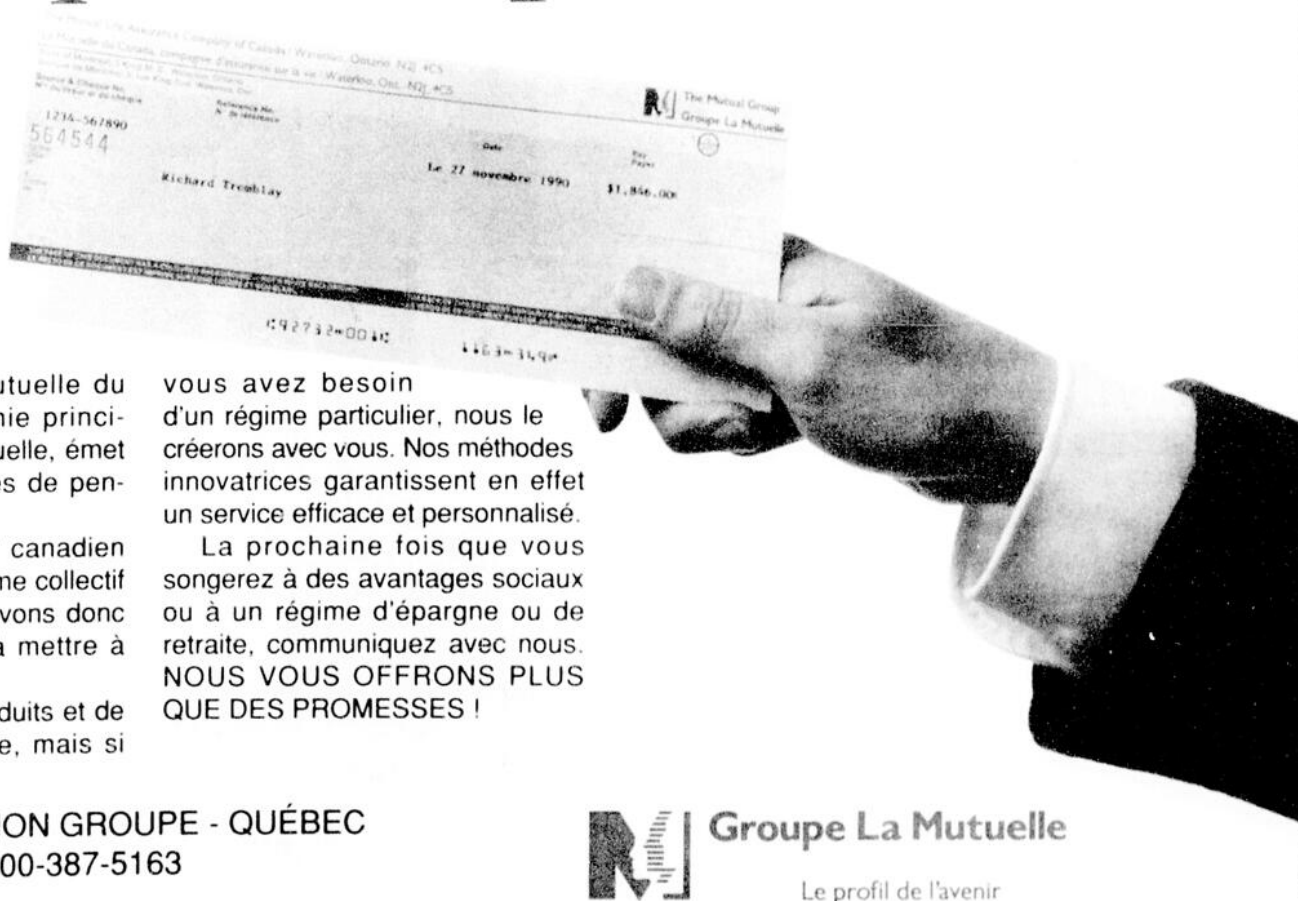
Notre gamme de produits et de services est très variée, mais si

vous avez besoin d'un régime particulier, nous le créons avec vous. Nos méthodes innovatrices garantissent en effet un service efficace et personnalisé.

La prochaine fois que vous songerez à des avantages sociaux ou à un régime d'épargne ou de retraite, communiquez avec nous. **NOUS VOUS OFFRONS PLUS QUE DES PROMESSES !**

COMMERCIALISATION GROUPE - QUÉBEC
(514) 282-1655 / 1-800-387-5163

Groupe La Mutuelle
Le profil de l'avenir



LE POULS DE L'ÉCONOMIE

PRODUCTION INDUSTRIELLE AUX ÉTATS-UNIS



La baisse de l'indice de l'enquête de la NAPM laisse présager de nouvelles baisses de la production industrielle.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois réf.	Croissance mensuelle en %		Var. moy. ann. en % 12 mois
		dernier mois (1)	mois préc. (2)	
Ventes au détail	oct.	0,1	1,3	3,9
Nouv. commandes	nov.	-10,7	3,6	-1,0
Commandes en carnet	nov.	-1,1	0,6	6,1
Mises en chantier (000)	nov.	1,129	1,033	1,233
Production industrielle	nov.	-1,7	-0,9	1,1
Solde commercial (M\$)	nov.	-11,611	-9,326	-102,60
Prix à la consommation	nov.	0,3	0,6	5,3
Prix à la production	nov.	0,5	1,1	4,9
Taux de chômage dessaisonné (%)	déc.	6,0	5,8	5,4
Revenu personnel	oct.	0,1	0,5	6,3
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	oct.	-0,3	-0,32	n.d.
Ventes de voitures (000)	oct.	-3,3	-1,6	n.d.
2. Livraisons manufacturières	oct.	2,6	-1,3	-1,9
Nouvelles commandes	oct.	2,2	-2,3	-3,2
dont: biens durables	oct.	1,4	-4,9	-5,7
3. Inventaires manuf. (M\$)	oct.	0,3	0,6	-1,2
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,50	1,53	1,52
4. Mises en chantier (000)	nov.	133	143	190
- Québec	nov.	34,0	31,0	41,3

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	oct.	4,7	3,0	2,8
Importations de marchandises	oct.	9,1	-3,1	1,1
Solde commercial (M\$)	oct.	802,601	1 217,9	9 757,4

INFLATION

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

MARCHÉ DU TRAVAIL

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

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		
		dern. trim.	trim. préc.	1989
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	III-90	-4,1	-33,3	-4,9
% d'utilisation des capacités industrielles	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

Inflation à la hausse, attentes inflationnistes à la baisse ?

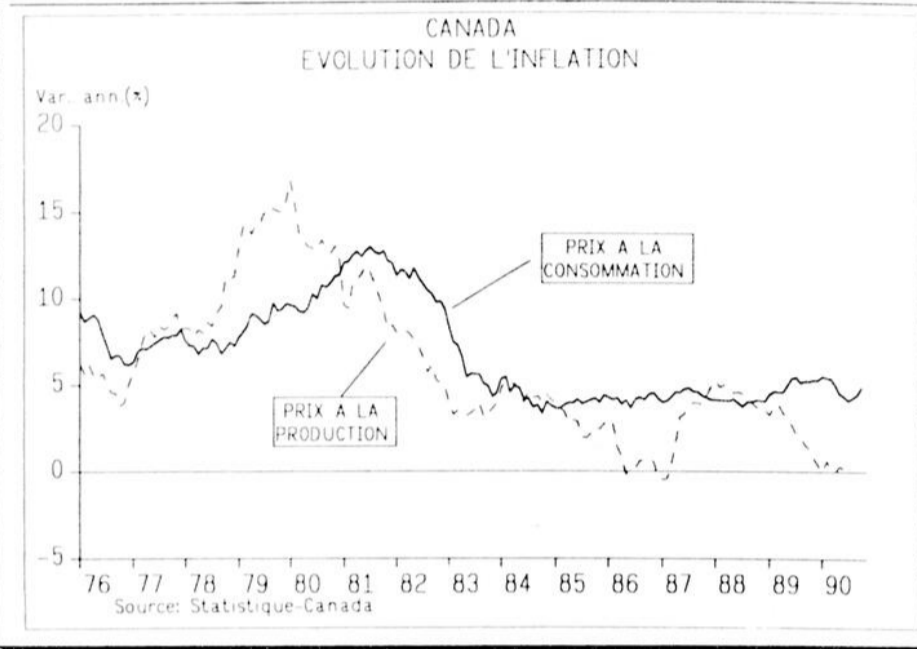
Avec l'entrée en vigueur de la TPS et les hausses récentes du prix de l'essence, les statistiques officielles refléteront un rebondissement dans le taux annuel d'inflation. Dans ce contexte, quelle sera l'attitude du gouverneur de la Banque du Canada compte tenu de l'ampleur de la récession en cours ?

L'évolution des attentes inflationnistes

Pour prédire l'évolution de l'inflation à moyen terme (12 à 18 mois), il faut examiner le comportement actuel de ses principaux déterminants (prix des matières premières, salaires, dollar canadien, pressions de la demande et taxes indirectes). Outre les taxes indirectes, il appert que l'ensemble de ces composantes sont à la baisse ou, au pire, stables.

Premièrement, en dépit de la hausse du prix du pétrole,

ÉVOLUTION DE L'INFLATION AU CANADA



l'indice des prix des matières premières est en baisse de près de 20 % depuis trois mois à rythme annuel.

Deuxièmement, les hausses

de salaires tendent à se stabiliser autour de 6 %. Qui plus est, avec la récession en cours, la stratégie des syndicats se tournera de plus en

plus vers la protection de l'emploi au lieu de la protection du pouvoir d'achat.

Troisièmement, le dollar canadien reste très ferme sur le marché des changes, contribuant ainsi à limiter la hausse des prix des biens importés. Enfin, les pressions inflationnistes en provenance de la demande intérieure sont presque inexistantes à la lumière de la chute des ventes au détail, du prix des maisons et des intentions d'investissement.

Même si celle-ci a suscité beaucoup de discussions, la politique monétaire de M. Crow reste axée sur la prévention de l'inflation (et non sur la prévention d'une récession). Souvenons-nous qu'en 1988, avec une inflation stable à 4 %, M. Crow avait haussé de près de 3 % les taux d'intérêt en raison de la vigueur de la demande intérieure. Avec le repli actuel des attentes inflationnistes, il faut s'attendre à ce que M. Crow poursuive l'assouplissement de sa politique monétaire malgré les chocs inflationnistes causés par le pétrole et la TPS. Ces baisses s'observeront tant que la récession persistera et que la confiance des investisseurs étrangers ne sera pas ébranlée par les développements économique et politique au Canada.

HÔTEL MERIDIEN

LA CULTURE D'ENTREPRISE.

C'est la façon selon laquelle vous menez vos affaires. Et c'est aussi de choisir avec qui vous les faites.

Pour nous, c'est une sorte de paisible efficacité qui nous identifie comme l'hôtel d'affaires par excellence, à Vancouver.

Le
MERIDIEN
VANCOUVER

DES AFFAIRES BIEN FAITES.



845 BERRARD, COIN ROBSON

Appelez votre agent de voyage ou composez (604) 682-5511 ou 1-800-543-4300

PLUS DE 50 HÔTELS ET ENDROITS DE VILLÉGIATURE À TRAVERS LE MONDE.
BOSTON • CHICAGO • MONTRÉAL • NASSAU (BAHAMAS)
LA NEWELLE ORLÉANS • NEWPORT BEACH • NEW YORK
SAN DIEGO • SAN FRANCISCO • VANCOUVER



CLEMENT GIGNAC



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

ENTREPRISE

UN SUCCÈS DE GESTION PARTICIPATIVE

Dix-huit mois ont suffi à Nap. Breton pour transformer un atelier mécanique déficitaire en centre de profit pp. 12-13



Jean-René Berton

CONTRÔLER LES INVENTAIRES

Des niveaux d'inventaire plus bas peuvent aider à adoucir l'impact de la récession pp. 16-17

LES AFFAIRES

Groupe de quatre PME manufacturières spécialisées

Cascade Technologies mise sur l'Europe et l'Asie pour déjouer la récession nord-américaine

Marcel Patenaude, un entrepreneur manufacturier, amorce ces jours-ci un périple de trois semaines dans six pays asiatiques.

Son agenda de voyage le conduira notamment à Singapour, à Hong Kong, en Corée et à Taïwan, pour une quinzaine de rencontres avec des distributeurs et partenaires potentiels.

Son but : faire avancer l'expansion commerciale de son groupe sur des marchés extérieurs encore en expansion alors que la récession neutralise l'économie nord-américaine.

Son groupe, Cascade Technologies et deux de ses filiales, PM Wright et Circul-Aire, fabrique des appareils de chauffage et de filtration d'air pour les équipements industriels. Une autre filiale, Métal Coleraine près de Thetford-Mines, fabrique des convoyeurs à vis sans fin.

Le groupe emploie 135 personnes. Il a vu son chiffre d'affaires progresser de 2 à 18 M\$ par an depuis 1986, par acquisitions et croissance interne.

Cascade Technologies profite d'ailleurs depuis 1985 de l'appui financier de la société de capital de risque Investissements Novacap, comme actionnaire minoritaire.

« Nous avons investi chez Cascade Technologies en bonne partie parce que ses dirigeants ne cherchaient pas à mettre de l'argent vite dans leurs poches, mais plutôt faire grandir l'entreprise, commente Jean-Pierre Chartrand, vice-président de Novacap.

« Ils ne se voyaient pas comme dirigeants d'une PME de 2 M\$, comme c'était le cas à l'époque,



« Nos activités nous placent déjà dans un marché mondial. Avec la récession ici, nous devons aller vers des marchés encore disponibles en Europe, avec l'Est, et en Asie », explique Marcel Patenaude, président de Cascade Technologies.

mais comme dirigeants d'une beaucoup plus grosse entreprise. »

Déjouer la récession

Avec un tel appui financier

en coulisses, Marcel Patenaude nourrit des ambitions d'expansion pour Cascade Technologies qui font peu de cas de la récession nord-américaine.

« J'estime que notre groupe aura atteint une bonne

masse critique dans notre secteur avec un chiffre d'affaires de 50 M\$ par an. Cette croissance pourra venir d'autres acquisitions complémentaires, mais aussi par croissance interne et expansion de nos marchés.

Deux ans au Groupement québécois d'entreprises

Le président de Cascade Technologies, Marcel Patenaude, terminait en septembre dernier un mandat de deux ans à la présidence du Groupement québécois d'entreprises, l'une des plus importantes associations d'entrepreneurs au Québec.

« J'ai reçu autant que j'ai donné à cette fonction, déclare aujourd'hui le président de Cascade Technologies.

« Mais, ce mandat est arrivé alors que l'entreprise consolidait encore de récentes acquisitions. Plus que jamais auparavant, j'ai dû apprendre à déléguer des tâches de gestion dans l'entreprise. »

Cascade Technologies fonctionne d'ailleurs avec une structure de gestion réduite, où les employés participent aux divers projets plus en fonction de leurs compétences que leur seul rang hiérarchique.

Le groupe a aussi institué des programmes de partage des bénéfices pour tous les employés dans chacune de ses filiales, sur la base de

centres de profit autonomes.

L'une des filiales de Cascade Technologies, Métal Coleraine, compte aussi deux de ses cadres actionnaires minoritaires.

Par ailleurs, Marcel Patenaude ajoute que le groupe tente d'allier davantage de mesure de productivité et de qualité à ces programmes de partage des bénéfices. « Les trois sont très liés dans un groupe de PME manufacturières spécialisées comme le nôtre », précise-il.

CASCADE TECHNOLOGIES EN UN COUP D'OEIL

Siège social	Montréal
Chiffre d'affaires	18 M\$ (groupe)
Nombre d'employés	135 (groupe)
Activités	fabricant d'appareils de chauffage et de filtration d'air pour équipement industriel, ainsi que de convoyeurs à vis sans fin
Marchés principaux	Canada, USA, Europe
Actionnaires	Marcel Patenaude, Investissements Novacap

« Pour le moment, avec la récession, je me sens un peu comme un conducteur qui a un pied sur l'accélérateur et l'autre sur le frein. C'est pour cette raison que, depuis six mois, nous accentuons nos efforts vers l'Europe et l'Asie. Il s'agit de régions encore en croissance, mais où le groupe ne réalise encore que 5 % de ses ventes. »

Cascade Technologies mise particulièrement sur ses activités en filtration d'air industriel (gaz, odeurs, poussières) pour étendre ses activités internationales.

Dans le secteur des appareils de chauffage, le groupe est déjà établi comme seul fabricant canadien de bandes métalliques chauffantes pour des équipements industriels.

« La filtration de l'air en usine est relié à la protection de l'environnement, ce qui constitue un marché en pleine expansion. Le secteur du chauffage industriel par électricité, lui, est déjà bien établi », précise Marcel Patenaude.

Réseau

En Europe, Cascade Technologies s'est assuré la colla-

boration de distributeurs spécialisés en France, en Hollande et en Suède. En Asie, un tel réseau de base est encore en voie d'élaboration.

Échanges

Marcel Patenaude pilote lui-même les efforts internationaux de son groupe. « Je suis plus un entrepreneur qu'un gestionnaire, dit-il. Je préfère déléguer les tâches de gestion du groupe à des adjoints qui sont plus compétents que moi dans leurs spécialités. »

À terme, Marcel Patenaude souhaite consolider l'expansion internationale de Cascade Technologies au moyen d'ententes d'échanges technologiques, et même d'ententes de fabrication.

« Je conçois l'exportation comme une philosophie d'affaires qui requiert de la cohérence et de la persistance. Il faut se donner au moins trois ans pour juger de nos efforts et sentir de vrais résultats concrets, avec la capacité d'être pro-actif sur les marchés. »

MARTIN VALLIÈRES

LA SECTION MARCHÉ MONÉTAIRE DU FONDS SNF...

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

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 !

10,84

Taux de rendement courant annualisé pour la période du 24 au 31 décembre 1990.

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

GRUPE MFQ

Au service des Québécois depuis plus de 70 ans

Le responsable se mêle aux mécaniciens

Nap. Breton rentabilise un atelier mécanique

En 18 mois, Jean-René Berton a transformé un atelier de mécanique déficitaire en un centre de profit pour la société Nap. Breton de Saint-Bernard-de-Beauce.

Comment ? Par l'instauration de la gestion participative.

M. Berton insiste pour dire que le mérite revient à son équipe. « Seul, je n'aurais rien fait ! », soutient M. Berton quand le président de Nap. Breton, Lucien Breton, essaie de lui faire admettre qu'il a joué un rôle essentiel dans ce revirement de situation.

Un grand ménage s'imposait dans cet atelier lorsque M. Berton en est devenu le responsable. Le personnel manquait de formation et le taux de roulement était élevé. L'entretien des véhicules se faisait à la va comme je te pousse.

« L'atelier mécanique est souvent une source de problèmes pour une PME, explique Lucien Breton. On ne le considère pas comme un centre de profits, on s'occupe de choses plus urgentes



Alain Saint-Hilaire, mécanicien de 29 ans, et Jean-René Berton : « Seul, je n'aurais rien fait ! »

et petit à petit la situation s'envenime. »

Sans patron, les mécaniciens travaillaient sans planification, ni contrôle.

Généralement jeunes, derniers venus dans la compagnie, ils étaient les souffredouleur de leurs collègues

plus anciens. Un camionneur pouvait se présenter à l'atelier à l'improviste, interrompre le travail et exiger qu'on s'occupe immédiatement de son véhicule.

La façon dont Jean-René Berton s'y est pris pour accomplir sa mission relève

Camions, tracteurs et génératrices

L'équipe de Jean-René Berton veille au bon fonctionnement de plusieurs dizaines de véhicules de transport et de véhicules agricoles, ainsi que de groupes électrogènes installés dans une cinquantaine de fermes.

L'atelier mécanique de Nap. Breton assure les services d'entretien et de réparation pour plusieurs entreprises qui lui sont apparentées.

Nap. Breton appartient à la famille Breton de Saint-Bernard-de-Beauce, qui possède de nombreux intérêts dans le domaine agro-alimentaire : production et

distribution d'oeufs, de poussins, de porcs ainsi que de moulées pour l'alimentation animale.

La société est surtout connue pour Les Oeufs Blais & Breton, qui distribue près de 25 % des oeufs de consommation courante vendus au Québec, sous différentes marques, dont la marque-maison Famoeuf.

L'ensemble des sociétés réalisent des revenus d'environ 75 M\$, dont 18 M\$ pour Nap. Breton, qui exploite quatre fermes porcines, deux meuneries pour la fabrication de moulées ainsi que quelques pou-

laillers.

C'est Lucien Breton, 54 ans, qui préside aux destinées de ce patrimoine familial. Trois de ses six enfants participent à la gestion de l'une ou l'autre entreprise.

Christian, 28 ans, dirige Nap. Breton, fondée par son grand-père Napoléon en 1944.

Son frère Serge dirige Blais & Breton, tandis que sa soeur Line agit comme directrice du personnel pour Le Gestionnaire Breton, société qui administre les entreprises dans lesquelles les Breton détiennent des intérêts.

presque du roman d'espionnage.

Roman d'espionnage

D'abord, il refuse de s'an-

noncer comme le nouveau patron.

Il veut devenir « un des gars », de façon à bien les connaître et à créer des liens de solidarité avec eux.

Pendant 13 mois, M. Ber-

ton exerce ses talents de mécanicien dans l'atelier. Ses compagnons se doutent bien de quelque chose, mais ils ne peuvent dire si Jean-René est

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

grâce à la gestion participative

NAP. BRETON EN UN COUP D'OEIL

Siège social.....	Saint-Bernard-de-Beauce
Chiffre d'affaires.....	18 M\$
Nombre d'employés.....	45
Activités.....	Production agricole (poussins, oeufs, porc, moulée)
Principal marché.....	Québec
Principal actionnaire.....	Lucien Breton
Année de fondation.....	1944

vraiment leur patron ou simplement un camarade de travail. Plus âgé et plus expérimenté, le nouveau venu prend rapidement un ascendant naturel sur ses compagnons, d'autant plus qu'il tient tête aux camionneurs et commence à rétablir un peu d'ordre.

Jean-René annonce même de nouvelles règles du jeu aux fournisseurs qui se présentent à toute heure du jour et grugent le temps des mécaniciens.

Et, lorsque ces représentants se plaignent à la direction, on leur indique que dorénavant il faut se plier aux directives de M. Berton... « J'avais le soutien total de la direction, qui m'avait donné carte blanche ! »

Forces et faiblesses

Chemin faisant, M. Berton identifie les forces et les faiblesses de chacun des membres du personnel.

« Au bout d'un moment, j'ai proposé aux gars de faire un test qui nous permettrait de juger de notre efficacité et de notre solidarité sous la pression. Nous avons pris la décision ensemble.

« Pendant trois mois, la pression a été forte. Deux gars sont partis. Il a fallu les remplacer. L'embauche des nouveaux s'est faite collectivement. Je rencontrais les

candidats une première fois, je faisais un rapport aux gars, puis on les rencontrait ensemble.

« Dans chaque cas, nous sommes efforcés de trouver des gars dont les qualités étaient complémentaires à celles des hommes en place, dans le but de faciliter le partage des connaissances. »

C'est ce que M. Berton appelle de l'auto-formation : « J'encourage les employés à partager leurs connaissances entre eux. Ceux qui se joignent à nous doivent le faire dans cet esprit.

« Nous travaillons dans une optique d'apprentissage. Lorsqu'un gars fait une erreur, ce n'est pas le temps de lui sauter à la gorge. Il sait qu'il a fait une gaffe et il est déjà assez malheureux comme ça. Il s'agit de lui montrer comment faire mieux la prochaine fois. »

Plusieurs objectifs ont donc été atteints lorsque le programme a officiellement pris fin au mois d'octobre dernier : meilleure qualité du travail, stabilisation de l'emploi, systématisation de l'entretien et du suivi des équipements, planification du travail, rationalisation des stocks et des achats.

Appliquer des principes

M. Berton, 50 ans, n'en est

pas à sa première expérience en gestion participative. Cependant, il admet qu'il a enfin eu la chance de mettre en application tous les principes auxquels il croit.

« Je veux partager mon expérience avec des jeunes, pas seulement dans le but de former des employés, mais dans la perspective de préparer de futurs cadres. Mes employés sont plus importants que moi; je dois leur permettre de se réaliser en

tant qu'individus. »

En cours de route, un des mécaniciens, Pierre Pelland, 23 ans, a été promu au rang de contremaître d'atelier. Ce sont ses camarades qui l'ont choisi.

M. Pelland souligne que les choses ont bien changé. « Maintenant, les gars ont hâte d'entrer travailler. L'uniformisation des salaires a éliminé les jalousies. On forme une vraie famille, on s'entraide. Et on se sent plus

apprécié de la direction, on est fier de travailler ici, on a un sentiment d'appartenance. »

Est-ce que l'expérience sera répétée dans les sociétés soeurs de Nap. Breton ? M. Berton n'en sait rien, mais il souligne qu'un programme de gestion participative doit être confectionné sur mesure. « Il n'y a pas de prêt-à-porter dans ce domaine. »

La direction se dit très heureuse des résultats. Lu-

cien Breton constate avec satisfaction le professionnalisme développé par les mécaniciens.

L'expérience vécue chez Nap. Breton attire même les regards de l'extérieur. Trois entreprises oeuvrant dans des domaines différents ont déjà demandé à M. Berton comment implanter chez eux un programme semblable.

HENRI THIBODEAU

Depuis 1974, nous formons des spécialistes en ingénierie d'application. Par notre formule d'enseignement coopératif et les liens étroits qui nous unissent au monde industriel, nos bacheliers sont devenus des participants actifs au développement de l'industrie d'ici.

Maintenant, suite à l'accréditation de tous nos programmes par le Bureau canadien d'accréditation des programmes d'ingénierie du Conseil canadien des ingénieurs, nos bacheliers en ingénierie sont directement admissibles à l'Ordre des ingénieurs du Québec.

Les ingénieurs de l'ÉTS... à votre service.

Les ingénieurs de l'ÉTS



Université du Québec
École de technologie supérieure

ÉTS
le génie pour l'industrie



SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE OMNI INC.



Pierre Ferland, c.a.



Normand Clermont, c.a.

Messieurs Pierre Ferland, c.a. et Normand Clermont, c.a., sont heureux d'annoncer leur récente association à titre de promoteurs et gestionnaires immobiliers. Société Immobilière Omni inc. acquiert, finance et gère un portefeuille immobilier en participation avec des investisseurs à la recherche de placements prudents.

ENTREPRISE

Le dernier fabricant québécois d'outils coupants évite la fermeture

Le seul fabricant québécois de petits outils coupants et de mèches à usages industriels spécialisés, **Outils Coupants International** de Saint-Léonard, aura évité de justesse sa fermeture.

L'entreprise, qui employait 60 personnes à son usine de la banlieue est de Montréal, avait déclaré faillite et fait cession de ses biens au syn-

dic **Arthur Andersen** le 13 décembre dernier.

Sa fermeture a été évitée par une offre de rachat présentée il y a quelques jours par des intérêts québécois.

En octobre dernier, la firme française **Outils coupants Tivoly** avait fermé son usine qui employait 55 personnes à Beebe Plain, près de la frontière américaine en Estrie.

Chez Outils Coupants International, le syndic **Arthur Andersen** a continué l'exploitation au ralenti de l'usine jusqu'au 11 janvier dernier. Les deux principaux créanciers garantis de l'entreprise sont la **Banque Fédérale de Développement (BFD)** pour 3 M\$, et la **Banque Nationale**, pour 1,8 M\$. Il y a quelques jours, le

mandat de gestion d'**Arthur Andersen** a été prolongé d'une semaine, jusqu'au 18 janvier alors que la BFD évaluait une offre de rachat présentée pour Outils Coupants International.

Cette offre, évaluée à 2 M\$, était encore en examen à la BFD, dans sa version amendée, au moment d'écrire ses lignes.

Selon un représentant de la firme **Arthur Andersen**, le rachat et la relance de l'entreprise de Saint-Léonard semblent néanmoins assurés.

Le groupe de rachat est constitué de gens d'affaires québécois, auquel demeura associé l'ex-président et ac-

tionnaire unique d'Outils Coupants International, **Alfonso Minicozzi**.

Selon ce dernier, l'entreprise prévoit appuyer sa relance au cours des prochains mois sur la conclusion de nouveaux contrats avec d'importants manufacturiers, dont **Boeing** aux États-Unis.

L'entreprise est déjà établie comme fournisseur de l'industrie aéronautique nord-américaine en mèches et outils coupants de précision.

Depuis deux ans, la baisse de ses contrats, dont certains reliés à des projets militaires mis en veilleuse, est venue amplifier les pertes importantes de deux jeunes filiales

de l'entreprise en Estrie et en France.

Outils coupants International a vu ainsi son chiffre d'affaires fondre de 7,3 \$ à environ 5 M\$ entre 1988 et 1990, alors que la hausse du dollar et des taux d'intérêt grugeait sérieusement ses bénéfices.

L'entreprise réalise environ 75 % de ses ventes aux États-Unis.

La compagnie de Saint-Léonard avait ainsi encaissé pour 2,1 M\$ de perte nette de 1987 à 1989 inclusivement.

MARTIN VALLIÈRES

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
Tel. : (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
Tel. : (418) 653-4901 Fax : (418) 653-1836

Un propriétaire de garderie amène l'Office des services de garde devant les tribunaux

Fernand Chouinard en a assez d'attendre son permis de l'Office des services de garde à l'enfance. Il vient de porter sa cause devant les tribunaux.

M. Chouinard possède la **Garderie du Couvent**, une garderie à but lucratif (60 enfants) qu'il a ouverte à Laval en 1985 sans subvention.

En 1987, pour combler un besoin pressant dans son secteur, M. Chouinard a demandé à l'Office un permis du double.

Les travaux de plus de 200 000 \$ réalisés sans aucune subvention encore une

fois sont terminés depuis plus d'un an et l'homme d'affaires attend toujours son permis.

Devant le manque de diligence de l'OSGE, il a donc mandaté l'avocat **Gilles Veilleux**, de l'étude **Morin Lupien Carzoli**, de Brossard, de s'occuper de son cas.

La date du procès a été fixée aux 29 et 30 janvier et il faudra deux à trois mois avant que le jugement ne soit rendu.

Rejoint au téléphone par LES AFFAIRES, Me Veilleux a précisé que, si le juge donne raison à son client, ce-

la signifiera que l'Office des services de garde à l'enfance n'a pas le droit de refuser ou de retarder indûment l'octroi d'un permis à un propriétaire lorsque celui-ci ne réclame aucune subvention.

« Un jugement en faveur de mon client aurait sans doute un effet d'entraînement sur les entreprises désireuses d'ouvrir une garderie pour leurs employés et qui n'osent présentement le faire parce qu'il est trop compliqué d'obtenir un permis », a indiqué Me Veilleux.

DOMINIQUE FROMENT

SPECIAL EXPO-HABITAT
CHEZ TOUS NOS DÉTAILLANTS

aspirateur central
IBeam

(modèle 251) à partir de

549.95 Taxe non comprise

INSTALLATION INCLUSE

EN PLUS

- 1 BOYAU
- 8 ACCESSOIRES
- 2 PRISES DE RACCORDEMENT
- TROUSSE D'INSTALLATION

NOUS SERONS AU SALON EXPO-HABITAT KIOSQUE N-12 DU 18 AU 27 JANVIER '91

Cette offre est valide pour la durée du Salon Expo-Habitat

(Le prix peut varier chez les détaillants participants. Les illustrations peuvent être différentes de la réalité.)

BELOIL Maison 464-1014	GATINEAU-AYLMER R. C. Technoparc 568-2866/684-9744	MONTREAL Alarm Central D/B 329-0311	REPENTIGNY Asp. Cent. Repentigny 582-2752	ST-JEROME Asp. Central Expert 432-1330	VAL D'OR Hôpital de la Rivière 874-0000
BOUCHERVILLE Beam du Québec 449-9400	JOLIETTE A.C. Beaulac Inc. 759-0612	Asp. Central Deluxe 727-3773	ST-BRUNO Asp. Cent. de la Seigneurie 653-9308	STE-JULIE L'Univers de l'Asp. 922-2020	VALLEYFIELD Belle Riv. Luminaire 371-1301
BROSSARD Asp. Multi-Service 443-4109	LAVAL Le Grand de l'Asp. 662-2196	Asp. Latonaire 354-0505	ST-CONSTANT Asp. Cent. St-Constant 632-5261	STE-THERÈSE Asp. Cent. R. Lambert 435-6431	VARENNES Asp. Cent. de Varennes 652-3292
CHATEAUGUAY Asp. Cent. de Chateauguay 692-1943	LONGUEUIL Asp. Multi-Service 647-4530	Lavigne Asp. Mén. 276-2584	ST-EUSTACHE Asp. Cent. Miro 473-8742	TERREBONNE La Maison des Bains 471-5236	VILLE-LASALLE Service Ent. Angirnon 364-4598
PIERREFONDS Couvre-plan. Prévoist 620-3944					

CARRIÈRES



REXFOR, Société d'État œuvrant dans le secteur forestier, est à la recherche d'une personne apte à occuper le poste suivant :

VICE-PRÉSIDENT FINANCES ET INDUSTRIE

SOMMAIRE DES RESPONSABILITÉS

Sous l'autorité du président de la Société, le vice-président Finances et industrie assure les services liés aux opérations industrielles, ceux de la gestion des projets et des placements, de même que ceux des aspects financiers de la Société. Il planifie, organise, dirige, contrôle et évalue l'ensemble des activités sous sa responsabilité à l'intérieur de la Société.

FONCTIONS PRINCIPALES

- Procéder à une évaluation financière de tout projet d'investissement soumis à la Société et faire les recommandations appropriées, conformément à la mission de REXFOR;
- Effectuer les placements et emprunts de la Société en recherchant les meilleurs taux disponibles sur le marché;
- Maintenir à jour un système d'information financière permettant de produire un état des revenus et dépenses mensuels prévus et réels;
- Produire les états financiers périodiques et annuels de la Société et de ses filiales;
- Planifier, organiser, diriger, contrôler et évaluer l'ensemble des activités des filiales de la Société;
- Fournir à la Société une information continue sur l'ensemble des activités et des résultats financiers de ses filiales et des compagnies affiliées.

EXIGENCES DE L'EMPLOI

- Diplôme de 1er cycle en sciences comptables ou en finance ou l'équivalent;
- Maîtrise en administration des affaires (M.B.A.) ou l'équivalent;
- Expérience de 10 ans dans un poste de gestion, de préférence dans le secteur manufacturier;
- Connaissance de la gestion du secteur public;
- Excellente connaissance de l'informatique de gestion;
- Connaissance approfondie du fonctionnement des usines de transformation de la matière ligneuse.

LIEU DE TRAVAIL : Sainte-Foy

RÉMUNÉRATION

Un salaire concurrentiel correspondant aux responsabilités confiées de même qu'un programme complet d'avantages sociaux sont offerts.

INSCRIPTION

S'il vous plaît, faire parvenir votre offre de service au plus tard le 1er février 1991 à l'adresse suivante :

Direction des ressources humaines
REXFOR
1195, rue de Lavigerie, 4e étage
Sainte-Foy (Québec)
G1V 4N3

N.B. : Ce poste est ouvert également aux femmes et aux hommes



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 LC*™, 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 IIfx*™, 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 IIfx 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.

*Les résultats sont tirés d'une étude menée en 1990 par la firme Diagnostic Research, Inc. *Prix de détail conseillé. Les concessionnaires peuvent vendre à prix moindre. Apple et le logo Apple sont des marques déposées de Apple Computer, Inc. Macintosh, Mac, Macintosh Classic, Macintosh LC, Macintosh IIfx, Apple IIe et SuperDrive sont des marques de commerce de Apple Computer, Inc. MS-DOS et Windows sont des marques déposées de Microsoft Corp. Ethernet est une marque déposée de Xerox Corporation.

TECHNOLOGIES

Un indice classique de récession connaît une baisse constante

Les niveaux plus bas d'inventaires peuvent contribuer à adoucir la récession

Sans tambours ni trompettes, Camco, de Montréal, a procédé à une petite révolution industrielle interne. Depuis qu'elle a réorganisé sa production il y a un an autour de concepts de *Juste-à-temps* et de *Kanban*, elle a réduit ses inventaires d'environ 50 %.

« Pour nous c'est une économie faramineuse, s'exclame Michel Lavoie, le directeur des projets d'approvisionnement. Ça représente une économie annuelle d'au moins 50 M \$ ». Prochainement, la firme espère réduire ses inventaires à 30 % de leur niveau original.

Camco n'est pas une exception criante. De plus en plus de compagnies ont appris la leçon qui veut que « l'inventaire soit maléfique » (*Inventory is evil*). Certaines comme Camco

sont allées très loin en mettant en place une foule de concepts de fabrication radicalement nouveaux. « On appelle notre approche la fabrication sur mesure, explique Michel Lavoie. On ne fabrique un item qu'à la réception d'une commande ferme ».

Deux voies, même but

D'autres, comme Smith & Nephew, de Lachine, ont suivi une voie plus traditionnelle en implantant un système de gestion informatique des stocks de type MRP. « Aujourd'hui, indique Jean Thibodeau, directeur des systèmes d'information, nous commandons nos matières en fonction des besoins réels et non plus en fonction d'un niveau optimal

de commandes en vue de réaliser les meilleures économies possibles. Cela nous a conduit à réaliser une bonne réduction des stocks, » ajoute-t-il, tout en se disant ignorant des chiffres exacts qui reflètent cette baisse.

Chez Camco, bien qu'on utilise encore un système MRP, on attend simplement le jour où on pourra s'en passer. Pas suffisamment flexible, juge-t-on, et trop peu sensible à la réalité des besoins du plancher de fabrication. Un bon vieux système artisanal à la *Kanban*, avec cartes de commandes et chariots circulant entre les postes, fait mieux l'affaire.

MRP ou non, il reste que Camco et Smith & Nephew ont réussi à baisser leurs inventaires, autant de matières premières que de pièces finies.

« Les entreprises remplaçant les stocks par de l'information et peuvent ainsi livrer plus rapidement, » commente Yves Rabeau, professeur en sciences administratives à l'Université du Québec à Montréal. En bout de ligne, « il y a nettement moins d'inventaire qu'avant 1982, surtout chez les grandes et les moyennes entreprises ».

Nette tendance

C'est ce que confirme, chiffres en main, Denis Boudreau, économiste chez Statistique Canada. Le ratio stock/livraison dans le domaine manufacturier, qui fait état de la taille des inventaires en proportion des livraisons effectuées, a chuté d'une façon constante de près de 25 % depuis 1972, une baisse considérable. Alors qu'il était de 1,92 en 1972, il se situait à 1,48 en juillet 1990.

On aurait beau éliminer tous les inventaires du monde, cela n'éliminerait pas pour autant les récessions économiques.

Après tout, les niveaux d'inventaires ne créent pas une récession. Ils ne s'élèvent ou ne s'abaissent qu'en réaction à la hausse ou à la baisse de la demande. Il est d'ailleurs significatif qu'ils aient augmenté assez sensiblement au dernier trimestre, signale Yves Rabeau, confirmant que l'économie est bel et bien sur une pente récessionniste.

Par contre, les niveaux d'inventaires peuvent influencer sur le cours d'une récession, comme l'indique Jean-Paul Caron, conseiller économique principal à la Banque Nationale. « Si les stocks sont moins élevés, on peut prévoir que l'emploi chutera plus doucement. Le choc récessionniste peut être moins brutal. L'effet boule de neige lié à une récession peut également être moins prononcé. Le creux, égale-

ment, pourra être moins fort ». Celui-ci fait toutefois une mise en garde : « On n'a pas assez d'expérience de ce phénomène pour prédire son effet d'une façon exacte ».

Comme d'habitude, la technologie nous entraîne vers des eaux inconnues. Il faut dire aussi, en toute vérité, que les bons vieux taux d'intérêt ont aussi joué leur part dans cette tendance des entreprises à gérer plus rationnellement leurs inventaires. Au cours des années 70, alors que les taux étaient presque la moitié de ceux qu'on a connus dans les années 80, il était beaucoup moins coûteux d'entretenir de gros volumes de stocks.

Coûts cachés

Et c'est tant mieux si les compagnies ont souffert de taux élevés dans le financement de leurs stocks, considère Bernard Boire, directeur de la consultation en gestion manufacturière. Forcées de comprimer leurs coûts d'inventaires, plusieurs compagnies ont découvert que les stocks recouvrent des coûts cachés autrement plus importants que ceux liés à leur seul financement. « Les gens se sont sensibilisés à ce que coûte un inventaire, constate celui-ci. La règle traditionnelle qui veut que l'inventaire ne représente que 20 ou 25 % du coût du produit sous-estime le phénomène. Certains observateurs disent que le coût réel peut s'élever en fait à 75 % du coût du produit ».

Ce chiffre excessif s'explique par les nombreuses pertes et carences liées à une logique qui veut que les inventaires soient maintenus élevés. Ainsi, des inventaires élevés exigent une logistique excessive pour déplacer de grandes quantités de fournitures, d'en-cours et de produits finis. Le temps de réaction se trouve réduit. Pour gérer un niveau inconfort-

ablement élevé de stocks, il faut introduire des systèmes informatiques coûteux accompagnés de leur horde d'informaticiens et de techniciens.

La qualité aussi en prend pour son rhume. Ce fut l'expérience notamment de Camco. « Il y a beaucoup d'avantages à jouer serré au niveau des stocks, affirme Michel Lavoie. On ne peut plus laisser errer les problèmes. Les rejets ne peuvent plus s'accumuler parce qu'on ne peut plus compter sur les stocks pour compenser ».

On a un meilleur contrôle sur la qualité des produits aussi. « Là où il y a de gros en-cours, souligne Bernard Boire, on peut facilement oublier où était le défaut sur le produit ».

Malgré le mouvement qui se répand, tout le monde n'y gagne pas au jeu de la restriction des stocks. Les systèmes *Juste-à-temps*, ne représentent pas un balai universel. Ainsi, le fabricant de fenêtres Novatech, de Sainte-Julie, après avoir implanté un système JAT, s'est retrouvé avec plus d'inventaires qu'auparavant. Certes, la compagnie a réussi l'exploit notable de faire passer ses délais de livraison de trois semaines à 5 jours, mais elle a dû se donner la sécurité d'un tampon accru d'inventaire.

Tous ne gagnent pas, mais la grande tendance se dessine. Les économistes perdront-ils un jour ce précieux indicateur des niveaux d'inventaire comme indice de récession ? Peut-être, mais la perspective n'inquiète pas Luc Bussière, économiste au Conference Board, d'Ottawa. « On aura beau en perdre un, il y en a bien d'autres sur lesquels on pourra se rabattre ».

YAN BARCELO

UNITED PARCEL SERVICE DU CANADA LTÉE



Chris Mahoney



Michael Tierney



Glenn C. Smith

Le conseil d'administration de United Parcel Service du Canada Ltée est heureux d'annoncer les nominations suivantes :

Chris Mahoney au poste de président de United Parcel Service du Canada Ltée. Depuis 1986, M. Mahoney était responsable des activités au Canada et du développement des services. Il se joindra également au conseil d'administration de la compagnie.

Michael Tierney au poste de vice-président, affaires publiques. M. Tierney a occupé le poste de directeur de UPS pour le Canada depuis 1984. Ses nouvelles fonctions comportent, entre autres, les relations avec les gouvernements et les médias.

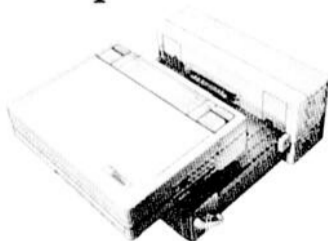
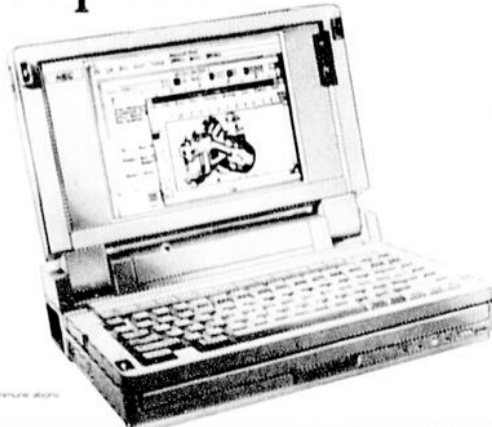
Glenn C. Smith, premier employé et premier président de UPS au Canada, devient responsable, au niveau international, de la planification stratégique; après 16 ans de présence au Canada, il retournera au siège mondial de UPS situé à Greenwich, au Connecticut.

United Parcel Service est une des plus importantes compagnies de livraison de colis au Canada; elle compte plus de 3 800 employés. UPS livre des colis par voie de surface à 80 pour cent de la population du Canada, et par voie aérienne partout au pays.

ProSpeed^{MC} SX/20

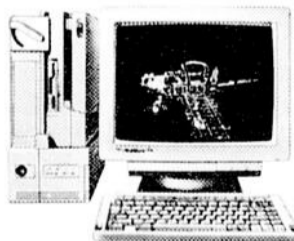
À prendre...

...ou à laisser



Transformation en une étape d'un système de bureau en un portatif.

Pour de plus amples renseignements au sujet des ordinateurs portatifs NEC ou du concessionnaire de systèmes avancés le plus près, appelez NEC Canada, Inc. au 1 800 361-9449.



Grâce au Port d'attache, vous pouvez bénéficier pleinement de l'environnement informatique de votre bureau.

Possibilité d'ajouter le lecteur de disque compact ROM CDR 35 portatif, une exclusivité de NEC.

ProSpeed^{MC} SX/20

La combinaison gagnante

NEC

EN BREF

Les régimes de retraite coûteront plus cher à cause de la TPS

Les régimes de retraite coûteront plus cher à cause de la nouvelle taxe fédérale de 7 % sur les produits et services (TPS).

Depuis l'introduction de la TPS le 1er janvier, les honoraires des actuaires, gestionnaires de placement, vérificateurs, fiduciaires et gardiens de valeurs sont taxés au taux de 7 %.

Les régimes de retraite paient de tels honoraires dans le cadre de leur gestion courante. Ces honoraires sont généralement payés à même les fonds et les rendements de la caisse de retraite.

Or, contrairement aux entreprises qui obtiennent un remboursement de la TPS payée sur tous leurs intrants,

les régimes de retraite n'ont pas droit à un tel remboursement. Il s'ensuit que la TPS accroît les coûts des régimes de retraite et réduit par le fait même le rendement net.

Une deuxième hausse viendra s'ajouter en 1992 avec l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe de vente du Québec, qui s'appliquera alors sur les services. Son taux actuel de 8 % sera ramené à 7 %.

Selon MLH + inc., une firme d'actuaires et de conseillers en avantages sociaux, la TPS touchera également les régimes d'assurance collective. Les primes des contrats assurés par une compagnie d'assurance sont exonérées de la TPS, mais les pri-

mes des assureurs augmenteront quand même d'environ 1 % à cause de la TPS. Cela vient du fait que les assureurs ne pourront pas demander de remboursement de la TPS payée sur leurs achats de biens et services parce que les primes d'assurance sont exonérées de la TPS.

Pour les régimes de protection collective non assurés, c'est-à-dire fournis sur la base d'un contrat de service, la TPS ne s'applique pas sur les réclamations. Elle est toutefois perçue sur les frais découlant du contrat.

Si le contrat de service comprend un élément d'assurance, telle une limite pour excédent de perte (l'assureur s'engageant à couvrir l'excé-

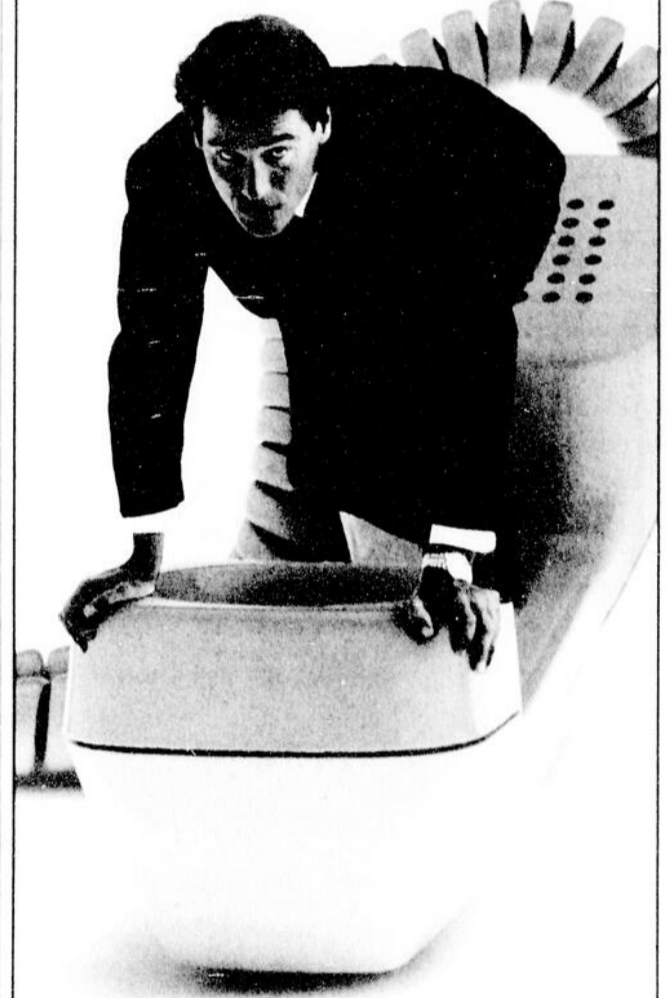
dent des pertes au-delà de la limite pré-établie), l'ensemble du contrat est considéré assuré et les frais sont exonérés de la TPS.

Sous réserve des règles d'anti-évitement, on peut restructurer les régimes non assurés pour les rendre taxables ou non taxables, de manière à répondre aux intérêts financiers du responsable du régime et minimiser l'impact de la TPS. À compter de 1992, les régimes d'assurance collective seront également assujettis à la nouvelle taxe de vente provinciale de 7 %, à quelques exceptions près.

Ainsi, les primes d'assurance qui étaient déjà taxées au taux de 9 % par le Québec restent soumises à ce taux.

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?



TÉLÉCOMMUNICATIONS
ASTRO
depuis 1961

Téléphone (514) 341-1671
Télécopieur (514) 737-3739

TREE ISLAND INDUSTRIES LTD. • CANADA TRADE

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.

**NOUS AVONS INVESTI
75 000 000 \$
DANS CETTE ANNONCE**

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

INVESTISSEMENTS

MINI-CENTRALES OFFERTES AU PRIVÉ

MRC	Rivière	Site	Puissance (kw)	Coût ¹
Vallée-du-Richelieu	Richelieu	Chambly	16 120	32 M\$
Bellechasse	Du Sud	St-Raphaël	2 550	5 M\$
Matawinie	Ouareau	Rawdon	2 150	4,3 M\$
Rivière-du-Loup	Rivière-du-Loup	Rivière-du-Loup	1 840	3,7 M\$
Pays-d'en-Haut	Doncaster	Ste-Adèle	1 280	2,5 M\$
Abitibi-Ouest	La Sarre	La Sarre 1	1 175	2,3 M\$
Abitibi-Ouest	La Sarre	La Sarre 2	885	1,7 M\$
Rivière-du-Nord	Du Nord	Chutes Wilson	840	1,6 M\$
Haute-Côte-Nord	Petites Bergeronnes	Bergeronnes 1	800	1,5 M\$
Haute-Côte-Nord	Petites Bergeronnes	Bergeronnes 2	1 005	2 M\$
Bonaventure	Hall	St-Elzéar	700	1,4 M\$
Fjord-du-Saguenay	St-Jean	Anse-St-Jean	400	1 M\$
Papineau	Blanche	Petite High-Falls	340	1 M\$
Total			30 085	60 M\$

¹ Estimations.
 Pour informations additionnelles: M. Ronald Gignac, Direction de l'aménagement, Concessions hydrauliques, ministère de l'Énergie et des Ressources du Québec, tél: 418-646-9274
 Source: ministère de l'Énergie et des ressources du Québec

Premier lot de mini-centrales hydroélectriques offertes au privé

Le ministère québécois de l'Énergie et des Ressources vient d'offrir aux entrepreneurs privés un premier lot de 13 sites de mini-centrales hydroélectriques de faible puissance.

Cette offre s'inscrit dans un nouveau programme du ministère visant à remettre en exploitation des petites centrales désaffectées au fil des ans au profit des grands complexes d'Hydro-Québec. Les promoteurs intéressés ont jusqu'au 9 septembre 1991 pour déposer

leurs offres pour les sites proposés.

Les sites seront loués par baux renouvelables de 20 ans accordés par la direction des concessions hydrauliques du ministère.

Les exploitants privés seront toutefois propriétaires des équipements de production, tout en payant diverses redevances annuelles.

Les 13 sites proposés totalisent 30 085 kilowatts de puissance disponible et devraient générer quelque 60 M\$ en investissements, selon l'estimation du ministère.

« Le programme de développement d'Hydro-Québec et du ministère prévoit offrir une douzaine de sites de mini-centrales par an aux exploitants privés au cours des prochaines années », confirme Jean-Claude Richard, vice-président d'Hydro-Québec.

Selon les conditions actuelles, les coûts de remise en marche des mini-centrales proposées sont évalués à 2 000 \$ par kilowatt.

Le plus important site du premier groupe, à Chambly sur la rivière Richelieu, a une puissance de 16 120 kw, un investissement d'environ 30 M\$.

À l'opposé, le plus petit site, d'une puissance de seulement 340 kilowatts sur la rivière Blanche dans la MRC de Papineau, représente un investissement de l'ordre du million de dollars.

Par ailleurs, deux des sites proposés, sur la rivière Petites Bergeronnes près de l'embouchure du Saguenay, et sur la rivière La Sarre en Abitibi, sont prévus pour deux mini-centrales hydroélectriques (voir tableau).

Hydro-Québec entend négocier au cas par cas pour l'achat de l'énergie produite, sur la base de contrat à très long terme avec une grille tarifaire pré-établie, indique son vice-président, Jean-Claude Richard.

Hydro-Québec offre actuellement de 4,3 à 4,5 cents du kilowatt-heure aux producteurs privés.

Des exploitants encore récents de mini-centrales estiment que la politique d'achat d'énergie d'Hydro-Québec risque d'éloigner de nouveaux investisseurs dans cette industrie renaissante.

C'est le cas chez Développement Hydroméga de Montréal, qui gère une mini-centrale de 2 400 kilowatts à Mont-Laurier et une autre de 2 100 kilowatts à Côte Sainte-Catherine. Cette dernière sera agrandie à 6 600 kilowatts de puissance d'ici la fin de 1992.

Le Groupe SNC est aussi actif depuis 1982 dans le

marché des mini-centrales privées, mais aux États-Unis, par l'entremise de SNC Hydro du Maryland.

SNC Hydro est notamment impliquée dans trois mini-centrales totalisant 7 350 kilowatts dans l'État de New York, où le prix payé par les utilities est près du double de celui d'Hydro-Québec.

« Notre expérience avec Hydro-Québec au cours des dernières années a montré qu'elle a encore des difficultés d'organisation pour traiter avec des mini-producteurs privés d'électricité, indique Jacky Cerceau, vice-président et co-actionnaire chez Hydroméga.

« D'une part, les décisions du siège social d'Hydro-Québec et de ses directions régionales sont souvent contradictoires vis-à-vis les producteurs privés. Par ailleurs, Hydro-Québec ne travaille pas toujours à livres ouverts, et les exploitants de mini-centrales privées ne peuvent être assurés d'un traitement équitable », déplore le vice-président d'Hydroméga.

11 M\$ d'équipement au Port de Montréal

La société maritime CP Navigation entreprend un investissement de 11 M\$ en nouvel équipement de manutention de conteneurs à son Terminus Racine du Port de Montréal.

L'essentiel de cette somme ira à l'installation d'une quatrième grue sur rails d'une capacité de 40 tonnes métriques, en plus d'accroître le rayon de déplacement sur rails des trois grues existantes. La fabrication de la grue évaluée à 7,8 M\$ a été confiée à Dominion Bridge/Paccoco.

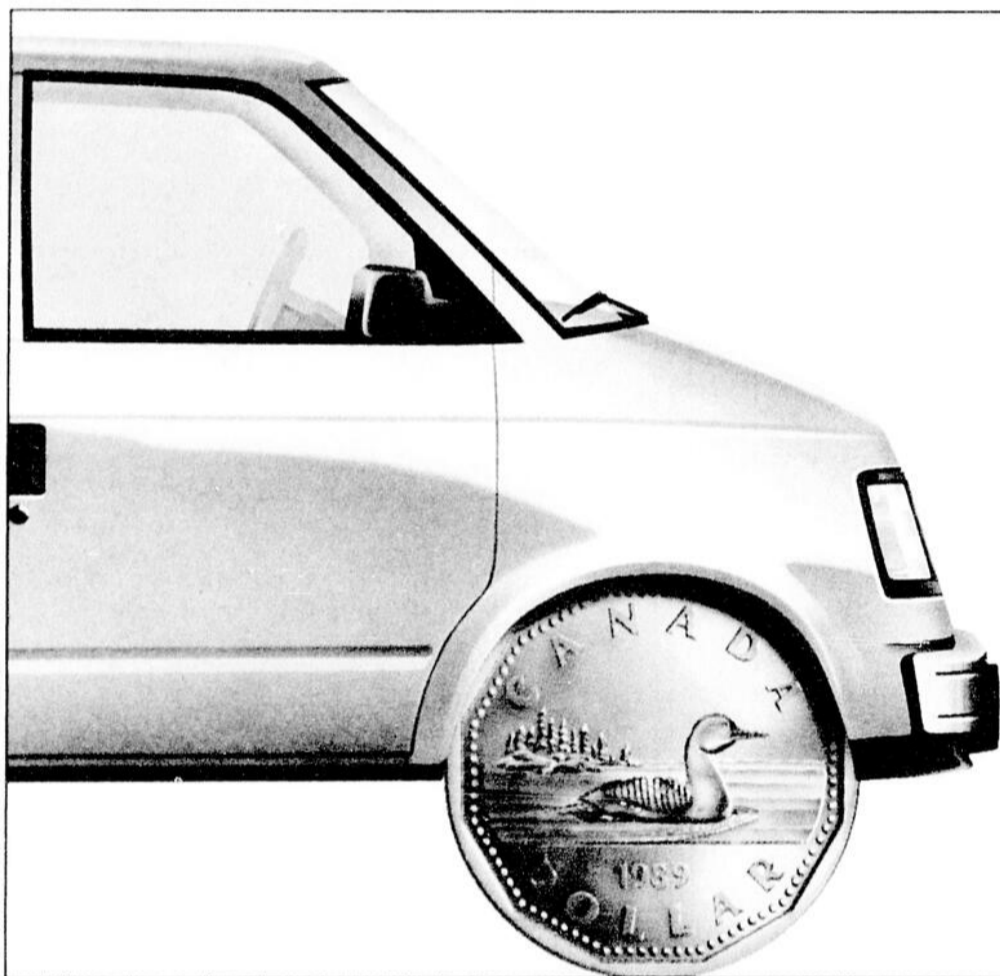
Deux nouveaux chariots élévateurs d'une capacité de 35 tonnes métriques seront aussi ajoutés.

Cet investissement vise à accélérer le transit des conteneurs, avec un accroissement minimal de sa capacité d'entreposage.

Dès la fin de 1991, le quai principal du terminus pourra ainsi accueillir simultanément deux navires porte-conteneurs de grande capacité, avec deux grues chacun.

Le trafic de conteneurs, qui a atteint 2 M de tonnes l'an dernier, devrait augmenter à 2,8 M de tonnes cette année, prévoit Peter Henrico, vice-président et directeur général du Terminus Racine.

MARTIN VALLIÈRES



Roulez au gaz naturel et vous roulez sur l'or.

Si les véhicules de votre flotte fonctionnent encore à l'essence, c'est que vous roulez au-dessus de vos moyens! En adaptant vos véhicules au gaz naturel, vous pourriez réduire jusqu'à 40% vos dépenses en carburant. Sans compter que chaque véhicule adapté vous donne droit à une subvention de 1 400\$ offerte par le gouvernement fédéral et Gaz Métropolitain. De quoi amortir le coût de l'adaptation en moins d'un an! Vous

bénéficiez ainsi d'économies substantielles et vous contribuez à améliorer la qualité de l'environnement, car le gaz naturel est beaucoup moins polluant que d'autres types de carburant. Choisissez la meilleure voie et communiquez dès maintenant au 1 800 567-1313 pour en connaître davantage sur le gaz naturel pour véhicules.



LA FORCE DE L'ÉNERGIE

1 800 567-1313

Du lundi au vendredi, entre 8h30 et 16h30.

COMMERCE INTERNATIONAL

Les étrangers ont maintenant le droit de détenir 100 % d'une entreprise en URSS

Les investisseurs étrangers sont maintenant autorisés à détenir 100 % du capital d'une entreprise constituée en vertu du droit soviétique. Auparavant, la participation étrangère était confinée à 51 %, puis à 92 % du capital des sociétés soviétiques.

Voilà l'une des principales mesures du nouveau décret sur l'investissement étranger que le président de l'URSS, Mikhaïl Gorbatchev, a fait passer le 26 octobre dernier.

Par ce décret, M. Gorbatchev engage résolument son pays sur la voie du libéralisme. Il poursuit ainsi l'objectif explicite d'enrayer les pénuries chroniques de biens de consommation et de développer le secteur des services jusqu'alors quasi-inexistant.

Plusieurs autres mesures novatrices ont été édictées :

1. les investissements étrangers en URSS peuvent désormais prendre la forme de participations au capital d'une entreprise créée conjointement avec des entreprises ou des citoyens soviétiques. Les investisseurs é-

trangers, personnes physiques ou morales, sont habilités (i) à acquérir la propriété, les actions et autres titres d'une telle entreprise, et (ii) à acquérir indépendamment ou avec le concours d'entreprises ou citoyens soviétiques, les droits d'usage de la terre et autres droits similaires, incluant les droits de bail prévus dans la législation de l'URSS, des Républiques de l'Union et des Républiques autonomes;

2. les entreprises comportant une participation étrangère peuvent prendre l'une ou l'autre des diverses formes d'entreprise prévues par la législation applicable. Précédemment, l'entreprise en co-participation (*joint venture*) était la seule forme juridique possible;

3. les investissements étrangers effectués sur le territoire de l'URSS jouissent d'une protection juridique propre et leur statut ne peut être moins favorable que le régime applicable aux entreprises et organisations soviétiques ainsi qu'aux citoyens de l'URSS. Le régi-

me des lois spéciales fait donc place au régime du traitement national;

4. les profits réalisés en roubles par les investisseurs étrangers en URSS peuvent être librement réinvestis et utilisés sur le territoire de l'URSS en conformité avec la législation de l'URSS, des Républiques de l'Union et des Républiques autonomes. Ils peuvent également être rapatriés à l'étranger, mais en conformité avec la législation soviétique (ce qui ne signifie pas nécessairement le libre rapatriement des profits dans tous les cas);

5. le gouvernement envisage la création de zones dites de « libre entreprise » dans certaines régions de l'URSS offrant des avantages pour les investissements étrangers, afin de les répartir plus équitablement à l'échelle du pays. Ces zones de « libre entreprise » auraient leur propre monnaie, leurs propres autorités administratives et leur propre régime fiscal.

La portée de ces nouvelles mesures est considérable en

termes d'ouverture à l'économie de marché. Cependant, bien des questions ne sont pas résolues. Toute une panoplie de lois d'application doivent être adoptées pour concrétiser les principes édictés par Mikhaïl Gorbatchev.

Ajustements

Par exemple, il n'existe pas encore dans la législation soviétique de mécanisme permettant d'octroyer des sûretés ou des garanties aux investisseurs étrangers, telle la notion d'hypothèque.

Le financement des entreprises se heurte à de nombreuses difficultés pratiques; le système judiciaire actuel est encore déficient lorsqu'il s'agit de faire respecter les clauses d'un accord entre parties étrangère et soviétique. Il n'est pas rare, même pour le citoyen soviétique, de se voir opposer des dispositions législatives non publiées.

Enfin, le concept même de propriété en URSS n'a pas l'acceptation qu'on lui prête à

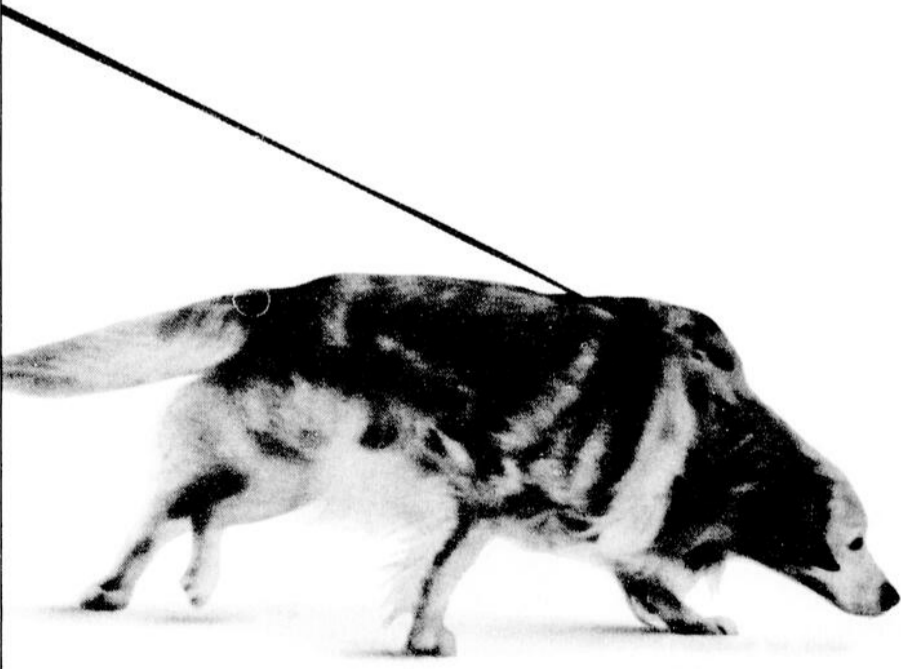
l'Ouest (il s'agirait plutôt d'un droit de possession). L'ère des ajustements bat son plein et il y a encore loin de la coupe aux lèvres.

**PASCALE BEAUCHAMP
SERGE GRAVEL**
Pascale Beauchamp et Serge Gravel œuvrent au sein du bureau de Paris du cabinet d'avocats canadien Osler Renault Ladoer.

La Floride est au Québec!
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 au Centre des congrès de Québec, du 17 au 20 janvier 91

Si vous cherchez un condominium au bord de l'eau en Floride, pensez à Pacific. Nous avons 7 projets différents, de Hollandale 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



Dès février, il sera plus facile de dépister des renseignements sur l'assurance-dépôts.

La Société d'assurance-dépôts du Canada présente le nouveau signe d'adhésion que tous ses membres afficheront bientôt.

Chaque fois que vous le verrez, vous saurez que les dépôts admissibles sont assurés jusqu'à concurrence de 60 000 \$ par institution membre.



Demandez notre dépliant à votre institution financière. Il contient tous les renseignements dont vous avez besoin.

Ou composez le 1-800-461-SADC. Nous vous mettrons sur la piste.

1-800-461-SADC





AVEC CETTE ANNONCE

DEVENEZ MAÎTRE DE VOTRE RÉUSSITE



3 SALONS POUR BÂTIR VOTRE STRATÉGIE FINANCIÈRE

TOUT SOUS LE MÊME TOIT

DES CENTAINES DE CONFÉRENCES, D'EXPOSANTS ET DE CONSULTATIONS

**SALON DE
L'ÉPARGNE-
PLACEMENTS**
SPÉCIAL
10^e ANNIVERSAIRE



- LES REER PERFORMANTS
- LES MEILLEURS FONDS MUTUELS
- LES OBLIGATIONS
- LES BONS DU TRÉSOR
- LE MARCHÉ BOURSIER
- CLINIQUE SUR L'IMPÔT
- SAVOIR S'ASSURER
- PLANIFIER SA RETRAITE
- VIVRE AU SOLEIL
- LA LOI 146
- INVESTIR DANS L'ART

**Salon
DE
l'immobilier**

- 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

**Salon
CARRIÈRES
ET
PROFESSIONS**

- CARRIÈRES D'AVENIR
- COURS DE PERFECTIONNEMENT
- CLINIQUE D'ORIENTATION
- VOTRE C.V.
- LES ÉCHELLES SALARIALES
- CONFÉRENCES DE MOTIVATION
- COOPÉRATION INTERNATIONALE
- L'ÉDUCATION DES ENFANTS
- LES SCIENCES
- PARTIR EN AFFAIRES

PLACE BONAVENTURE - 1^{er} au 4 février

Vendredi au lundi
12 h - 22 h



PROFET

SALON DES PROFESSIONNELLS DE LA FINANCE ET DE L'IMMOBILIER

UNE EXPOSITION
POUR MAÎTRISER LE CHANGEMENT

DES CONFÉRENCES D'ACTUALITÉ
POUR PROSPÉRER DANS LES ANNÉES 90

UN CONGRÈS
DÉCLOISONNÉ
POUR 10 000
PROFESSIONNELLS

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



PLACE BONAVENTURE - 1^{er} au 4 février

Vendredi au lundi
12 h - 22 h

ENVIRONNEMENT

L'énergie, un élément important de la gestion environnementale

« La maîtrise de l'énergie, c'est optimiser tous les aspects de la production et de l'utilisation de l'énergie en ayant une préoccupation constante de l'environnement ». C'est ainsi que le directeur du Bureau de l'efficacité énergétique (BEE) du Québec, Sobel Zariffa, résumait l'indispensable lien entre l'utilisation optimale de l'énergie et la conservation de l'environnement.

Réputés être des champions énergivores au Canada, à tort ou à raison, disent les uns et les autres, il n'en demeure pas moins que, comme le tableau ci-contre le montre, notre consommation d'énergie reste la plus forte des pays industrialisés.

Ce premier rang au palmarès est révélateur de l'urgence avec laquelle nous devons revoir notre façon de gérer l'énergie. De plus, le contexte économique de crises énergétiques et de récessions successives commande une meilleure rationalisation des coûts de production et donc la réduction du coût énergétique.

Depuis quelques années, le Québec peut prétendre avoir démontré un certain savoir-faire dans le domaine de la maîtrise de l'énergie. Plusieurs organisations des secteurs industriel, municipal et agricole, en coopération avec le BEE, ont réussi la maîtrise de leur facture énergétique.

• **Groupe Papineau Transport** : programme de gestion énergétique de leur flotte de camions; une économie de carburant de 25 %.

• **Vins André du Québec** : vaste programme de gestion énergétique; une facture réduite de 30 %.

• **Usine Catelli de l'est de Montréal** : programme de récupération de l'énergie, des investissements amortis en quelques années.

• **Ville de Saint-Hyacinthe** : en trois ans, des économies de plus d'un quart de million de dollars par une gestion énergétique favorisant, entre autres, la récupération de l'énergie.

Il s'agit également de ne pas confondre économie d'énergie et réduction/réemploi de l'énergie. Le syndrome des tours à bureaux

LE CANADIEN, CHAMPION ÉNERGIVORE

Consommation d'énergie en tonne équivalent charbon (tec) par habitant (1988)

Canada.....	9,73
USA.....	9,34
Norvège.....	6,55
URSS.....	6,35
Allemagne fédérale.....	5,62
Suède.....	4,86
France.....	3,80
Japon.....	3,60

Source: État du Monde 1988-89. Éditions Boréal

reste l'exemple le plus probant où certaines pratiques d'économie du coût énergétique ont conduit à la contamination de l'air intérieur. Les impacts sur la santé de certains occupants ont généré un coût social et humain non négligeable.

Le RVE de l'énergie

Concilier maîtrise de l'énergie, conservation de l'environnement et contrôle des coûts de gestion commande une politique corporative de gestion de l'énergie. Les étapes importantes d'une telle politique sont :

1 - Faire un bilan de la situation énergétique.

2 - Analyser le rendement des diverses utilisations de l'énergie.

3 - Identifier les sources d'économie.

4 - Dresser un inventaire des formes énergétiques et des innovations technologiques disponibles.

5 - Évaluer les améliorations en regard de la santé du personnel et de la conservation de l'environnement.

6 - Hiérarchiser les mesures à prendre en fonction des amortissements.

7 - Définir une stratégie de mise en oeuvre à court et moyen termes.

Ces actions, à la grandeur des divers secteurs de l'économie, conduiraient à une

réduction importante de la consommation d'énergie. À

Opération **FEU VERT**

Réalisée avec la collaboration de :

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

cet égard, l'exemple du Japon est frappant.

S'il fallait privilégier l'élément conservation de l'environnement, il faudrait encourager l'innovation technologique qui permettrait de

valoriser les formes énergétiques renouvelables jusqu'ici inexploitées et qui permettrait également d'éliminer les impacts les plus agressifs pour l'environnement. Réduction, valorisa-

tion, élimination : c'est là le RVE de l'énergie.

**ARMEL BOUTARD
CHANTALE BOUTIN**

Armel Boutard et Chantale Boutin font partie du Centre de formation en environnement.



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!

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

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

STRATÉGIE
La librairie des Affaires

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

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

La Cour du Québec condamne une compagnie d'aviation pour avoir violé un droit d'auteur

Un concept, même s'il n'est pas enregistré, ne peut être violé impunément. Une récente décision de la Cour du Québec¹ le démontre.

Dans cette affaire, un avocat, bien que non initié au monde du marketing et de l'aviation, avait créé un concept publicitaire pouvant intéresser une compagnie de transport aérien.

Son dessin caricatural représentant un couple et un enfant bien attablés autour

d'un parasol, installés sur l'aile d'un avion en plein envol. L'avion portait en évidence le nom d'un transporteur aérien fictif, *Lordair*. Comme les destinations *soleil* étaient alors très populaires, son intention était de monnayer son concept dans l'industrie du transport aérien. Il visait particulièrement le transporteur aérien *Wardair*, d'où l'emploi du nom fictif *Lordair*.

Notre publiciste amateur

rencontra un directeur régional de *Vacances Internationales*, une filiale de *Wardair*, et lui proposa son concept. Un document démontrant les multiples applications promotionnelles du concept l'accompagnait, axé sur le message visuel ou les marques de commerce propres à *Wardair*.

Concepts similaires

L'avocat n'entendit plus

parler du directeur, mais constata la parution, quelque temps plus tard, d'un concept publicitaire assez similaire dans deux grands quotidiens montréalais.

Il ne s'agissait pas d'une copie exacte puisque le dessin était beaucoup plus stylisé. On retrouvait néanmoins tous les éléments du dessin original, à savoir l'avion *Wardair* en plein envol, de même que le couple attablé et installé sur le dos

de l'appareil, auxquels on avait ajouté un serveur, des palmiers et un hôtel.

Wardair prétendait que tous ces éléments faisaient partie du domaine public et qu'ils ne pouvaient donc appartenir à une personne en particulier. Elle prétendait aussi que la similitude des deux concepts publicitaires était une pure coïncidence.

En matière de propriété intellectuelle, personne ne peut réclamer la propriété d'une

idée. Seul le support ou la matérialisation d'une idée peut donner lieu à un droit de propriété, s'il est original.

On peut donc, à la limite, s'inspirer d'un concept publicitaire pour en créer un autre. Il faut toutefois prouver qu'un effort suffisant de création a été insufflé à l'oeuvre afin de la caractériser par rapport à l'oeuvre originale.

Wardair prétendait n'avoir jamais vu le concept de l'avocat et être arrivée à un résultat similaire par pure coïncidence.

5 000 \$ en dommages

L'avocat, de son côté, prétendait qu'il y avait eu contrefaçon de la composition ou de la combinaison originale qu'il avait réalisée à l'aide de ces éléments.

Le juge accepta ces prétentions. Non seulement avait-on utilisé les mêmes éléments, quoique de façon peut-être plus esthétique, mais on avait aussi utilisé ces éléments pour exprimer le même message visuel.

Il ne pouvait donc s'agir que d'une imitation améliorée du premier modèle et *Wardair* n'aurait pu s'exonérer qu'en prouvant l'antériorité de sa création, ce qui lui fut impossible de faire.

Des dommages de 5 000 \$ furent accordés à l'avocat.

Enregistrement des droits d'auteur

À noter que, bien que l'enregistrement du droit d'auteur ne soit pas essentiel à la création ou à la validité du droit, il peut néanmoins être grandement utile à un auteur en cas de litige.

Si l'avocat avait fait enregistrer son concept, il lui aurait été beaucoup plus facile de faire la preuve de son droit d'auteur. Il s'agit d'une procédure simple et peu coûteuse dont les auteurs auraient intérêt à se servir plus souvent.

¹ Résumé de J.E. 90-424, Lambert c. *Wardair Canada Inc.*

Katharine Harvey C.M.A.

La croissance en affaires, ça se cultive

Katharine Harvey joue un rôle clé dans l'équipe de direction de l'une des principales entreprises de l'industrie alimentaire au Canada. Elle est contrôleuse de la division Epicerie des Entreprises Nestlé Limitée et travaille en étroite collaboration avec le vice-président directeur de la division ainsi qu'avec ses collègues des services de fabrication, du marketing et des ventes. De plus, Katharine Harvey a joué un rôle de première importance dans l'élaboration du plan stratégique à long terme de la division.

«Chaque année, j'attends avec impatience le moment de préparer mon jardin. Dès l'enfance, j'ai appris qu'une saine croissance n'est jamais le fruit du hasard. Il faut une planification à long terme, beaucoup de soins et d'entretien et être prêt à modifier ses plans selon les caprices de Mère Nature.»

«Je pense qu'il existe une relation très étroite entre le fait de cultiver un beau jardin et la gestion d'une entreprise. Dans un cas comme dans l'autre, il est important d'être au fait de tous les éléments du projet. Il faut savoir planifier et faire preuve de créativité pour apporter les ajustements qui s'imposent du début à la fin.»

«Je crois sincèrement que ma formation de C.M.A., avec l'emphase qu'elle met sur le management, m'a donné la capacité de déceler les points critiques, de comprendre et d'évaluer leurs répercussions et de communiquer de façon efficace. Et 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. Le programme est constamment mis à jour pour satisfaire les besoins du milieu.»

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
ACCREDITES
DU QUEBEC
(514) 875-8621

LA SOCIÉTÉ
DES COMPTABLES
EN MANAGEMENT

PROVINCES DE
L'ATLANTIQUE
(902) 427-5836

(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

LOUISE GAGNÉ



Louise Gagné, avocate et agent de marques de commerce, est associée de la firme Pouliot, Mercure.

FINANCE

VITRAN CORP. : UNE TRANSACTION DE 27 M\$
Vitran vend la moitié de son entreprise et distribue l'argent à ses actionnaires p. 25

LES RÉERS ET L'IMPÔT
Comment accroître le retour d'impôt de ses contributions à un réer p. 26-27

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

Fonds de croissance Industriel

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

AFFAIRES

Après un exercice difficile

Le Groupe CGI veut retrouver sa rentabilité

Le Groupe CGI (Mtl, 1 \$) tentera cette année de retrouver sa rentabilité des exercices 1989 et 1988, de maintenir une croissance de ses revenus de 15 % et de poursuivre son développement stratégique en Amérique du Nord.

C'est ce qu'a expliqué aux **AFFAIRES André Imbeau**, vice-président principal, administration et finances de la firme qui se spécialise dans les services-conseils en technologie de l'information. D'ailleurs, ce sont précisément les objectifs décrits dans le rapport annuel de la compagnie.

Si CGI atteint ces buts, le titre pourrait être toute une aubaine. En effet, à 1 \$, il se transige nettement sous sa valeur comptable de 1,85 \$. De plus, avec une croissance anticipée de 15 %, les ventes du groupe, qui compte 8 bureaux au Canada et un aux États-Unis, devraient atteindre 66 M\$.

En 1988 et en 1989, Groupe CGI a réalisé une marge nette de 3 %. La même marge bénéficiaire pousserait son profit à 2 M\$ cette année, le plus élevé jamais réalisé par la compagnie. À 2 M\$, le profit par action serait de 0,33 \$. Par contre, CGI a plus de dette qu'en 1989. Un profit de 1,5 M\$, ou 0,25 \$ par action, serait plus conservateur.

À 1 \$, le titre se transigeait récemment à seulement quatre fois ce profit possible.

Par ailleurs, l'action de CGI, même dans un contexte boursier dépressif, n'est pas à 1 \$ sans raison. La firme a connu un exercice difficile en 1990. Sur le plan financier, les profits ont fondu de 1,6 M\$ à 328 000 \$ avant postes extraordinaires. Après les postes extraordinaires, la compagnie accuse une perte nette de 412 000 \$, ou

GRUPE CGI

Activités : services-conseils en technologie de l'information.

Cours récent : 1 \$

Haut (52 sem.) : 2 \$ Bas (52 sem.) : 1 \$

	Ventes (M\$)	Bénéfice net (000 \$)	Bénéfice par action (\$)
1990	57,6	328	0,05
1989	54,6	1 631	0,26
1988	50,4	1 466	0,24
1987	40,5	255	0,04
1986	22,1	1 507	0,29

Valeur comptable par action : 1,85 \$

Ratio de la dette totale sur avoir : 0,34 (incluant les obligations découlant de contrats de location-acquisition. L'exercice financier se termine le 30 septembre.

Tableau : LES AFFAIRES

0,07 \$ par action.

M. Imbeau attribue cette glissade dans la rentabilité en partie aux frais engagés dans le cadre de mandats qui ont été reportés, interrompus ou modifiés en cours d'exécution.

Le ralentissement économique se cache derrière cet impact. Par exemple, les mandats dans le secteur manufacturier ont été plus rares en raison de la récession.

Contrats de 9 M\$

« Dans le contexte économique actuel, ça va très bien, a affirmé M. Imbeau. Notre carnet de commandes est supérieur à l'an dernier. De plus, le taux d'assignation de nos professionnels est élevé. »

Autre facteur qui a affecté le profit, CGI a investi davantage en recherche et développement et en formation. En tout, ces investissements ont atteint 1,7 M\$ en 1990 par rapport à 1,4 M\$ à l'exercice précédent. La compagnie inclut tous ces investissements dans les dépenses dès qu'ils sont réalisés.

Également, CGI a investi

des sommes significatives pour décrocher des contrats importants et pour élaborer des projets d'intégration de systèmes dont la réalisation est prévue pour l'exercice 1991.

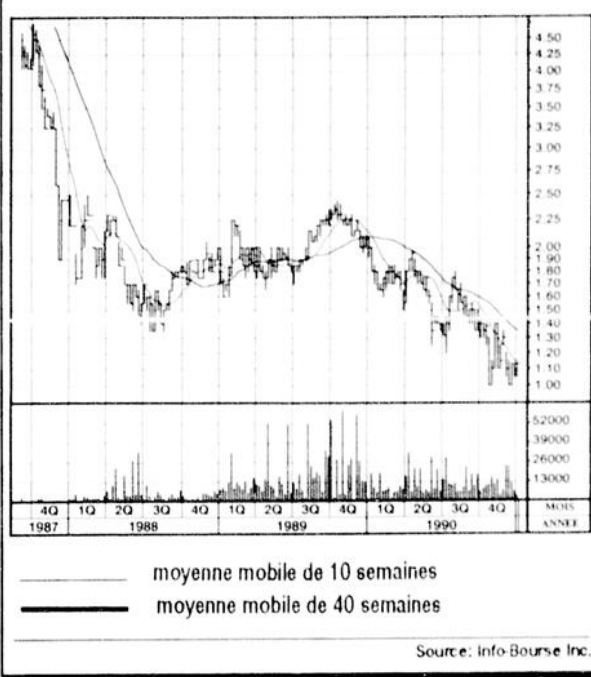
En décembre dernier, la compagnie a d'ailleurs décroché deux contrats totalisant 9 M\$, un du ministère fédéral de la **Défense Nationale** et l'autre d'**Approvisionnement et Services** à Ottawa. Le premier, de 4 M\$, a trait à la réalisation d'un système graphique interactif, incluant le développement et l'intégration de plusieurs architectures informatiques sécuritaires.

Le deuxième contrat porte sur le développement d'un système informatisé de gestion financière. CGI a retenu les services de **Coopers & Lybrand** et **EDS of Canada**, une filiale du géant américain **General Motors** (New York, 31,75 \$ US).

Enfin, les profits ont été grugés par les frais financiers, supérieurs d'environ 500 000 \$.

Tout n'a pas été négatif en 1990. CGI a entrepris et complété une restructuration importante qui a allégé les

GRUPE CGI GIB.A-MSE - Hebdomadaire



Source: Info-Bourse Inc.

charges administratives. Selon la direction, les mesures prises se traduiraient dans l'exercice en cours par une économie de 1,5 M\$ à 2 M\$.

Cette réorganisation explique 451 000 \$ des postes extraordinaires. CGI a également radié des éléments d'actif relatifs à un logiciel acquis en 1987. Les pertes reportées d'une filiale ont représenté un avantage fiscal de 164 000 \$, soit le dernier élément des postes extraordinaires.

Acquisition aux USA

Outre la rentabilité, CGI travaillera à poursuivre son déploiement en Amérique du Nord conformément à son plan stratégique. Contrairement à deux de ses concurrents, **Groupe DMR**, (Mtl, 3,05 \$) et **Groupe LGS** (Mtl, 1,35 \$), l'Europe ne figure pas dans les plans à

court et moyen terme de CGI.

L'Ouest et les Maritimes

« Au Canada, nous aimerions ajouter à notre présence dans l'Ouest et dans les provinces de l'Atlantique, a précisé le co-fondateur de 41 ans. Aux États-Unis, nous cherchons une acquisition dans les régions où nous avons déjà réalisé des projets. »

CGI a ouvert en 1990 un bureau à Cleveland. L'acquisition américaine d'une entreprise de 5 à 15 M\$ de revenus pourrait se faire dans cette région ou dans les régions du Kentucky et de la Californie.

Au Canada, CGI a progressé l'an dernier en acquérant les activités de services-conseils de **Systems West Consultant** (Vanc., 0,01 \$). Cette transaction a permis

d'ajouter des bureaux à Edmonton, Vancouver et Victoria. CGI aimerait compléter sa présence dans l'Ouest avec un bureau à Calgary.

De plus, depuis deux ans, CGI espère avoir au moins un bureau dans les Maritimes.

Le premier trimestre du Groupe CGI devrait révéler si ses objectifs financiers sont réalistes. M. Imbeau n'a évidemment pas voulu vendre la mèche quant aux résultats de ce trimestre. Par contre, le 4e trimestre de l'exercice dernier avait montré des signes de revirement.

Croissance de 15 %

Pendant ce trimestre, CGI avait réalisé une croissance de 17 % de ses revenus avec un profit de 0,01 \$ par action en comparaison d'une perte de 0,02 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. « Ce résultat est d'autant plus satisfaisant qu'il a été réalisé au cours du trimestre d'été, qui est généralement le moins actif de l'année », écrit à ses actionnaires dans son rapport annuel **Serge Godin**, le président.

Même si la rentabilité demeure au premier plan des préoccupations de la compagnie, la direction veut maintenir une croissance de son chiffre d'affaires de l'ordre de 15 %, soit une progression comparable à celle de son industrie.

Les revenus du Groupe CGI ont constamment crû, passant de 14,5 M\$ en 1985 à 57,6 M\$ en 1990.

Les prochains mois permettront de vérifier si la direction atteint ses objectifs de rentabilité.

BERNARD MOONEY

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

FINANCE

Vitran vend la moitié de son entreprise et distribue l'argent à ses actionnaires

Dans le cadre d'une transaction qui pourrait servir de modèle à plusieurs sociétés publiques, Vitran Corporation (Tor., 5,75 \$) a conclu une entente pour vendre sa division de transport de passagers. Le produit de la vente, au moins 4,46 \$ par action, sera versé directement aux actionnaires de Vitran.

Dans le cadre d'une transaction de 27,5 M\$, Vitran a accepté de vendre sa division de transport de passagers à Charterways Transportation, une filiale de Scott's Hospitality (Tor., 14,75 \$). La transaction est structurée de façon à ce que l'actionnaire de Vitran reçoive entre 4,46 \$ et 4,61 \$ en argent par action en plus d'une action de la nouvelle compagnie, qui exploitera la division de transport de marchandises.

Vitran est une société torontoise dont le chiffre d'affaires, pour l'exercice terminé le 30 novembre dernier, atteignait environ 110 M\$. Cela se compare à des revenus de 75,5 M\$ en

QUELQUES ÉLÉMENTS DE LA DISTRIBUTION DE VITRAN

Prix d'acquisition de l'action	À 5 \$	À 5,75 \$
Coût	5 \$	5,75 \$
Dividende en action	1,75 \$	1,75 \$
Coût ajusté	6,75 \$	7,50 \$
Coût de la division vendue ¹	4,05 \$	4,50 \$
Distribution minimale	4,46 \$	4,46 \$
Gain (perte)	0,41 \$	(0,04) \$
Impôt sur le gain	0,12 \$	-
Gain en capital net	0,29 \$	(0,04) \$
Impôt sur le dividende	0,64 \$	0,64 \$
Impôt total ²	0,76 \$	0,64 \$
Coût présumé de la nouvelle action	2,70 \$	3,00 \$

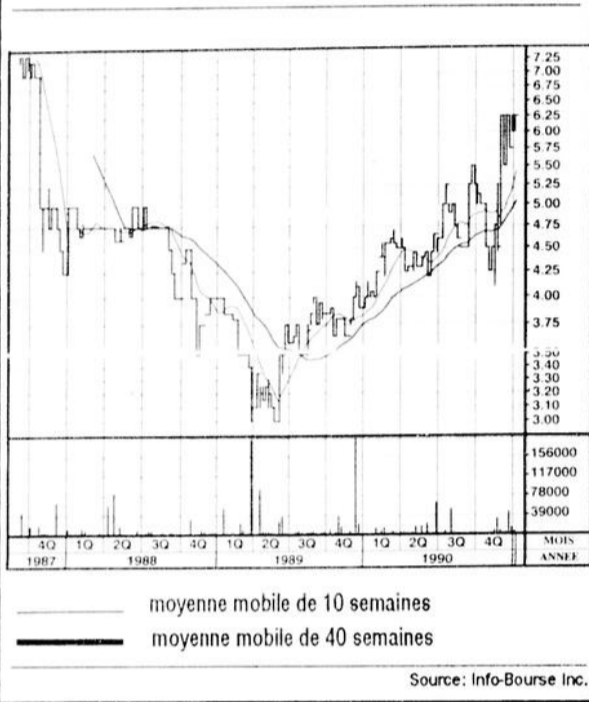
¹ en présumant qu'elle représente 60 % de la valeur de Vitran.
² pour le particulier québécois au taux marginal maximum en 1991.

Tableau : LES AFFAIRES

1989. La croissance s'explique en partie par des acquisitions dans le transport de marchandises. En outre, en juillet dernier, Vitran a ac-

quis Can-Am/Road Link et Can-Am LTL, ajoutant 20 M\$ de revenus sur une base annuelle.

VITRAN VTN.A-TSE - Hebdomadaire



Source: Info-Bourse Inc.

supposant que cette division représente 60 % de la valeur de Vitran, le coût de la division Passagers pour l'actionnaire est 4,05 \$ par action.

Comme l'actionnaire recevra 4,46 \$ pour son action, il encaisse un gain de 0,41 \$. Ce gain n'est pas admissible à l'exonération de 100 000 \$ sur les gains en capital. En 1991, 0,31 \$ de ce gain est imposable. L'investisseur québécois imposé au maximum paiera environ 0,12 \$ en impôt, dans l'hypothèse qu'il a acheté son action à 5 \$. S'il paie plus, il peut y avoir une perte en capital.

Son gain net aux yeux du fisc devient 0,29 \$ par action. De plus, l'actionnaire paiera des impôts sur son dividende en action de 1,75 \$, soit environ 0,64 \$ pour l'investisseur du Québec (tous ces chiffres varieront selon les situations des individus).

De la façon dont la transaction est prévue, l'impôt total atteint environ 0,76 \$ par action sur la distribution de 4,46 \$. Encore une fois, cela est vrai pour l'actionnaire qui a payé ses actions 5 \$.

Réaction de la bourse

D'autre part, une fois la distribution faite, l'investisseur reste avec une action d'une compagnie active dans le transport des marchandises. Il est évident qu'une fois le paiement fait, le titre chutera en bourse pour refléter la nouvelle réalité.

Même s'il est impossible de prédire le cours exact, à 2,50 \$, le titre se transigerait sous sa valeur comptable et à neuf fois ses profits. Après une chute sous 2,50 \$, le titre pourrait donc se stabiliser à ce niveau.

Tous ces calculs signifient que l'investisseur qui achète à 5,75 \$ (le cours récent) empochera 4,46 \$, ce qui le laissera avec un coût net de 1,29 \$ pour l'action de la division Transport de marchandises (sans tenir compte de l'impôt et des commissions).

Dans la mesure où le titre se transige à plus de 1,29 \$, il pourra réaliser un profit rapide ou conserver son action pour participer à la croissance possible du nouveau Vitran.

La direction de Vitran estime que la distribution devrait se faire vers le 7 mars prochain aux actionnaires inscrits au registre de la compagnie le 5 février.

BERNARD MOONEY

Quels sont les impacts de la T.P.S. sur les décisions d'affaires que vous avez prises aujourd'hui? Pour y voir de plus près, Mallette, Benoit, Boulianger, Rondeau est là pour vous aider.

**Mallette, Benoit
Boulianger, Rondeau**
Comptables agréés.

Présent dans 38 villes au Québec.

Le Groupe Mallette

IBDO Représentation internationale

Le pétrole et l'or : les principales matières premières affectées par la guerre du Golfe

Même si les autres producteurs ont comblé grosso modo la perte de production de pétrole en provenance de l'Irak et du Koweït depuis le mois d'août, toute attaque irakienne contre les installations pétrolières de l'Arabie Saoudite mettra en danger l'équilibre fragile établi depuis ce temps.

L'International Energy Agency, l'agence qui coordonne les politiques pétrolières pour les principaux pays industrialisés, évalue la perte de production potentielle causée par le déclenchement d'une guerre à 2,5 M de barils de pétrole par jour.

L'agence se dit toutefois en mesure de libérer la même quantité de pétrole des réserves des pays industrialisés, si le besoin se fait sentir. En plus, les spécialistes estiment que l'Iran et l'Arabie disposent de 60 M de barils de pétrole dans leurs navires flottant sur les divers océans.

Mais, l'émotion en situation de crise l'emporte souvent sur l'analyse rationnelle. Cette semaine le prix de baril est passé de 23,35 à 31 \$ US le baril en cinq minutes après l'échec de la rencontre Baker-Aziz, clôturant la semaine à 27,29 \$ US.

L'or a réagi également à la rencontre Baker-Aziz, gagnant 15 \$ US l'once, pour se stabiliser à 390,60 \$ US à la fermeture des marchés à Londres. L'effet d'une guerre sur le platine et l'argent est moins évident à cause de leur utilisation industrielle qui dépend de la vigueur de l'économie.

En cas de guerre, on s'attend à ce que le prix des métaux usuels faiblisse, sauf peut-être l'aluminium.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 11-01-91	Fermeture 04-01-91	Variation %
Métaux			
Aluminium (\$ US la lb)	0,69	0,71	-2,8
Argent (\$ US l'once)	4,14	4,21	-1,7
Cuivre (\$ US la lb)	1,15	1,16	-0,8
Nickel (\$ US la lb)	3,99	3,78	5,6
Or (\$ US l'once)	390,40	386,75	0,9
Platine (\$ US l'once)	419,25	412,00	1,8
Zinc (\$ US la lb)	0,57	0,63	-9,5
Indice CRB	220,29	218,03	1,0
Indice Dow Jones (denrées)	126,50	126,97	-0,1

Pétrole (prix par baril, \$ US)

Western Texas Int.	27,30	24,90	9,6
Brent (Mer du Nord)	26,00	23,85	9,0

Bois de sciage¹

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)

Bois vert (Montréal) \$ CA	236,00	233,10	1,3
Prix composés			
Toronto CA \$	216,25	212,41	1,8
Columbus \$ US	234,35	234,19	0,1

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (US \$ l'once)	jan.	4,13	4,15	-0,5
	mars	4,17	4,20	-0,1
	mai	4,23	4,26	-0,1
Cuivre (\$ US la livre)	jan.	1,14	1,16	-1,7
	fév.	1,14	1,16	-1,7
	mars	1,13	1,16	-2,5
Or (\$ US l'once)	jan.	391,60	384,80	1,8
	fév.	393,60	387,20	1,7
	avril	396,40	390,40	1,0
Platine (\$ US l'once)	janv.	418,60	409,70	2,2
	avril	422,60	414,40	2,0
	juil.	426,40	419,00	1,8

¹ : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : McNeil Mantha et Dow Jones

Seulement 45 M\$ de financement accordé en 1990

Selon la dernière évaluation de l'Association des prospecteurs du Québec (APQ), il n'y a eu que 45 M\$ de financement accordé public en 1990.

Cette mauvaise performance s'est transformée en drame pour plusieurs compagnies minières qui ont préparé des émissions à la toute fin de l'année, mais n'ont pu recueillir le montant minimum.

À la surprise de tous, la Société en commandite Quemex 1990, une nouvelle formule mise au point par CMP, n'a pas réuni le montant minimum de 3 M\$ de son émission.

L'impact s'est fait ressentir non seulement sur Quemex, qui encaisse une perte importante, mais également sur plusieurs autres compagnies qui attendaient les fonds de la commandite pour réaliser leurs travaux d'exploration.

Selon Jean-Guy Masse, président de Gestion de fonds CMP, il est possible que l'entreprise tente d'utiliser la même formule en 1991.

« Toutefois, on attendra pour voir comment la situation dans le Golfe persique se terminera ».

La Société en commandite Normétal 1990 n'a pas réussi non plus son financement. Cet échec met en péril son projet d'exploration de Normetmar, qui a connu en outre des problèmes techniques de terrains à l'automne dernier.

Par contre, Canchrome est parvenue à amasser presque le maximum du financement qu'il visait, soit 1,2 M\$. Les groupes Ste-Geneviève et Vior-Mazarin, Sphinx, Corpomin sont les autres à avoir complété des financements publics en 1990.

Kerr vend ses actions d'Anderson

Kerr Addison Mines (Tor., 15,87 \$) a annoncé son intention de vendre les 6 202 281 actions d'Anderson Exploration (Tor., 15,75 \$) en sa possession, ce qui représente un montant de 100 M\$.

Cette décision fait suite à la politique de Kerr, mise en branle en 1989, de se départir de tous ses intérêts pétroliers.

Noranda (Tor., 16,25 \$) détient indirectement 51 % des actions de Kerr, qui possède elle-même 7,3 M d'actions de Noranda. La direc-

tion de Kerr a déjà manifesté son intention de se départir également de ses actions de Noranda dès que le marché boursier s'améliorera.

Avec la vente d'Anderson, les sommes en banque et peut-être la vente des actions de Noranda, Kerr disposera de plus de 300 M\$ de liquidités.

La compagnie n'a pas indiqué comment elle entendait employer les fonds disponibles, mais n'a pas exclu la possibilité d'acheter d'autres compagnies minières.

Kerr détient 50 % des actions de Minnova (Tor., 14,50 \$) qui exploite des mines de métaux usuels et d'or au Canada.

Les réserves de ses principales mines, dont Ansil et Lac Shortt, s'épuisent rapidement. Il faut donc qu'elle trouve d'autres réserves, soit par un effort d'exploration accru, soit par des acquisitions.

Ressources Audrey (Mtl., 3,40 \$) constitue une cible potentielle. Elle partage un gisement polymétallique de 11 M de tonnes avec Minnova sur la propriété Mobrur, près de Rouyn-Noranda.

Audrey a confié à Lévesque Beaubien Geoffrion la tâche de financer au meilleur prix possible la mise en production de ce gisement, n'excluant pas la vente de la compagnie au complet pour ce faire.

Thunderwood commence les travaux au lac Pelletier

Thunderwood Resources (Tor., 0,62 \$) a commencé les travaux d'exploration souterraine sur sa propriété du lac Pelletier, près de Rouyn-Noranda, où elle détient une participation de 35 %, le reste appartenant à Falconbridge.

Thunderwood, qui a la gestion du programme, prévoit percer une rampe d'accès de 3 000 pieds, foncer une galerie de 1 000 pieds de longueur dans le minerai sur les étages 165 et 400 pieds et relier les deux étages par une monterie d'une longueur de 325 pieds creusée dans le minerai.

La compagnie prélèvera en plus un échantillon en vrac de 8 000 à 10 000 tonnes pour vérifier la teneur en or du gisement.

La ressource minérale non diluée, délimitée à l'aide de 80 000 pieds de forage, s'élève à 973 000 tonnes à 0,20 oz/t en or, dont 540 000 tonnes à 0,29 oz/t.

La propriété est située à 6 800 pieds à l'ouest de l'ancienne mine Stadacona qui a produit 457 000 onces d'or à

partir de 3 M de tonnes de minerai.

Cache : autres résultats sur la propriété Courville

Explorations Cache (Mtl., 0,43 \$) a publié les résultats de trois forages sur sa propriété Courville située à 30 km au nord-est de Val-

d'Or. Les trois ont traversé des zones aurifères à trois différentes profondeurs. Parmi les meilleures intersections, on note 0,127 oz/t sur 5,68 pieds dans le premier, 0,269 oz/t sur 9,22 pieds à 344 pieds de profondeur dans le second et 0,185 oz/t sur 12,47 pieds à 412 pieds de profondeur dans le dernier.

D'autres forages sont en cours.

FRANÇOIS RIVERIN

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 REÉR. En fait, le REÉR 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 REÉR.

Et à bien y penser, vous n'avez rien à perdre... et tout à gagner pour votre REÉR.

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 REÉR

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____

PROVINCE _____ CODE POSTAL _____

TELEPHONE _____

ENVOYER A (Domicile) (Affaires)

Corporation Financière Mackenzie
1155, boul. René Lévesque o. bureau 1702
Montréal (Québec) H3B 4T4 (514) 866-1505

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'Estimauville
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

Bonification 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

Parts permanentes, Fonds FTQ, speqs

Comment accroître le

La même somme d'argent versée à son régime enregistré d'épargne-retraite peut permettre de doubler sa déduction fiscale. Cependant, pour ce faire, le contribuable devra, bien souvent, faire son entrée dans le monde de la spéculation et du haut risque.

La contribution versée au réer est pleinement déductible du revenu gagné et ce, tant au provincial qu'au fédéral. Mais, ce placement effectué dans le cadre d'un réer peut donner droit à des déductions additionnelles s'il prend la forme de parts permanentes des **Caisses populaires et d'économie Desjardins**, de parts du **Fonds de Solidarité FTQ** ou de parts d'une société de placements dans l'entreprise québécoise (speq).

La déduction de 100 % reliée à l'achat de parts permanentes est sujette à un investissement annuel maximum permis de 2 000 \$ pour les années 1990 et 1991. Cette déduction n'est possible qu'au Québec. Pour conserver sa déduction, l'investisseur doit détenir ses parts

pendant au moins deux ans.

Les parts permanentes constituent des placements admissibles à un réer. Ainsi, lorsque injectées dans un réer autogéré, ces parts donnent droit à une déduction de 100 % du montant investi tant au fédéral qu'au provincial, en sus de la déduction de 100 % (s'appliquant à un capital investi maximum de 2 000 \$ par an) accordée par Québec pour l'achat de ces parts.

En clair, l'investissement de 2 000 \$ sous forme de parts permanentes se traduit par une économie d'impôts d'environ 320 \$, économie qui varie selon le taux d'imposition du contribuable. Lorsque l'achat est effectué dans le cadre d'un réer autogéré, un retour d'impôt additionnel d'environ 540 \$ est possible, pour un total de 860 \$.

Fonds de solidarité

Les parts du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec donnent droit à des crédits d'impôts tant au Québec qu'au fédéral. Au Qué-

bec, le crédit d'impôt est limité à 20 % du montant investi, jusqu'à un maximum de 700 \$. Au fédéral, la limite est de 40 % du montant investi, moins les crédits du Québec, jusqu'à un maximum de 700 \$. Ces plafonds limitent donc l'investissement sous cette forme à 3 500 \$ par année.

Investi dans un réer autogéré, l'achat des parts du Fonds FTQ donne droit à une déduction additionnelle de 100 % tant au fédéral qu'au provincial. Ainsi, avec un investissement de 2 000 \$, aux crédits d'impôts de 800 \$ (40 % de 2 000 \$), peut s'ajouter une déduction (fédéral-provincial) d'environ 540 \$, pour un total possible d'environ 1 340 \$.

En contribuant au maximum (3 500 \$), on parle de crédits d'impôts de 1 400 \$ et de déductions additionnelles d'environ 945 \$, soit un total de 2 345 \$.

Si, d'un point de vue fiscal, l'attrait de ces combinaisons réer-parts permanentes ou réer-parts du Fonds FTQ est

LE SEUL REER QUI VOUS PERMET D'ÉCONOMISER 2 FOIS PLUS D'IMPÔT.



DONNEZ UN COUP DE TÉLÉPHONE.

Soul le REER du Fonds offre à tous les Québécois et Québécoises la possibilité d'économiser 2 fois plus d'impôt qu'avec les REER ordinaires. Par exemple, investissez 1 000 \$ et obtenez une déduction globale d'environ 800 \$* grâce à notre crédit d'impôt exclusif. C'est 2 fois plus d'impôt économisé que les 400 \$ que vous pourriez obtenir d'un autre REER.

Profitez-en vous aussi, donnez un coup de téléphone dès aujourd'hui pour obtenir tous les détails.

1 800 567-FONDS

LE **FONDS** PROFITE À TOUT LE MONDE!
DE SOLIDARITÉ DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC (FTQ)

* Selon votre taux d'imposition. Cette annonce ne constitue pas une offre publique de valeurs. Vous obtenez tous les renseignements requis dans le prospectus simplifié.

retour d'impôts de ses contributions à un réèr

indéniable, l'investisseur ne devra jamais perdre de vue les particularités de ces placements. Leur rendement (avant impôts) est bien souvent limité et ces placements sont peu liquides, souffrant d'un marché secondaire limité, voire inexistant.

La qualité du placement d'abord

De plus, la période de détention minimale des parts permanentes est de deux ans. Les parts du Fonds FTQ ne peuvent, quant à elles, être transférées ou vendues avant l'âge de 60 ans (si le détenteur est à la retraite) ou de 65 ans, sauf si le détenteur est financièrement en difficultés en raison de circonstances inhabituelles.

« Ce manque de liquidité du marché secondaire peut devenir un inconvénient majeur si le titulaire du réèr a, à un moment donné, besoin de ces fonds », a précisé Daniel Lachapelle, fiscaliste chez Raymond, Chabot, Martin, Paré.

Reste la speq. L'investissement dans une speq donne droit, au Québec, à une déduction de 100 % du coût d'achat, de 125 % si les investissements de la speq se font au sein de PME québécoises situées à l'extérieur des grands centres urbains, et de 150 % pour les employés qui acquièrent les actions de leur entreprise par l'entremise d'une speq. Une déduction additionnelle pouvant atteindre 100 % est accordée si l'argent investi par la speq va au financement d'activités de recherche et développement.

Pour l'investisseur, aucune période minimale de détention n'est exigée. Cette exigence s'applique plutôt aux placements effectués par la speq.

La déduction réclamée ne doit toutefois pas dépasser 30 % du revenu. Toutes déductions non réclamées, au-delà de cette limite, peuvent être reportées aux cinq années suivantes. De plus, pour une année donnée, les déductions totales ne peuvent dépasser 200 %. La portion non réclamée, s'il y a lieu, et qui s'inscrit au-delà de cette limite, bénéficie d'un report.

Dans la mesure où la speq est constituée de telle sorte que ses actions deviennent un placement admissible au réèr, d'autres déductions peuvent ainsi être obtenues, tant au provincial qu'au fédéral, si l'investissement dans une speq est effectué par l'intermédiaire d'un réèr autogéré.

Un exemple chiffré. Une somme de 2 000 \$ investie

dans une speq (recherche et développement) peut donner droit à un retour d'impôt de l'ordre de 640 \$ au Québec. À l'intérieur d'un réèr, des déductions additionnelles (fédéral-provincial) d'environ 540 \$ sont possibles, soit un total de 1 180 \$.

En revanche, les actions d'une speq constituent un

placement très spéculatif, qui ne bénéficie, à toutes fins utiles, d'aucun marché secondaire.

Les speq investissent les sommes recueillies dans le capital-actions d'entreprises canadiennes privées, de petite taille, engagées dans des secteurs d'activités bien précis ou dans des projets de

recherche spécifiques dont le succès commercial est loin d'être assuré. Le rendement pouvant être obtenu sur les actions d'une speq découle uniquement du rendement du portefeuille d'entreprises dans lesquelles la speq investit.

« Il ne faut jamais perdre de vue que le retour d'im-

pôts ne survient qu'une seule fois, soit au moment de l'investissement.

Il faut donc, aussi, se préoccuper des années suivantes, du rendement annuel que l'on peut espérer et, surtout, de la possibilité de revendre ses titres advenant un imprévu ou au besoin. Si le rendement que l'on ob-

tient, à chaque année, est inférieur à ce que d'autres investissements, moins risqués par surcroît, peuvent offrir, l'avantage fiscal de la première année peut très vite disparaître », a ajouté Daniel Lachapelle.

GÉRARD BÉRUBÉ



Renseignez-vous sur le REER autogéré Ligne d'action.

Ligne d'action^{MC}

BANQUE DE MONTRÉAL

Passez à l'action avec le plus bas taux de commission*.

Le service de courtage à escompte Ligne d'actionSM pour les investisseurs qui savent ce qu'ils veulent.

Vous profiterez :

- d'un taux de commission inférieur à ceux qu'exigent les principaux courtiers exécutants, vous permettant de réaliser des économies substantielles sur vos transactions*;
- d'une exécution rapide et précise de vos ordres d'achat et de vente;
- de l'avantage de communiquer sans frais d'interurbain avec le Centre Ligne d'action, qui répond à vos questions, prend vos ordres et vous donne les cotes de la Bourse;
- de la possibilité de régler vos transactions à même votre compte de banque.

Pour plus de renseignements, passez à n'importe quelle succursale de la Banque de Montréal.

Comparez et économisez :

Barème des commissions canadiennes	
Cours des actions	Commission
\$0 - \$1	\$25 + 1/2¢/act.
\$1.01 - \$5	\$25 + 2¢/act.
\$5 1/8 - \$10	\$25 + 3¢/act.
\$10 1/8 - \$20	\$25 + 4¢/act.
\$20 1/8 - \$30	\$25 + 5¢/act.
\$30 1/8 et plus	\$25 + 6¢/act.

Le plein montant de la commission et des frais s'appliquent à chacune des exécutions partielles d'un ordre, sauf si elles ont lieu le même jour ouvrable.

Le service Ligne d'action est offert par les Services d'Investissement Banque de Montréal Limitée, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal, uniquement dans les provinces où la loi l'autorise. ^{MC} Marque de commerce de la Banque de Montréal. *Comparativement aux taux de commission exigés par les principaux courtiers exécutants pour les opérations sur actions au 22 novembre 1990.

Montréal 877-2100 Ailleurs au Québec 1 800 361-7775
 Toronto 867-4000 Ontario 1 800 668-7354 Ontario (807), Manitoba,
 Provinces de l'Atlantique, Terre-Neuve et Labrador 1 800 387-7688



Banque de Montreal

VOTRE ARGENT

Actions d'une société réa en faillite : prendre une perte en capital et remplacer les titres

Qu'arrive-t-il si je détiens des actions d'une entreprise qui a fait faillite, et que ces actions ont été achetées dans le cadre du régime d'épargne-actions ?

François D., Ste-Thérèse

Dans un premier temps, une perte en capital

peut être déclarée lorsqu'il y a disposition du bien. Dans le cas d'une entreprise en faillite, on peut parler de disposition présumée. Le prix de vente considérée est alors égal à zéro.

À noter que la disposition est présumée dans l'année où l'entreprise fait faillite et que

75 % de la perte en capital peut être déduite de vos gains en capital de l'année courante, reportée au cours des trois années précédentes ou appliquée à d'éventuels gains en capital.

Dans un deuxième temps, s'il y a disposition présumée et qu'il s'agit d'actions ad-

missibles au réa dont la période de détention minimale obligatoire (deux années civiles suivant l'année de l'achat) n'est pas encore écoulée, vous aurez à compenser par l'achat d'autres titres admissibles pour ainsi ne pas devoir rembourser votre déduction déjà reçue.

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

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

PUBLI REPORTAGE

TRAITEZ L'IMPÔT DES PARTICULIERS SUR ORDINATEUR PERSONNEL

DES SIMULATIONS FISCALES À VOLONTÉ ("what if")

Vous pouvez ajouter ou modifier à volonté n'importe quelle donnée fiscale. En l'occurrence, **PC-IMPÔTS** recalcule automatiquement les déclarations provinciale et fédérale ainsi que les annexes. Cette fonction vous permet d'augmenter substantiellement l'efficacité de votre travail. Par exemple, elle s'avère essentielle lorsque votre client oublie de fournir une donnée quelconque ou lorsque vous souhaitez vérifier l'impact d'une modification fiscale (REER, REA, statut matrimonial, etc.).

UNE ENTRÉE ET UNE SORTIE FIABLES

La validité du numéro d'assurance sociale, de la date et de la codification est automatiquement vérifiée. Par exemple, lors de la création d'une nouvelle déclaration, si le NAS est incorrect, le logiciel vous en avise!

La sauvegarde consiste à recopier sur disque vos données d'impôts pour une utilisation ultérieure. Afin d'éviter tout risque d'erreur ou d'oubli, **PC-IMPÔTS** effectue cette opération automatiquement.

D'UNE ANNÉE À L'AUTRE

À chaque année, **PC-IMPÔTS** lit les déclarations traitées l'année précédente et transfère à l'année suivante les données fiscales pertinentes telles que les valeurs des REA, les excédents de REER, etc. En outre, il remet automatiquement à zéro l'information fiscale de l'année précédente tout en préservant les données d'identification comme, par exemple, les noms, les adresses, les personnes à charge, etc..

Progiciels PC-IMPÔTS Inc.
580 Laviolette (C.P.636)
St-Jérôme
J7Z 5V3

(514) 431-7080

5 de 6: à suivre

Remplacement

Les actions pouvant servir de valeur de remplacement sont les titres admissibles achetés sur le marché secondaire ou les actions offertes lors d'une émission effectuée par une entreprise admissible.

Dans le premier cas, vous retrouvez la liste des titres admissibles dans le bulletin hebdomadaire de la **Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ)** ou dans les principaux journaux. Dans le second cas, force est de constater que les émissions d'actions réas se font rares depuis quelques années.

Vous pouvez également dénicher des valeurs de remplacement parmi les programmes d'achat d'actions mis sur pied par quelques grandes entreprises mais, alors, vous allez vous heurter à la limite de déductions de 1 000 \$.

N'oubliez pas qu'il faut compenser non pas le montant investi, mais la déduction réclamée. Si, par exemple, vous avez déduit 5 000 \$, vous aurez à acheter pour 5 000 \$ de titres donnant droit à une déduction de 100 %, ou pour 6 667 \$ de titres permettant une déduction de 75 %.

Avoir le bon tableur

Je viens d'acquérir un ordinateur avec un logiciel qui inclut un tableur. Ai-je avantage à me procurer le Lotus 1-2-3 ?

Serge, Lorrainville

Selon Pierre Desmarteau, journaliste et spé-

cialiste à **Action Informatique**, tous les tableurs disponibles sur le marché sont en mesure d'effectuer les calculs que vous demandez (amortissement des prêts et valeurs futures de sommes investies). Il suffit d'étudier le manuel de l'utilisateur pour bien saisir les caractéristiques de votre tableur.

Lotus 1-2-3 est également un tableur. Son avantage : il est le plus utilisé et le plus documenté. La plupart des concepteurs de logiciels s'y réfèrent. Le tableur inclus dans votre logiciel devrait suffire à vos besoins.

Pour y voir plus clair, il serait peut-être bon de consulter des livres qui ont pour but de vulgariser la micro-informatique. De plus, dans le **Guide d'achat d'un micro-ordinateur**, publié par **Publications TRANSCONTINENTAL**, vous retrouvez, entre autres, une évaluation des principaux tableurs disponibles sur le marché.

Enfin, vous pouvez obtenir facilement les formules mathématiques qui vous intéressent en consultant un bon livre sur les mathématiques de l'intérêt composé.

Les librairies spécialisées, ou celles des facultés d'administration des universités, vendent de telles publications.

Informations boursières par modem

Je demeure en périphérie. Je voudrais savoir s'il est possible de recevoir de l'information boursière par ser-

vice informatique, selon une liaison par modem ou courrier informatique.

Denis P., Lac Etchemin

Les produits informatiques disponibles sont multiples et à prix variés. Pour la simple alimentation en cotes boursières par modem, les entreprises les plus connues au Québec sont **Info-Bourse**, **Ems** et **Info-Globe**. **Info-Bourse** vous fournit également la construction graphique et des éléments d'analyse technique.

Parmi les éléments utiles à l'analyse fondamentale, les entreprises comme **Stock Guide** et le **Financial Post** (service de cartes jaunes, plus dispendieux) fournissent des banques de données intéressantes. Vous pouvez aisément créer un interface qui reliera ces différents services entre eux.

Dans le haut de gamme (très dispendieux), **Telerate** (filiale de **Dow Jones**) et **Star Data** sont en mesure d'offrir, entre autres, le service de nouvelles **Dow Jones**, les cotes boursières, les informations du **Value Line**, et la moyenne des prévisions des analystes pour la majorité des entreprises américaines et canadiennes.

Enfin, par l'intermédiaire du réseau **iNet 2000** de **Bell Canada**, une multitude de banques de données sont accessibles par modem. Il suffit de consulter le catalogue de produits pour évaluer ceux qui vous seraient utiles.

Regardez de près les services offerts par des courtiers escompteurs. Plusieurs offrent des produits qui pourraient vous satisfaire. Certains ont établi des ententes avec des fournisseurs de banques de données.

PROFESSIONNELS

BOISJOLI, SABBAGH, SABBAG,
ZIRI, MALKA

COMPTABLES AGRÉÉS

MAURICE SABBAGH, C.A. EMILE MALKA, B.S.C. 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

GERARD BÉRUBÉ



CFCF veut annoncer une transaction ou un financement dès le 23 janvier

La pression est forte pour que CFCF (Mtl, 9,38 \$) annonce une transaction ou un refinancement à l'assemblée annuelle du 23 janvier prochain.

Selon un analyste financier de Montréal, une annonce dès le 23 janvier dissiperait les inquiétudes des investisseurs quant à la vulnérabilité de CFCF.

« Je suis certain que les cadres de l'entreprise travaillent jour et nuit à dénicher les fonds nécessaires pour répondre aux besoins de liquidités de Télévision Quatre Saisons », a-t-il avancé.

Bien que l'hémorragie soit chez TQS, c'est le holding ouvert CFCF inc. qui a le poids de l'endettement de 123 M\$.

CFCF aurait besoin de fonds de l'ordre de 75 M\$ à 100 M\$ si son but est d'absorber les pertes de TQS jusqu'à ce qu'elle atteigne le seuil de rentabilité.

TQS a perdu 84,3 M\$ depuis 1987 et l'analyste projette des pertes de 41,3 M\$ pour 1991 et 1992 à moins d'un revirement structurel majeur dans l'industrie de la télédiffusion montréalaise.

« Dans tous les marchés canadiens où s'est implantée une troisième station de télévision locale, il a fallu généralement de cinq à 10 ans, avant qu'elle ne devienne rentable », écrit-on dans le rapport annuel. TQS a débuté sa cinquième année d'exploitation en septembre 1990.

Les déboires de CFCF étaient connus. « Le principal problème de la société est la saignée de ses ressources par le Réseau Quatre Saisons », peut-on lire dans le rapport annuel.

« C'est donc d'abord à cette filiale que porteront les efforts de CFCF pour trouver une solution », a déclaré Charles Bélanger, vice-président, développement et affaires gouvernementales de CFCF.

C'est l'échéance du 28 février 1991 contenue dans la convention d'emprunt avec la Banque Toronto-Dominion (Mtl, 16,88 \$) qui semble avoir pris les investisseurs et les analystes par surprise. Encore là, il s'agit des termes de la convention d'emprunt et non une date limite coulée dans le béton. « On s'est donné des paramètres à rencontrer », a précisé M. Bélanger.

En application de cette convention, signée au cours du dernier exercice financier, « CFCF a convenu de maintenir certains niveaux de ratios financiers et de fournir à la banque la preuve d'engagements solides entraînant une injection de fonds additionnels suffisants pour ré-

pondre aux besoins de liquidités prévus de TQS jusqu'à ce que le flux monétaire résultant des activités de cette dernière soit positif ».

Divers scénarios s'offrent à CFCF et rien n'est exclu, a renchéri M. Bélanger. La société peut émettre du capital-actions ordinaire ou privilégié ou des titres de dettes à des institutions ou vendre des participations dans TQS,

CFCF 12 ou le câble.

Différents noms de candidats circulent dans le milieu financier et des communications : CHUM (Tor., B, 19 \$), le diffuseur de Toronto qui n'a aucune dette, le diffuseur privé torontois Global Television, la société de communications Astral (Mtl, A, 9,75 \$) et Power Broadcasting, filiale privée de Power Corp. (Mtl,

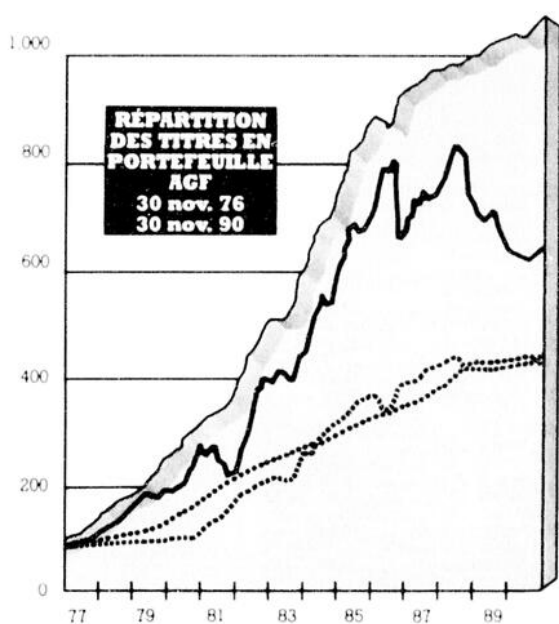
16,25 \$). Les fonds additionnels pourraient provenir notamment de la vente d'une partie des activités de la société, peut-on lire dans le rapport annuel. CFCF possède et exploite deux sociétés de télédiffusion CFCF 12 et TQS et détient 49 % de Alexander, Pearson & Dawson, une agence de représentation nationale. Première Télévision agit à titre

de représentant national pour TQS. CFCF est également propriétaire de deux filiales engagées dans la production télévisée, les Productions Champlain et les Conseillers Vidéo R.S. et d'un intérêt de 55 % dans Media Group International, une maison nationale de distribution. Au plan de la télédistribution, CFCF exploite CF Cable TV.

CFCF a conclu avec la Banque T-D une convention d'emprunt aux termes de laquelle elle s'est vu accorder un crédit maximum de 150 M\$, ce qui devrait assurer ses besoins en liquidités jusqu'au 31 août 1991, date à laquelle l'emprunt est renouvelable.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

CHOISIR POUR SON REER LE BON ENDROIT ET LE BON MOMENT.



1 084 058 \$
Répartition des titres en portefeuille AGF

Fonds AGF d'actions canadiennes
677 842 \$

Fonds AGF d'obligations canadiennes
428 462 \$

Compte AGF de marché monétaire
426 395 \$

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 octobre 1976 aurait valu 1 084 058 \$ le 30 novembre 1990. Nous avons déduit tous les frais de gestion, imputés 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.

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 _____

LF0119C

TROUVER LE MOMENT OPPORTUN

Le marché boursier n'était pas un bon "endroit" pour votre REER en octobre 1987. Les liquidités l'étaient alors. Dans son Guide de l'investisseur de 1991, la revue Fortune affirme que la répartition des actifs sera le facteur déterminant du succès des placements. La façon dont le capital de son REER est réparti entre les actions, les obligations et le marché monétaire peut avoir plus d'impact sur les rendements à long terme que le choix de ses placements. Il faut savoir agir au bon moment. Quand doit-on se retirer de la Bourse? Quand faut-il investir dans les obligations? Est-il plus sage, vu la conjoncture économique, 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

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 contient les détails de tous les frais. Le Service de répartition des titres en portefeuille peut être utilisé par les résidents des territoires ou 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 30 novembre 1990. Répartition des titres: 18,6% sur 14 ans, 15,0% sur 10 ans, 8,3% sur 5 ans, 7,3% sur 3 ans, 1,0% sur 1 an. Fonds AGF d'actions canadiennes: 14,6% sur 14 ans, 7,4% sur 10 ans, 1,4% sur 5 ans, 0,0% sur 3 ans, -22,4% sur 1 an. Fonds AGF d'obligations canadiennes: 11,0% sur 14 ans, 13,1% sur 10 ans, 6,7% sur 5 ans, 9,0% sur 3 ans, 4,3% sur 1 an. Compte AGF de marché monétaire: 11,0% sur 14 ans, 11,3% sur 10 ans, 9,9% sur 5 ans, 10,9% sur 3 ans, 12,4% sur 1 an. Les taux de rendement seront diminués des frais de vente éventuels.

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 11 janvier 1991

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
ADMAX INV			Gyro Equity(dr)	9.51	-10
Ame Perf US(i)	3.62	-13	C-ANAES		
Ame Perform(i)	4.17	-15	C-Anaes(ydr)	9.30	-
Captain Inc(i)	4.91	-02	CDN BAR MGMT		
Cdn Perform(r)	4.56	-04	CDN Global(yd)	9.06	-
Polymetrie(i)	4.97	+01	CO-OP TRUST GROUP		
AGF GROUP			Growth(ydr)	12.54	-
Amer Grth(i)	7.32	-09	Income(ydr)	9.34	-
Cdn Bond(i)	4.47	-04	DOMEQUITY		
Cdn Equ(i)	7.76	-09	Domequity(ydr)	5.39	-
Cdn Res(i)	7.89	-14	DUNEDIN		
Conv Inc(i)	7.48	-02	Interf(i)	92.34	-
Corp Inv(i)	11.15	-03	DYNAMIC GROUP		
Crp Inv 50k(i)	5.12	-02	Dyn Am CDN(i)	7.00	-05
Global(i)	9.53	-13	Dyn Am US(i)	6.07	-05
Grth Equ(i)	6.77	-11	Dyn Cdn(i)	12.74	-08
HiIncome(i)	9.44	-02	Dyn Div(i)	4.77	+03
Japan(i)	5.01	-07	Dyn Glo Bond(yi)	4.97	-04
MMF(10.97)(lr)	10.00	-	Dyn Global(yi)	4.64	-06
Special(i)	5.22	-11	Dyn Income(i)	5.31	-02
ALLIED CAPTL MGMT			Dyn MMF(11.70)(lr)	10.00	-
Canadian(dr)	3.92	-01	Dyn Mgd Port(i)	5.96	-02
Dividend(dr)	3.82	+04	Dyn Partners(i)	5.04	-03
Income(dr)	5.39	-03	Dyn Prec Met(i)	1.03	+02
Intern'l Cdn(d)	4.17	-01	ELLIOTT + PAGE		
Intern'l U.S.(d)	3.62	-01	EP Bal(i)	24.69	-17
ALTAMIRA			EP Bond(i)	26.22	-04
Balanced(dr)	9.71	-11	EP Equ(i)	23.99	-24
Bond(dr)	10.48	-03	EP Mon(19.25)(dr)	1.00	-
Capital Gwth(dr)	8.31	-09	ETHICAL GWTH		
Diversif(yd)	8.00	-09	Ethical Gwth(yir)	5.67	-00
Equity(dr)	14.59	-12	FI EXAR		
Gr & Inc(dr)	5.43	+01	Immobilier(yir)	10.88	-
Income(dr)	6.42	-01	FIDELITY INV		
Resource(dr)	4.54	-15	Cap Bal(i)	10.54	-10
Special Grth(dr)	6.98	-08	Cap Buildr(i)	11.72	-15
BEUTEL GOODMAN*			Cap Conserv(i)	10.40	-04
AM & Int'l(yi)	10.03	+03	Int'l Folio(i)	10.46	-22
Balanced(yir)	9.96	-08	FINSICO FUNDS		
BOLTON TREMBLAY			Bond(i)	8.86	+02
Bond + Mtg(i)	5.03	-02	JF Am Equ(i)	10.13	-09
Cda Curr(i)	13.04	-14	JF Bal(i)	8.23	-07
Cdn Bal(i)	4.57	-04	JF Cdn Equ(i)	9.26	-11
Discovery(i)	3.94	-07	MMF(11.00)(ldr)	10.00	-
Income(i)	9.10	+04	T-Bill(10.66)(ldr)	10.00	-
Intern'l(i)	6.40	-11	US MMF(6.69)(ldr)	10.00	-
LDMK Ame(i)	4.77	-03	FIRST CDN FUNDS		
LDMK B&M(i)	5.03	-02	Balanced(dr)	9.57	-05
LDMK Can(i)	4.62	-04	Bond(dr)	9.76	-01
LDMK Int(9.40)(gir)	10.00	-	Equi Ind(dr)	9.35	-10
LDMK Int(i)	5.27	-07	MMF(10.23)(dr)	1.00	-
Mny Fd(11.10)(lr)	10.00	-	Mortgage(dr)	11.30	+03
Optiml Cdn(i)	6.10	-12	FIRST CITY FUNDS		
Pld Ricea(i)	9.93	-16	Growth(ydr)	4.28	-01
Taurus(i)	4.60	-04	Income(ydr)	4.91	-00
BULLOCK GROUP			RealFund(yir)	6.38	-
American CS(ii)	10.05	-03	FONDS DES JARDINS		
American US\$ (ii)	8.73	-03	Action(ydr)	16.52	-
Balanced(i)	9.30	-07	Equilibre(ydr)	9.76	-
Bond(i)	7.31	-03	Hypo(ydr)	4.39	-
CIF(i)	6.23	-07	Intern'l(ydr)	15.54	-
Dividend(i)	9.86	-02	MM(14.27)(ydr)	10.01	-
Growth(i)	1.94	-01	Obli(ydr)	4.47	-
MMF(10.39)(lr)	10.00	-	FONDS FICADRE		
CENTRAL GUARANTY			Action(ydr)	10.65	-
Fut Cdn Gth(i)	10.69	-	Equilibre(ydr)	10.22	-
Fut Gov. Bd.(ydr)	10.04	-	MM(10.86)(ydr)	10.00	-
Fut Income(ydr)	9.55	-	Obli(ydr)	10.16	-
Fut MMF(10.90)(dr)	10.00	-	FONDS SNF		
Fut Mortgage(ydr)	10.25	-	Action(ydr)	5.67	-
Fut Select(ydr)	10.11	-	Equilibre(ydr)	8.92	-
CENTRAL GUARANTY			MM(11.02)(ydr)	10.00	-
Inv Equity(ydr)	6.12	-	Obli(ydr)	9.72	-
Inv Income(ydr)	4.48	-	FRIEDBERG COM. MGMT		
Mortgage(ydr)	10.46	-	Prec Metals(yi)	7.80	-01
Prop Fund(yir)	100.77	-	GBC FUNDS		
CHURCH STREET			Bond(ydr)	10.37	-08
Balanced(ydr)	10.17	-	Canada(ydr)	5.90	-07
Equity(ydr)	9.98	-	MMF(11.19)(ydr)	10.00	-
Income(ydr)	9.84	-	Nor Ame(ydr)	2.60	-02
MMF(11.47)(ydr)	10.00	-	GLOBAL STRATEGY		
CIBC FUNDS			America(i)	9.44	-10
Balanced(dr)	10.11	-08	Canadian(i)	9.17	-04
Cdn Equity(dr)	9.83	-06	Europe(i)	8.19	-15
Fix Inc(dr)	9.82	-06	Far East(i)	10.80	-04
Global(d)	9.58	-16	Global Corp(i)	5.52	-02
MMF(10.63)(dr)	10.00	-	Global Fund(i)	14.28	-16
Mortgage(dr)	10.71	+16	Real Estate(i)	7.65	-21
COOPERANTS GROUP			T-Bill(10.65)(lr)	1.00	-
Amer. Eqty (ydr)	9.49	-	US \$(5.99)(i)	1.00	-
Balanced(ydr)	9.26	-	World Bond(i)	9.20	-04
Cdn. Equ. (ydr)	8.55	-	World Money(i)	9.69	-
Income(ydr)	9.69	-	GUARDIAN GROUP		
Inv Estab. (ydr)	52.56	-	American Eq. (ydr)	18.69	-41
CT INV COUNSEL			Balanced(ydr)	12.71	-01
Ev US Bond(d)	9.66	-19	CIPF88(ydr)	9.40	+01
CUNDILL GROUP			CIPF87(ydr)	9.84	+02
Securty(i)	11.50	-03	Canadian Eq. (ydr)	4.60	-05
Value(ii)	10.46	-22	Enterprise(yir)	8.87	-11
CALPA			Global Eq. (ydr)	3.56	-10
Gyro Bond(dr)	9.62	-06	Int'l Income(yir)	8.04	-02

EXPLICATION DES COTES

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

- (L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat
 - (G) des frais à la sortie
 - (R) fonds éligible au REER
 - (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente
 - (I) fonds distribué par courtiers et agents indépendants
 - (CHG %) variation depuis la dernière évaluation
 - (Y) valeur de l'actif net par action est en retard
 - (x) ex-dividendes
- Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.
- Les chiffres entre parenthèses correspondent au rendement des fonds monétaires. La valeur d'actif nette d'un fonds du marché monétaire est toujours de 10 \$. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie.
- La première colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédent la date de publication.
- La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la valeur nette d'actif dès qu'ils sont versés.
- La deuxième colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

Source: Fund Data Canada

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
North Amer(yi)	4.10	-08	Endur Bond(gdr)	5.18	+01
Pac. Rim. (yi)	13.60	-	Endur Cdn(gdr)	4.58	-02
Pld Div(7.98)(ydr)	8.17	+08	Endur Global(gd)	4.59	-07
S Mny(11.39)(yir)	10.00	-	V MMF(10.88)(dr)	10.00	-
Strat Inc(i)	9.33	-03	Viking Cdn(i)	5.37	-04
US MMF(6.55)(ydr)	10.00	-	Viking Com(i)	5.88	-08
Vantage Bal(ygr)	5.27	+02	Viking Div(i)	7.15	-06
Vantage Equ(ygr)	5.17	+01	Viking Gth(i)	5.85	-07
Vantage Bond(ygr)	5.76	-	Viking Inc(i)	3.97	-
Vantage Int'l(ygr)	3.80	-11	Viking Int'l(i)	7.02	-12
Vantage U.S.(ygr)	4.58	-10	LLOYDS BANK CAN.		
HARVARD			Balanced(ydr)	9.65	-
Harvard(i)	2.00	-02	Equ Index(ydr)	9.75	-
INDUSTRIAL GR.			MMF(10.57)(ydr)	10.01	-
CS Mgt(11.02)(i)	10.00	-	LOTUS FUND		
Indust AmCDN(i)	6.87	-09	Lotus Fund(ydr)	10.51	-05
Indust Bond(i)	10.09	-09	MD MGMT FD		
Indust Div(i)	8.26	-19	CMAI(ydr)	7.26	-
Indust Eq(i)	11.85	-33	CMASTDF(ydr)	46.94	-
Indust Future(i)	4.71	-06	MD Bond(ydr)	11.40	-
Indust Global(ii)	5.29	-12	MD Grth(ydr)	3.77	-
Indust Gwth(i)	13.10	-22	MDR A(ydr)	17.36	-
Indust Hor(i)	5.04	-06	MDR B(ydr)	16.62	-
Indust Inc(i)	8.89	-09	Perp G. (y)	1.77	-07
Indust Pens(i)	4.35	-10	Perp G. II(y)	1.79	-05
Mack Eq(i)	1.85	-03	Perp G. IV(y)	2.21	-04
Mack Mtge(i)	1.13	-01	Perp G. V(y)	2.60	-
INTEGRA CAP			Perp G. VI(y)	2.90	-06
Balanced(i)	9.67	-08	Perp G. VII(y)	7.31	+03
INVESTAT			Real Estate(ygr)	10.24	-
Act-Eqty(dr)	4.73	-03	MIDDLEFIELD GROUP		
Equi-Bal(dr)	4.67	-01	MRF Mutual(yir)	8.08	-11
Rev-Inc(dr)	4.98	+03	MONTREAL TRUST GR.		
INVESTORS GROUP			Balanced(ydr)	9.92	-
Bond(ydr)	4.21	-	Dividend(ydr)	8.50	-
Cdn Equity(ydr)	5.73	-07	Equity(ydr)	22.71	-
Dividend(ydr)	9.24	-02	Income(ydr)	8.03	-
Global(ydr)	5.48	-13	Internat(ydr)	23.39	-
Gro P'folio(ydr)	4.91	-	MMF(11.40)(ydr)	10.00	-
GroPlus P'fol(ydr)	4.92	-	Mtge(ydr)	10.02	-
Growth(ydr)	7.97	-09	Rep Bal(ydr)	9.89	-
Inc P'folio(ydr)	5.01	-	Rep Eq(ydr)	20.74	-
Inc Plus P'fol(ydr)	5.01	-	Rep Inc(ydr)	17.27	-
Japan(ydr)	11.87	-17	Rep MMF(11.20)(ydr)	10.00	-
MMF(11.11)(ydr)	1.00	-	Rep Mtge(ydr)	10.04	-
Mtge(ydr)	4.91	-	Rep Tot Ret(ydr)	9.49	-
Mutual(ydr)	7.50	-04	Tot Return(ydr)	9.54	-
Real Prop(ydr)	5.28	-	MUTUAL GROUP		
US \$(5.99)(i)	4.78	-	Amerfund(i)	8.77	-16
World Bond(i)	9.20	-04	CIF(i)	8.25	-07
World Money(i)	9.69	-	Diversifd 25(i)	11.17	-03
GUARDIAN GROUP			Diversifd 40(i)	11.57	-10
American Eq. (ydr)	18.69	-41	Diversifd 55(i)	11.46	-14
Balanced(ydr)	12.71	-01	Equifund(i)	11.48	-19
CIPF88(ydr)	9.40	+01	MMF(10.31)(dr)	1.00	-
CIPF87(ydr)	9.84	+02	NATIONAL TRUST		
Canadian Eq. (ydr)	4.60	-05	Balanced(ydr)	9.76	-
Enterprise(yir)	8.87	-11	Equity(ydr)	9.32	-
Global Eq. (ydr)	3.56	-10	Income(ydr)	10.36	-
Int'l Income(yir)	8.04	-02	MMF(10.95)(ydr)	10.00	-
LAURENTIAN			Pro(ydr)	89.65	-
Endur Bal(gdr)	5.20	-02			

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
NORTHERN GROUP			Growth(i)	9.89	-09
Euro(gi)	6.37	-21	Income(i)	10.07	-02
Voyageur(gir)	3.19	-01	MMF(10.54)(dr)	1.00	-
O.I.Q. FERIAUE			Strata-40(i)	10.09	-05
Action(ydr)	24.38	-	Strata-80(i)	9.97	-07
Equilibre(ydr)	27.11	-	TD GREEN LINE		
MM(ydr)	27.45	-	Cdn Balanced(dr)	9.81	-03
Obligations(ydr)	25.48	-	Cdn Bond(dr)	9.82	-02
ONT. TEACHERS GR.			Cdn Equity(dr)	9.73	-05
Balanced(ydr)	11.20	-	Cdn Index(i)	5.04	-05
Diversifd(ydr)	10.23	-	Cdn MMF(11.51)(dr)	10.00	-
FixVal(11.90)(ydr)	10.00	-	Mortgage(ydr)	10.47	-
Growth(ydr)	11.03	-	US Index(d)	5.83	-11
Mtge(ydr)	11.53	-	US MMF(6.96)(d)	10.00	-
ORBIT GROUP			TALVEST FUNDS		
World(yi)	4.81	-19	American(ygr)	4.92	-04
PHN GROUP			Bond(ygr)	10.08	-04
Balanced(ydr)	10.02	-12	Dev Growth(yir)	5.66	-02
Bond(ydr)	8.24	-03	Global(ygr)	5.68	-07
Canadian(ydr)	19.24	-32	Growth(ygr)	8.59	-09
Div Inc(ydr)	13.81	-14	Income(ygr)	10.27	-01
MMF(11.66)(ydr)	10.00	-	MMF(11.18)(yir)	10.00	-
Pooled					

Les taux poursuivront leur baisse

Gardez vos positions de vente et préparez-vous à vendre les titres qui génèrent des profits

NDLR - Nous introduisons cette semaine une nouvelle rubrique sur l'analyse technique. Cette rubrique, qui porte le nom de COMPORTEMENT DES INVESTISSEURS, a pour but de vous aider à comprendre le mouvement des titres et des indices boursiers créé par les changements de l'offre et de la demande.

L'analyse technique, qui est basée sur les volumes et les mouvements des cours des titres et des indices sur les différents marchés financiers, traduit le comportement des investisseurs. Elle permet de déceler leur enthousiasme et leur déprime, de découvrir les nouvelles tendances et de détecter des signaux d'achat ou de vente. Elle est un complément à l'analyse fondamentale qui repose essentiellement sur les ratios et les résultats de l'économie et des entreprises.

Les marchés boursiers ont réalisé en fin d'année 1989 début 1990 un double sommet historique jamais vu depuis plus de cent ans d'histoire. L'année 1990 a été une année de baisse importante de janvier à aujourd'hui.

Il est très rare que tout tombe en même temps et avec une telle vigueur. Ces

Guide d'analyse technique gratuit

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

Ce guide, commandité par Les Investissements Disnat inc., vous expliquera d'une manière simple la base de l'analyse technique et vous servira de point de référence pour mieux comprendre le

contenu de la présente rubrique. L'analyse technique réfère en effet à un vocabulaire particulier qu'il n'est pas toujours possible d'expliquer à l'intérieur d'un court article.

Ce guide comprend plus de 30 pages de textes et de graphiques, reliés dans un format très pratique. Il suffit pour obtenir votre copie d'appeler chez Disnat à l'un ou l'autre des numéros suivants : de Montréal : (514) 842-8471 ; d'ailleurs au Québec : 1-800-361-1845.

indications sont vraiment significatives. Cela démontre un ralentissement économique évident.

Les graphiques de l'indice composé du Dow Jones et du TSE 300 démontrent bien les tendances brisées. Le déficit des gouvernements, les taux d'intérêt trop élevés et la baisse des profits des compagnies ont maintenu les tendances à moyen terme négatives toute l'année.

C'est la possibilité de guerre qui fait peur aux investisseurs par les temps qui courent, comme si ce n'était pas assez d'entendre parler

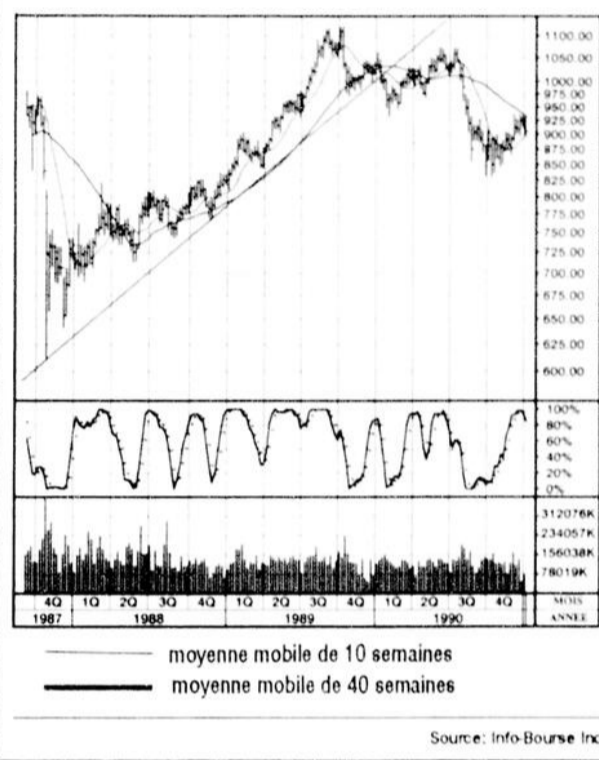
de ralentissement économique et de récession.

Les marchés boursiers, qui semblaient reprendre du poil de la bête depuis octobre dernier, sont finalement retournés à la baisse depuis le début de janvier 1991 avec un signal de surachat (lorsqu'il y a plus de vendeurs que d'acheteurs) sur les graphiques quotidiens et hebdomadaires pour maintenir leur tendance négative.

Taux d'intérêt en baisse

Le taux d'escompte de la

DOW JONES COMPOSÉ X-DJC-NYSE -



Banque du Canada devrait maintenir sa tendance à la baisse maintenant qu'il a percé son support de 12,5%. Cela devrait aider les obligations du gouvernement du Canada échéant en 2001 à maintenir leur tendance à la hausse, bien qu'une petite pause temporaire est possible.

Parmi les gagnants de

1990, Groupe Jean Coutu (Mtl, 17,75 \$) maintient sa formidable tendance à la hausse. Par contre, IAF Biochem (Mtl, 11,50 \$) vient de briser sa tendance haussière en chutant de 14 \$ à 11,50 \$. Il serait sage que l'investisseur qui a un bon profit sur ce titre l'encaisse.

La prudence est sûrement de rigueur pour prendre des

positions d'achat, car les secteurs à la baisse maintiennent leurs tendances, tandis que les secteurs à la hausse semblent à bout de souffle.

Du côté des titres, il faut surveiller les actions qui ont maintenu leur tendance haussière, mais qui commencent à montrer des signes de faiblesse. Parmi ceux-là, mentionnons American Barrick (Mtl, 24,50 \$), Bombardier (Mtl, B, 13,88 \$) et Northern Telecom (Mtl, 31,25 \$).

Vous êtes invités à me faire part de vos questions et commentaires d'intérêt général à l'adresse du journal (Michel Carignan, Journal LES AFFAIRES, 465 rue St-Jean, 9ième étage, Montréal, QC H2Y 3S4). Je tenterai de répondre à vos besoins dans la mesure du possible à l'intérieur des prochaines rubriques.

MICHEL CARIGNAN



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

DÉBROUILLEZ VOS PLACEMENTS DE RETRAITE.

Un RER autogéré Ligne Verte de la Banque TD facilite la planification de votre avenir, même quand les conditions du marché changent. Grâce au vaste éventail de placements admissibles au RER, vous pouvez adapter vos stratégies de placement au fur et à mesure pour tirer le maximum de vos placements sur lesquels l'impôt est reporté. Vous pouvez économiser jusqu'à 83%* des commissions lorsque vous effectuez vos opérations par les Services d'Investissement Ligne Verte inc.** Pour recevoir des renseignements et une formule de demande de compte RER autogéré Ligne Verte, appelez ou visitez n'importe quelle succursale de la Banque TD ou envoyez le coupon ci-dessous.

LES RER AUTOGÉRÉS LIGNE VERTE

Ligne Verte, La Banque Toronto-Dominion, 2001, rue University, Bureau 305, Montréal (Québec) H3A 2A6

C'est, je voudrais savoir comment réduire mes coûts de commissions et obtenir aussi le service exceptionnel de la Ligne Verte. Veuillez me faire parvenir les renseignements gratuits sur les

Transactions Services d'Investissement Ligne Verte inc.

RER autogéré Ligne Verte

Avez-vous déjà un compte Ligne Verte? Veuillez cocher si:

Nom _____

Adresse _____

Ville/Municipalité/R.R. _____ Province _____ Code postal _____

Téléphone (maison) _____

Téléphone (travail) _____

* Sur la base d'une étude effectuée auprès de cinq grands courtiers en avril 1990.
** Filiale à part entière de La Banque Toronto-Dominion.
"Ligne Verte" est une marque de commerce de la Banque TD et la société Services d'Investissement Ligne Verte inc. en est un agent agréé.

Montréal (514)289-1479	Québec (418)654-0700 1-800-363-1531	Province de Québec 1-800-363-1171	Toronto (416)982-7981 ou (416)944-5467	Dragon City (416)982-8863 ou (416)944-5468	Windsor (519)252-7703 1-800-265-0846	London (519)679-6440 1-800-265-4447	Hamilton (416)521-1073 1-800-263-8560	Ottawa (613)238-7233 1-800-267-8844	Ontario 1-800-268-8209	Halifax (902)423-1171 T.N.-O.-Yukon 1-800-661-9728	Winnipeg (204)988-2641 Manitoba 1-800-665-8705	Saskatoon (306)975-7398 Saskatchewan 1-800-667-6856	Edmonton (403)448-8088 Alberta 1-800-472-9717	Calgary (403)292-2875 Vancouver (604)654-3783	Victoria (604)356-4054 C.B. 1-800-663-0480
---------------------------	---	--------------------------------------	--	--	--	---	---	---	---------------------------	---	---	--	--	--	---

Pour l'investisseur audacieux, l'incertitude boursière peut être une occasion d'achat

Au moment d'écrire ces lignes, le monde entier retient son souffle en attendant la décision du leader irakien Saddam Hussein. Il est donc possible qu'en lisant ceci, vous en sachiez un peu plus long sur le dénou-

ment de conflit du Golfe persique.

La menace de guerre dans ce centre nerveux pétrolier est un autre gros nuage noir au-dessus des marchés financiers.

À cela s'ajoute la chute des économies nord-américaines, les problèmes du système bancaire américain, la débâcle du marché immobilier aux États-Unis, l'endettement extraordinaire des compagnies et des gouvernements et la possibilité d'une véritable dépression économique.

Il y a là suffisamment de soucis pour empêcher tout investisseur de dormir...

La semaine dernière, la bourse a évolué au rythme des développements et des rumeurs concernant les efforts pour éviter la guerre en Irak et au Koweït. Les principaux indices boursiers ont poursuivi leur chute entamée dès les premiers jours de janvier. L'indice des 30 titres industriels *Dow Jones* a perdu 2,5 % à 2501,49 alors que le *TSE 300* a glissé de 1,0 % à 3183,59.

Le même scénario se répètera probablement cette semaine (du 14 au 18 janvier).

L'investisseur qui suit les soubresauts quotidiens des marchés financiers risque d'être transi par la crainte et le doute. Ces émotions ne sont généralement pas de sages conseillères. Il vaudrait probablement mieux s'enfermer, à l'abri des messages des médias qui sèment confusion et désarroi.

Crises=occasions

D'autre part, il y a des lunes que les marchés financiers n'ont pas connu et si grand consensus de pessimisme. Cela peut d'ailleurs laisser présager un mouvement de panique semblable au krach de 1987. « Des crises, il y en a eues et il y en aura toujours. Toutefois, si

vous attendez toujours le prochain apocalypse, deux choses surviendront. Un, vous ne dormirez pas très bien la nuit. Deux, vous manquerez des occasions de placement extraordinaires », écrivait récemment **Larry Abraham**, éditeur du *Insider Report*.

Incidentement, M. Abraham écrivait en novembre dernier qu'il y aura une guerre contre l'Irak. « Une fois les bombardements finis, Hussein sera mort, l'Irak en tant que force militaire sera inexistante... » Les États-Unis se serviront de cet exemple comme avertissement à ceux qui désiraient utiliser la force à l'avenir, disait-il.

Ce scénario en vaut d'autres et il ne faut pas parier sa chemise sur des événements dont le contrôle nous échappe totalement.

Par contre, l'ouverture des hostilités aurait un aspect positif : elle éliminerait une incertitude et la bourse a horreur des incertitudes. De plus, il est à peu près certain que le début de la guerre sera accueilli par une baisse importante en bourse.

L'investisseur à long terme courageux et qui a encore confiance en l'avenir pourra probablement cueillir des titres de solides compagnies à des cours intéressants.

Achetez solide

Dans le contexte actuel, il est de loin préférable de chercher des entreprises de croissance au bilan très sain, dont la performance passée est superbe et dont les perspectives sont favorables. Au Québec, on songe à des titres comme **Bombardier** (Mtl, B, 14 \$), **Groupe Jean Cou-tu** (Mtl, 17,75 \$), **Groupe SNC** (Mtl, 12 \$), **Groupe Sani Mobile** (Mtl, 3 \$) et **A.L. Van Houtte** (Mtl, 5,13 \$).

À Toronto, on pense à des titres comme **Laidlaw** (Tor.,

B, 20,63 \$), **Hees** (Tor., 16,25 \$) et **Royal Trustco** (Tor., 9,38 \$). Aux États-Unis, il y a **Philip Morris** (New York, 49 \$ US), **Eli Lilly** (New York, 69 \$ US) et **Loews** (New York, 91,88 \$ US). En fait, les crises et les paniques devraient être des occasions pour les investisseurs d'acheter ces titres qui se transigent toujours à des ratios généreux.

Par exemple, tout le monde est d'accord pour dire que le Groupe Jean Cou-tu est une entreprise de toute beauté.

Toutefois, il se transige à des ratios élevés. À 17,75 \$, les investisseurs paient 21 fois ses profits des quatre derniers trimestres dans un environnement où beaucoup de titres ont peine à commander des ratios de cinq fois les bénéfices.

On peut dire la même chose des titres comme **Laidlaw**, des titres qui oeuvrent dans l'environnement aux États-Unis et les compagnies pharmaceutiques américaines.

Selon le bulletin financier **Market Insider Bulletin**, les initiés ne semblent pas craindre la fin du monde. Le bulletin calcule le ratio des ventes des initiés par rapport aux achats. Au 2 janvier dernier, ce ratio à la **Bourse de Toronto** était de 0,69, signifiant un nombre beaucoup plus grand d'acheteurs.

« Depuis 10 ans, cet indicateur a atteint de tels extrêmes à seulement deux occasions, au printemps de 1982 et à la fin de 1987 », écrit l'éditeur **Anthony Jasan-sky**. Aux États-Unis, le ratio est plus positif à 0,39, soit « un niveau comparable à celui d'après le krach et pendant le dévastateur marché baissier de 1973-74 ».

Parmi les titres achetés fréquemment par les initiés, **Market Insider** mentionne la **Banque Nationale** (Mtl, 7,50 \$), **Unigesco** (Mtl, B, 2,50 \$), la **Banque Royale** (Mtl, 22,88 \$) et **United**

Westburne (Mtl, 7,38 \$).

Par ailleurs, si vous croyez que la récession se terminera cette année, jetez un coup d'oeil courageux aux titres très cycliques comme les fabricants d'automobiles, les constructeurs de maisons et tout le secteur manufacturier.

¹ Insider Report, P.O. Box 84903, Phoenix, AZ 850771

² Market Insider Bulletin, P.O. Box 541, Thornhill, Ont., L3T 2C0

BERNARD MOONEY



Association pulmonaire du Québec



Michel Zabatany Hamel
co-président

M. Claude Robitaille, directeur général de l'Association pulmonaire du Québec, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Michel Zabatany Hamel, directeur des ventes, Hôtel l'Estérel 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.

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 11-01-91	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1696,31	10,78	11,44	2075,76	1573,94
Banques	1664,32	-5,38	7,02	2218,98	1425,79
Mines et métaux	1705,14	8,45	13,09	2218,98	1555,00
Pétrole et gaz	1492,03	-15,87	22,11	1793,13	1454,67
Prod. forestiers	2130,98	-91,58	104,82	3087,02	2046,10
Prod. industriels	1213,35	-49,93	19,16	1729,44	1175,98
Serv. publics	1633,81	-18,55	15,44	1666,95	1436,29

BOURSE DE TORONTO

	TSE 35	TSE 300			
Mines et métaux	177,42	3183,59	-33,10	15,70	4042,28
Or et argent	2686,21	2686,21	8,87	4,90	3809,64
Pétrole et gaz	5478,29	5478,29	-0,71	52,00	8166,56
Pâtes et papiers	3878,33	3878,33	-43,98	30,49	4635,78
Produits de consommation	3004,20	3004,20	-104,70	31,74	4242,91
Prod. industriels	4365,63	4365,63	-48,54	14,15	5535,04
immeubles et construction	1598,74	1598,74	-41,61	16,69	2151,63
Transport	7953,59	7953,59	-469,02	n.d.	17843,05
Pipeline	7947,31	7947,31	-51,57	15,79	11078,96
Services publics	3875,11	3875,11	-43,27	14,62	4012,13
Comm. & média	2806,02	2806,02	-30,87	14,97	3187,35
Commerce	6180,62	6180,62	-78,59	32,19	8793,28
Serv. financiers	3713,33	3713,33	-66,23	n.d.	4780,50
Sociétés de gestion	2332,52	2332,52	-11,84	7,73	3018,67
Haute technologie	4024,43	4024,43	-42,61	14,85	6056,19
	726,41	726,41	-24,09	—	850,58

ÉTATS-UNIS

	DJ, 30 ind.	DJ, transport	DJ, serv. publics	DJ, 65 actions	NYSE, composé	Amex	S & P 500	NASDAQ
	2501,49	905,45	204,35	889,10	172,78	298,76	315,23	361,80
	-64,60	-3,66	-3,59	-16,50	-3,17	-4,29	-5,77	-5,44
	13,00	27,30	13,70	n.d.	n.d.	n.d.	14,50	n.d.
	3024,25	1524,00	236,98	1120,99	201,55	397,29	369,78	487,60
	2344,30	829,70	187,94	830,62	161,76	286,93	294,49	322,93

AUTRES

	Londres F.TIMES	Tokyo Nikkei 225
	2106,10	23 241,02
	-20,00	-828,16
	n.d.	n.d.
	2463,70	38712,88
	1990,20	20983,50

	Ferm. 11-01-91	Ferm. 04-01-91	Var. en 1 sem.	1000-91 Haut	1000-91 Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en \$US	86,81	86,87	-0,06	87,43	69,13



Gilles Jarry
Premier vice-président
Direction du Québec

BANQUE DE MONTRÉAL

Dans le cadre d'un programme qui vise à rapprocher ses dirigeants des collectivités qu'ils desservent, la Banque de Montréal annonce la nomination de M. Gilles Jarry au poste de premier vice-président, Direction du Québec. La Banque annonce également la nomination de six vice-présidents,

chacun responsable d'une région au Québec, et d'un vice-président au Centre bancaire privé de Montréal. Grâce à une présence locale accrue de ses dirigeants, la Banque pourra répondre plus efficacement aux besoins de ses clients. À l'avenir, la plupart des décisions portant sur les affaires bancaires, des heures d'ouverture aux approbations de prêts, seront prises localement.

L'équipe de banquiers spécialisés dirigée à Montréal par M. Glenn Rourke, premier vice-président, continuera d'assurer comme avant les services au gouvernement du Québec ainsi qu'aux grandes entreprises et administrations publiques au 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
Montréal 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



NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

LES AFFAIRES, samedi 19 janvier 1991

Asbestos Corp. : les actionnaires minoritaires lésés en 1986

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

Asbestos : + 2,50 \$ (62,5 %) à 6,50 \$

Les actionnaires minoritaires d'Asbestos Corp. ont finalement eu gain de cause devant un tribunal ontarien. La Cour a maintenu une décision antérieure de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario d'août 1988 exigeant une audience sur l'achat par le gouvernement du Québec d'Asbestos Corp. en 1986.

Les actionnaires minoritaires allèguent qu'ils ont été lésés car aucune offre publique n'a été déposée pour leurs actions. Le gouvernement du Québec a payé General Dynamics 80 \$ par action ou 170 M\$ pour son bloc de 54,6 % d'Asbestos.

Secura : + 3,50 \$ (41,2 %) à 12 \$

La société de portefeuille, anciennement appelée Henlys Group, se restructure. À l'issue de la réorganisation, la société aura dans ses coffres quelque 20 \$ de liquidités par action. La société n'a que 306 000 actions en circulation.

Cheni Gold : + 0,20 \$ (18,2 %) à 1,30 \$

La société minière a fait une découverte de zinc sur sa propriété de Colombie-Britannique. Les investisseurs semblent encouragés par les résultats de forage publiés jusqu'à maintenant. Le titre a gagné 0,34 \$ ou 29,3 % à Toronto.

Audrey Ress. : + 0,50 \$ (16,7 %) à 3,50 \$

Quelque 30 sociétés auraient manifesté un intérêt pour la mine Moberly de Ressources Audrey et auraient demandé à recevoir le dossier d'information préparé sur la mine. Audrey est à la recherche d'un partenaire financier pour développer cette mine.

NOS PERDANTS

Algoma Pr. (9,75 %) : - 4,25 \$ (34,7 %) à 8 \$

Algoma Pr, (8 %) : - 3 \$ (25 %) à 9 \$

À la lumière de la détérioration financière d'Algoma Steel Corp., Canadian Bond Rating Service (CBRS) a placé l'aciérie sur sa liste de surveillance du crédit. L'agence a indiqué que son geste devrait être perçu par les investisseurs comme un avertissement des problèmes financiers sérieux que connaît Algoma. L'alarme concernant Algoma provient de l'annonce par cette dernière qu'elle ne verserait pas le montant de 32,5 M\$ dû sur sa marge de crédit. Algoma a obtenu un sursis de trois mois de ses banquiers, Banque Toronto-Dominion, Banque CIBC et Banque Royale. Dominion Bond Rating Service a placé Algoma sur sa liste d'alerte de crédit plus tôt la semaine dernière. Algoma devrait essayer son pire déficit depuis 1986.

Stelco A : - 1,50 \$ (12,5 %) à 10,50 \$

La survie à long terme de l'aciérie Stelco exige une restructuration financière complète. C'est du moins l'avis de l'analyste financier Gregory Thompson de Midland Walwyn Capital présenté dans un rapport rendu public la semaine dernière. M. Thompson suggère de convaincre des détenteurs de titres de dettes et d'actions privilégiées de Stelco de convertir leurs titres en capital-actions. L'analyste calcule que Stelco doit générer des fonds additionnels de 175 M\$ par année afin de financer ses dépenses en capital et d'assurer sa viabilité à long terme.

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 11 janvier 1991

Les gagnants						
Compagnie	Vol (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm (\$)	Var en (\$)	Var en (%)
ASBESTOS CP	4	\$9 1/2	400	6 1/2	+2 1/2	62,5
SECHURA CL A	1	\$12 1/2	10	12	+3 1/2	41,2
LGS GRP CL A	8	150	135	149	+24	19,2
CHENI GLD MN	1	130	130	130	+20	18,2
AUDREY RES	283	350	280	350	+50	16,7
DENISON 9.75	1	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	+1 1/2	14,3
BT BANK WT C	54	\$9	8	9	+1	14,3
REGISTRY RES	6	137	116	137	+17	14,2
TELEMEDIA A	2	450	425	450	+50	12,5
NATL SEA N V	2	460	440	460	+50	12,2

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

Les perdants						
Compagnie	Vol (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm (\$)	Var en (\$)	Var en (%)
GREEN FOREST	1	125	125	125	-30	-19,4
POWER FINCL	1	\$20	20	20	-4 1/2	-18,8
LAVALIN IND	3	175	160	160	-35	-17,9
CMRS PACK	5	350	300	325	-65	-16,7
IAF BIOCHM W	10	\$7 1/2	6 1/2	6 1/2	-1 1/2	-16,1
RY NT FIN	1	\$18	18	18	-3	-14,3
GOLDEX MINES	1	235	215	215	-35	-14,0
BT BANK WTA	5	\$8 1/2	7 1/2	7 1/2	-1 1/2	-13,0
CENT CAP CLA	37	460	405	410	-60	-12,8
STELCO INC A	8	\$11 1/2	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	-12,5

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

Les plus actifs						
Compagnie	Vol (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm (\$)	Var en (\$)	Var en (%)
BO NATIONALE	813	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1 1/2	-4,8
POWER FINCL	509	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	-1 1/2	-0,7
AIR CANADA	495	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1 1/2	-2,9
LAC MINERALS	417	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	+1 1/2	4,0
LAIDLW INC A	408	\$21	20 1/2	20 1/2	-1 1/2	-0,6
PLACER DOME	376	\$19 1/2	18 1/2	18 1/2	-1 1/2	-2,0
BO ROYALE	361	\$23 1/2	22 1/2	22 1/2	-1 1/2	-1,1
COCACBEV TCC	346	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1 1/2	-1,4
LAIDLW INC B	337	\$29 1/2	29 1/2	29 1/2	-1 1/2	-0,4
BO MTL	319	\$21 1/2	20 1/2	20 1/2	-1 1/2	-0,6

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

A/B											
52 sem	Haut	Bas	Clôt	Var	Vol	Div	Rend	Bén/	cours/		
Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt	Var	000	(\$)	(%)	avt (\$)	bén.
110	20	ABOUCOURT M PR	25	25	25	4					
30	5	ABOUCOURT MN B	5	5	5	1					
16 1/2	11 1/2	ABITIBI PRCE	\$12 1/2	11 1/2	11 1/2	-1	0,50	4,3	-0,47		
11	2	ACSI-BIOREX	3	2	2	-1					0,17
115	68	ACTIDEV INC	71	70	70	-5					
180	100	AGNICO SP92	180	170	188	+15	19				
12 1/2	5 1/2	AGNICO-EAGLE	\$7 1/2	6 1/2	7 1/2	+1	194	0,07	1,2	-0,89	
26	22	AGROMEX INC	33	9	9	-4	2				-0,21
24	415	AGROMEX PR-B	15	15	15	-5	1	0,15	100,0		
11 1/2	7 1/2	AIR CANADA	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-2 1/2	495				1,85
28 1/2	19 1/2	ALCAN ALUM	\$22 1/2	21 1/2	22 1/2	+1	131	1,12	5,8	2,10	4,5
450	165	ALGO GRP A	215	205	210	+5	9	0,25	11,9	0,06	35,0
190	85	ALLOUACHE T	92	92	92						0,23
290	23 1/2	ALTA EGY 775	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2		1	1,94	8,0		
20	15 1/2	ALTA ENERGY	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	-1	29	0,33	2,0	0,65	24,8
19 1/2	11 1/2	ALTA NAT GAS	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	-1	153	0,68	5,6	1,23	10,0
235	200	ALUBEC IND	200	200	200	4		0,20	10,0	0,31	6,5
70	3	AMBERQUEST R	46	39	39	-6	50				
28 1/2	19 1/2	AMER BARRICK	\$25 1/2	23 1/2	23 1/2	-1	31	0,10	0,4	0,43	54,7
120	35	AMER RESERVE	39	37	39	+4	3				
150	65	AMSCO IND	135	120	132	+12	9	0,05	3,8	-0,40	
11 1/2	8	ANDRES MNS A	\$8	9	9	+1	1	0,60	6,6	0,97	9,3
9	5 1/2	ARMBO ENT	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2		1	0,15	2,6	-0,68	
68	20	ARMENO RES	26	24	24	+1	12				
34	11	ARMISTICE RS	13	11	11	-3	15				
400	140	ARTOPEX INTL	150	148	150	+5	4				0,30
320	100	ASAMERIA MNL	120	120	120	1					0,03
10	400	ASBESTOS CP	\$9 1/2	400	6 1/2	+2 1/2	4				0,34
11 1/2	8 1/2	ASTRAL INC A	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1	10	0,25	2,9	0,64	13,7
12 1/2	9 1/2	ATCO LTD I	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1	4	0,24	2,1	1,12	10,2
12	9 1/2	ATCO LTD II	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1	3	0,24	2,1	-1,08	
350	170	AUBERGES GV	225	225	225		5	0,10	4,4	0,05	45,0
400	175	AUDREY RES	350	280	350	+50	283				0,12
120	35	AUDREY RES WT	60	45	60	+7	1				
20	3	AURIFERE RS	5	5	5						
13 1/2	305	AUR RESOUCR	325	315	320	-10	21				0,01
43	5	AURIZON MNS	22	12	18	+5	170				-1,34
42	6	AUROCHS EXPL	37	34	34	-3	26				
395	265	AUTOSTOCK	325	320	320	-10	5	0,14	4,4	0,46	7,0
110	23	AVCORP IND	50	43	46	+9	20				0,01
110	160	B C TELEPHONE	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2		37	1,04	5,4	1,76	10,0
31 1/2	28 1/2	B CORP PR	\$30 1/2	29 1/2	30 1/2	+1	1	2,52	8,4		
22	15 1/2	B P CDA INC	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2		17	0,19	1,2	1,14	14,5
30	10	BAKERTALC	14	14	14	+3	5				-0,10
22 1/2	20 1/2	BANCSHARE PR	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	-1 1/2					1,92
25 1/2	20 1/2	BANK MTL SR4	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2		6	2,25	9,3		
15 1/2	10 1/2	BANK NS	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	-1	210	1,00	8,2	2,33	5,3
25	21 1/2	BANK NS PRG	\$24 1/2	23 1/2	23 1/2	-1	4	2,25	9,6		
24 1/2	19 1/2	BANK NS SR1	\$20 1/2	19 1/2	19 1/2	-1	2	2,47	12,7		
19 1/2	16 1/2	BANK NS 9.5%	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	-1	2	1,76	9,6		
8	4	BARXOR INC	4	3	4	+2	6				
9	1	BATEMAN BAY	7	7	7		3				0,11
11 1/2	5 1/2	BATON BROADCAST	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2		6	0,82	5,6	2,69	5,4
15 1/2	13 1/2	BC GAS INC	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	-1 1/2					-4,38
105	39	BCE DEV CORP	12	9	11	-2	387				
16 1/2	35	BCE DEV SR 1	40	48	40	-2	2				
45 1/2	34 1/2	BCE INC	\$39 1/2	37 1/2	39 1/2	+2	273	2,56	6,5	2,06	19,2
38 1/2	36 1/2	BCE INC PR D	\$37 1/2	37 1/2	37 1/2		2	2,60	6,9		
385	170	BCE INC WT	260	243	250	-30	15				
54	20	BCE INC 1.96	\$20	20	20	-4 1/2					1,96
44 1/2	35 1/2	BCE INC 2.05	\$39 1/2	39 1/2	39 1/2	-1	1	2,05	5,2		
31 1/2	14 1/2	BCE MOBILE	\$19 1/2	18 1/2	18 1/2	-1	12				-0,28
24	21 1/2	BCE CAP 725	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2		2	1,81	7,8		
24 1/2	19 1/2	BELL CDA SR9	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2		1	1,88	8,2		
24 1/2	25	BELL CDA S10	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2		1	1,86	8,0		
80	10	BELMORAL MNS	16	14	15	+1	166				-0,97
12	7 1/2	BGR PRECS A	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2		5	1,00	11,8	-0,90	
185	30	BIONAIRE INC	40	30	40	+3	17				0,18

C/D										
52 sem	Haut	Bas	Clôt	Var	Vol	Div	Rend	Bén/	cours/	
Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt	Var	000	(\$)	(%)	av

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
65	8		ENCOR W JA92	14	12	14	+3	191			0.27	5.6
190	80		EQUIP DEN B	150	150	150		1				
10	1		ESSOR EXP	3	1	3	+1	101			-0.05	
9	290		ETAC SALES	400	380	380	-20	205	0.24	6.3	0.20	19.0
65	17		EXPL ABIOR	30	26	30	+3	10				
315	175		FALCONB GOLD	245	235	235	-10	7	0.10	4.3	0.36	6.5
10	7		FCA INTL LTD	57	7	7	-	31	0.08	1.1	-0.57	
22	15		FID DESJ SRI	117	16	16	-	4	2.47	14.6		
200	99		FIN ENT-COOP	105	103	105	+3	3	0.06	5.7	0.06	17.5
17	10		FINNING LTD	12	12	12		7	0.46	3.8	1.41	8.5
17	12		FLETCHER CLA	115	14	14	-	32	0.40	2.8	2.95	4.8
22	18		FLETCHER 2 B	222	21	21	-	4	1.21	5.6		
455	250		FONDS C QUE	310	300	300	-10	7				
71	47		FORATEX INTL	48	48	48	-1	1			0.08	5.8
41	6		FORBEX INC	8	8	8	-1	10				
75	16		FORESBEC A	28	24	28	+3	16			-0.23	
200	130		FOREX GR	160	140	150	+10	9				
100	51		FOREX GR PR	60	60	60		3				
22	19		FORTIS INC	215	21	21	-	3	1.48	6.9	2.54	8.4
19	13		FOUR SEASONS	115	15	15	-	3	0.11	0.7	0.54	28.5
7	400		FPLIMITED	55	5	5	-	6			-0.91	
355	155		FREWEST RES	289	280	281	-9	30			-0.08	

G/H

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
23	16		G A Z PRC	22	22	22		1	2.07	9.2		
5	110		GALACTIC RES	143	125	130	-5	6			3.14	8.1
26	5		GLD BRIAR MN	26	18	19	-1	156				
8	2		GLDN DAY MNG	3	3	3		32			-0.07	
300	85		GLDN STAR RS	125	115	115	-15	5			-0.45	
20	390		GOLDCORP A	430	415	430	+15	2			-0.15	
20	4		GOLDEN POND	10	5	10	+6	74				
460	215		GOLDEX MINES	235	215	215	-35	1			0.27	44.4
15	10		GOLDN KNIGHT	112	11	12	-					
390	300		GOODFELLOW	320	320	320					-0.23	
90	50		GOYETTE INC	80	70	80	+5	7			0.20	4.0
23	21		GR L \$1.875	23	23	23		16	1.88	8.2	0.84	7.0
5	5		GR LAUR B	5	5	5		30	0.28	4.8	0.84	7.0
25	10		GRANDMA LEE	15	15	15	+5	2			-0.05	
7	315		GRDN TR PR B	360	355	360		1	0.85	23.6		
410	125		GRDN TRUSTCO	130	125	125	-5	1			-0.63	
300	125		GREEN FOREST	125	125	125	-30		0.16	12.8	-0.30	
7	5		GRILLI PROP	36	5	5	-	3	0.14	2.4	1.54	3.8
170	20		GROUPE BOEEN	31	31	31	+4	1			-0.34	
17	9		GRT W LIFE CO	111	11	11	-	1	0.50	4.3	1.43	8.0
21	16		GT LAKES GRP	21	21	21		1	0.84	3.9	2.14	10.2
25	24		GT-WEST 7.7%	24	24	24		1	1.93	7.9		
5	250		GTC TRNSCN B	365	355	355		125			0.14	25.4
8	6		GUARDCOR INV	8	8	8	+3	8	0.34	4.0	-0.12	
8	360		GUILLEVIN A	380	370	370	+5	307	0.10	2.7	0.60	6.2
100	4		GUILLEVIN WTS	4	4	4	-12	1				
17	10		GULF CDA RES	11	10	10	-	118	0.40	3.9	-0.84	
495	415		GULF RES SRI	445	445	445	+5		0.56	12.7		
38	21		GW UTILITIES	227	27	27		6			1.48	18.8
240	100		HARRICANA A	121	101	106	-15	5	0.28	26.4	-0.24	
7	350		HARTCO ENTRP	360	350	350	-20	1	0.20	5.7	0.85	4.1
8	18		HEES INTL BC	27	18	20	-5	66				
29	13		HEES INTL WC	16	15	16	+3	13	0.94	5.7	2.76	6.0
20	9		HEMLO GOLD	11	10	10	+1	75	0.20	1.8	0.27	40.3
415	255		HEROUX INC	380	325	375	+15	22			0.23	16.3
13	10		HOLLINGER	10	10	10	-	48	0.40	3.8	1.05	10.0
50	20		HONCO INC	20	20	20		1			0.21	1.0
290	43		HOPE BRK GLD	66	60	60	-3	3			-0.63	
180	15		HOPE BRK WT	35	35	35		3				
12	6		HORSHAM(THE)	59	35	35	-	3			0.86	9.9
250	120		HUBBARD DYER	145	130	140	+10	7	0.16	11.4	0.21	6.7
33	16		HUD BAY CO	20	20	20		1	0.80	4.0	3.41	5.9
44	11		HYPOCRAT	15	13	15	-1	25			-1.39	

I/J

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
15	7		IAB BIOCHEM	12	10	11	-	110			0.09	125.0
9	5		IAB BIOCHEM W	7	6	6	-1	10				
142	109		IBM	126	123	124	-7	2	4.84	4.5	6.25	17.2
235	100		IDEAL METAL	110	101	105	+2	10	0.10	9.5	0.09	11.7
96	70		IGLOO VIKSKI	76	76	76	-3	1	0.05	6.6	0.13	5.8
37	25		IMASCO LTD	27	26	27	+1	160	1.28	4.7	2.97	9.1
67	53		IMP OIL 'A'	59	57	57	-3	28	1.80	3.1	3.49	16.4
36	26		INCO LTD	28	27	28	+1	180	1.00	4.1	4.64	5.0
305	160		INFORM 2000	305	270	280	+5	86	0.08	2.9	0.27	10.4
8	135		INNOCENT INC	135	135	135	-1	1			-0.91	
50	43		INTERHOME	48	47	47	-1	8	2.00	4.2	3.41	13.9
48	5		INTERMONT EX	35	30	35	+5	60				
425	330		INVESTORS GR	326	26	26	+1		0.80	3.0	2.02	13.2
425	330		IPL INC	370	370	370		2	0.04	1.1	0.34	10.8
17	10		IVACO \$2.00	10	10	10		2	2.00	18.8		
19	12		IVACO \$2.25	13	13	13		1	2.25	17.3		
11	6		IVACO INC A	6	6	6		1	0.64	9.8	0.47	13.8
27	18		IVACO INC B	18	18	18			2.56	13.8		
16	9		IVACO INC C	10	10	10		2	2.00	18.4		
32	9		J & G LTEE	10	9	9	-3	11				
19	11		JANNOCK LTD	13	13	13		4	0.80	6.2	1.16	11.2
18	12		JEAN COUTU A	18	17	17	-1	18	0.20	1.1	1.14	15.6
78	15		JILBEY EXP	17	16	16	-1	26				
19	480		JOURNEYS END	55	5	5	-	1	0.20	3.6	0.49	11.5

K/L

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/bén.
12	6		KAUFEL GRP A	6	6	6		9			0.51	12.0
185	25		KAUFEL GRP B	30	30	30	-5	74			-0.04	
30	4		KEWAGAMA GLD	20	18	20	+4	45				
119	27		KNOWLGD HS	45	45	45	-10	1			-0.08	
55	14		LA FOSSE	15	15	15		6			-0.04	
33	10		LA SARRÉ INC	21	16	16	-6	180			-0.04	
175	75		LA VEREND A	155	150	155	+5	2	0.05	3.2	0.62	2.5
24	18		LABATT JOHN	20	20	20		15	0.78	3.8	2.02	10.1
470	46		LAC MIN WTA	68	60	65	+9	12				
16	7		LAC MINERALS	9	9	9		417	0.22	2.3	0.16	60.9
23	13		LAFARGE CP RE	15	15	15		4	0.47	3.0		
22	10		LAFARGE CORP	15	14	14	-1	1	0.40	3.2	1.23	10.2
28	19		LALDW INC A	21	20	20	-1	408	0.32	1.5	1.02	20.5
28	18		LALDW INC B	21	20	20	-1	319	0.32	1.5	0.94	22.1
125	100		LAMBERT SUMEC	120	120	120		4			0.12	10.0
365	250		LAPERIERE &	345	335	340	+5	5	0.10	2.9	0.46	7.4
5	375		LASSON A	430	430	430	-5	2			0.29	14.8
395	160		LAVAL IN IND	175	160	160	-35	3	0.12	2.4	0.57	8.7
10	7		LAWSON MAR A	8	8	8		1	0.40	5.0	1.08	7.4
180	110		LEROUX ACIER	170	170	170		3			0.22	7.7
180	100		LESSARD INC	105	105	105		2	0.17	15.7	0.20	5.2
230	125		LGS GRP CLA	150	135	149	+24	8	0.04	2.7	0.19	7.8
55	18		LIXOR INC	20	20	20		8				
19	13		LOBLAW CO	18	17	17	-1	13	0.20	1.1	1.04	17.1
40	10		LOGIBEC GRPE	17	17	17		1			-0.52	
11	8		LOGISTEC CLB	8	8	8			0.53	6.2	1.61	5.3
22	18		LONDON INSUR	19	19	19		48	1.10	5.6	2.31	8.4
22	17		LONDON PFD A	19	19	19		4	1.97	10.4		
24	2		LOUBEL EXPL	20	20	20		1				
9	340		LOUVEIN (LA)	405	390	400	+10	11	0.11	2.7	0.35	11.4
8	310		LOUVEIN PRA	365	365	365			0.94	25.6		
115	95		LSI LOGIC CP	95	95	95	-5	1			-0.16	
4	2		LYON LA JN91	3	3	3	-1	1				
33	11		LYON LAKE MN	14	13	13		41			-0.07	

M

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 11 janvier 1991

Table with 11 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend Bén, cours/ cours/ 000 (\$), (%), avt (\$), bén.

Table with 11 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend Bén, cours/ cours/ 000 (\$), (%), avt (\$), bén.

Table with 11 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend Bén, cours/ cours/ 000 (\$), (%), avt (\$), bén.

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 11 janvier 1991

Table titled 'Les gagnants' with 7 columns: Compagnie, Vol, Haut, Bas, Ferm, Var, Var.

Table titled 'Les perdants' with 7 columns: Compagnie, Vol, Haut, Bas, Ferm, Var, Var.

Table titled 'Les plus actifs' with 7 columns: Compagnie, Vol, Haut, Bas, Ferm, Var, Var.

Table with 11 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend Bén, cours/ cours/ 000 (\$), (%), avt (\$), bén. Includes section 'A/B'.

Table with 11 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend Bén, cours/ cours/ 000 (\$), (%), avt (\$), bén. Includes section 'C/D'.

Table with 11 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Rend Bén, cours/ cours/ 000 (\$), (%), avt (\$), bén.

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol	Div	Rend	Bén/	cours/	
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.	
6	440		COOP ENRGY-A	\$5 490	490	-48	-1					-0.14	
225	10		CORAL GLD	23	20	23	+3	42					
31 1/2	28 1/2		CORBY LTD A	\$31	30 1/2	30 1/2	-1	2	0.78	2.5	2.40	12.2	
16 1/2	395		COREL SYSTM	\$12 1/2	10 1/2	12 1/2	+1 1/2	434					
240	54		CORNUCOPIA	82	75	75	-3	28				-0.24	
11 1/2	465		CORONA CL A	490	465	470	+5	1081	0.10	2.1	0.53	8.8	
9 1/2	46 1/2		CORONA PR A	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	9	0.75	11.3			
27	16 1/2		CORONA PR B	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	-1/4	1					
28 1/2	14 1/2		CORONA PR C	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/4	99	1.30	9.1			
250	37		CORONA R92	42	40	42	+2	25					
12	8 1/2		CORP FOODS	\$11	10 1/2	10 1/2	-1/4	19	0.20	1.9	0.73	14.4	
11 1/2	5		COSCAN DEV	\$5	5	5	-1/2	16	0.30	6.0	1.43	3.5	
31	10		COSEKA RES	17	15	15	-1	28				-0.01	
12 1/2	5		COUNSEL CORP	\$5 1/2	5	5	-1/4	24	0.24	4.8	3.04	1.8	
6	5		COUNSEL CP C	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/4	61					
18	2		COXHEATH GLD	6	4	6	+1	116					
124	30		CRAFTHEAT MNF	114	86	90	-27	69				-0.08	
22	14 1/2		CRESTBROOK	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	+1/4	*	0.60	3.4	4.48	3.9	
14 1/2	8 1/2		CROWN BUTTE	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/4	60					
25 1/2	16		CROWN L 2.50	\$17	16 1/2	17	+1/2	7	2.50	14.7			
21 1/2	10		CROWN X \$2.00	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/4	5	2.00	14.8			
13 1/2	370		CROWN X INC	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/4	9	0.40	7.3	1.26	4.4	
6 1/2	165		CROWN X INC A	290	270	275	-10	125	0.30	10.9	0.73	3.8	
21	10 1/2		CROWN X SER 2	\$13 1/2	12 1/2	13 1/2	+1/4	7	2.46	18.6			
19 1/2	10 1/2		CROWN X SER 3	\$12 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	6	1.88	16.0			
16 1/2	6 1/2		CROWN X WT 96	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/4	31					
6 1/2	420		CS RES LTD	\$6	5 1/2	5 1/2	-1/4	12					
5 1/2	335		CSA MGMT A	360	360	360	-15	2	0.15	4.2	0.02	180.0	
23 1/2	14 1/2		CT FINANCIAL	\$15 1/2	14 1/2	15	+1/2	8	0.80	5.3	1.92	7.8	
10 1/2	5 1/2		CURRAGH RES	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	+1/4	3				1.73	3.8
110	35		CUSAC INDS	36	36	36	-9	3				-0.05	
150	83		CZAR RESRCS	115	105	110	+5	85				0.05	22.0
10 1/2	6		D A STUART	\$6	6	6	-1/4	13				-2.08	†
6	450		DALE-PARI 6%	\$5	5	5	+40	*	0.60	12.0			
42	19		DATATECH SYS	42	38	42	+2	9				0.03	14.0
55	13		DAVIDSON TIS	23	23	23	+7	5				-0.16	
350	180		DAVIS DIST B	200	180	200	+20	16	0.06	3.0	-0.14		
325	140		DAYTON DEVEL	180	169	175	+6	264					
113	20		DEAK RES	28	25	25	-3	67				-2.87	
200	90		DEL RINA CORP	140	120	130	+30	71				-0.01	
385	55		DENISON MN A	70	56	60	-10	86				-1.90	
345	45		DENISON MN B	70	55	65	-5	68				-0.46	
23	5 1/2		DENISON 9.5	\$8 1/2	7 1/2	8 1/2	+1 1/2	1					
21 1/2	375		DENISON 9.75	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/4	1					
24 1/2	9 1/2		DEPRENVL RES	\$12 1/2	11 1/2	11 1/2	-1	101	0.36	3.3	0.71	8.5	
9	6		DERLAN INDS	\$6 1/2	6	6	-1/4	35	0.28	4.7	0.71	8.5	
90	20		DEVCON EC	25	25	25	-5	3				-0.36	
129	72		DEVCON ENRGY	80	72	72	-12	12				-0.01	
155	110		DEVCON PETE	130	120	130	-10	5				0.16	8.1
6	315		DEVTEK CORP	325	325	325	-10	10	0.08	2.5	0.42	7.7	
240	110		DEXLEIGH CRP	125	112	125	-5	6				0.24	5.2
7	360		DICKENSON A	395	380	380	-1	1	0.05	1.3	0.16	23.7	
240	135		DISCOVER WST	175	140	150	-10	154				0.10	15.0
365	255		DMR GROUP A	315	300	305	-10	23				0.08	38.1
31 1/2	23		DOFASCO \$2.6	\$26	24 1/2	24 1/2	-1	43	2.60	10.5			
24 1/2	15 1/2		DOFASCO INC	\$16 1/2	15 1/2	15 1/2	-1/4	234	1.28	8.1	1.05	15.0	
45	8		DOLPHIN EXPL	8	8	8	-2	46				-1.08	
13	3		DOM EXPLORER	6	4	4	-1	94					
15 1/2	5		DOM TEXTILE	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/4	109	0.28	5.1	-0.48		
11 1/2	5		DOMAN IND A	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	+1/4	9	0.30	5.3	0.56	10.0	
11 1/2	495		DOMAN IND B	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	+1/4	15	0.30	5.6	1.65	3.3	
35 1/2	18		DOMAN IND 7%	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/4	4	1.75	9.1			
12 1/2	18		DOMSTAR \$1.00	\$20	20	20	+1/2	*	1.00	5.0			
25 1/2	21 1/2		DOMSTAR \$2.25	\$23 1/2	23	23	-1/4	2	2.25	9.8			
13 1/2	9		DOMSTAR INC	\$9 1/2	9	9 1/2	+1/4	150	0.25	2.7	-0.82		
21 1/2	13		DOMSTAR PR B	\$15 1/2	14 1/2	15	+1	4	2.10	14.0			
12 1/2	9 1/2		DONOHUE CL-B	\$11 1/2	11	11	-1/2	11	0.48	4.4	0.93	11.8	
415	250		DORSET EXPLN	320	300	320	+10	3					
115	55		DORSET EXPLN	90	80	90	+10	23					
18 1/2	13		DOVER IND	\$14	13 1/2	13 1/2	-1/4	7	0.56	4.2	1.56	8.5	
7 1/2	6 1/2		DOVER IND 6%	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	*	0.60	9.2			
14 1/2	230		DRECO E CL A	\$9 1/2	8 1/2	9 1/2	+1/4	2				0.67	14.0
7	475		DUNDEE CAP	\$5	475	475	-75	*	0.10	2.1			
62	22		DUNDEE-PALL	35	28	35	+10	4				-0.04	
30	21 1/2		DUNDEE CDA A	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+1/4	14	0.70	2.9	1.97	12.4	
8 1/2	200		DYLEX LTD A	295	275	290	-10	34				0.51	5.7
8 1/2	6 1/2		DYNALTA 10%	\$7	7	7	-1/4	*	1.00	14.3			

E/F

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol	Div	Rend	Bén/	cours/	
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.	
245	130		EAGLE PRECIS	160	160	160	-5	*	0.07	4.4	0.10	16.0	
355	50		EASTMAQUE G	63	58	63	+7	27				-0.16	
24 1/2	8 1/2		ECHO BAY MNS	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	+1/4	684	0.07	†	0.8	-0.44	†
40	10		ECLIPSE CAP	15	15	15	-4	1				-0.04	
7	325		ECO CORP	350	325	325	-25	40				-0.11	
27 1/2	10		EDPER ENT A	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	+1/4	5	0.80	7.5			
65	12		EGO RESOURCE	19	15	19	+1	78					
23 1/2	13		ELDRS 7.75%	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	+1/2	3	1.94	10.5			
11	6		ELECTROHME X	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/4	1	0.05	0.7	0.21	34.5	
11	5 1/2		ELECTROHME Y	\$7 1/2	6 1/2	6 1/2	-1	1	0.05	0.8	0.01	675.0	
11 1/2	400		EMCO LTD	\$5	480	480	+15	23				-1.65	
24 1/2	21		EMPIRE CSR 2	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2	-1/4	*	2.65	12.3			
25 1/2	23 1/2		EMPIRE CSR 3	\$25	24 1/2	24 1/2	-1/4	40	2.00	8.2			
15 1/2	8 1/2		EMPIRE CO A	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/4	18	0.16	1.8	-0.22		
290	161		ENCOR INC	177	169	175	+6	1382				-0.33	
67	8		ENCOR W JA92	14	11	13	+3	875					
18	2		ENERGEX MNRL	6	5	6	+1	45				-0.17	
200	35		ENSCOR INC	40	40	40	-40	9				-0.53	
5 1/2	320		ENSERV CORP	\$5	490	490	-10	26				0.17	28.8
250	35		ENVRN SAFE	60	50	50	-10	1				0.13	3.3
1350	220		EPIC DATA	350	350	350	+20	*	0.28			12.5	
180	95		EQUINOX RES	160	145	160	+8	30				-0.51	
165	75		EQUITY PRSRV	90	90	90	+5	1				-0.18	
425	65		EQUITY SVR A	81	65	65	-14	211	0.20	30.8	0.64	1.0	
9 1/2	280		ETAC SALES	400	380	380	-20	13	0.24	6.3	0.20	19.0	
17 1/2	7 1/2		EURO-NEVADA	\$11 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/4	106				0.16	64.1
80	29		EXALL RESOUR	45	45	45	-1	1				0.01	45.0
155	80		EXCEL ENGY	105	100	100	-5	26				0.08	12.5
315	225		EXCO TECH	265	265	265	-5	10				0.30	8.8
245	140		FAHNSTOCK A	155	145	155	-8	3				0.23	5.8
21	8 1/2		FAIRFAX FINL	111	111	111	-1	1				1.48	7.4
231	110		FAIRFL MNRL	155	145	150	+20	19					
315	170		FALCONER GOLD	250	235	235	-5	65	0.10	4.3	0.36	6.5	
5 1/2	470		FARADAY RES	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	9	0.24	4.7	0.29	17.7	
10 1/2	6 1/2		FCA INTL LTD	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	2	0.08	1.1	-0.57		
23	10 1/2		FED IND 7.5%	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	-1/4	20	1.88	15.3			
14 1/2	5 1/2		FEDERAL IN A	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	+1/4	339	0.20	3.2	0.44	14.2	
17	10 1/2		FINNING LTD	\$12 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	110	0.46	3.9	1.41	8.4	
325	110		FIROAN CORP	140	125	125	-15	8	0.04	3.2	0.24	5.2	
135	2		FLANAGAN MCA	7	5	7	+2	6				-0.17	
250	75		FLEET AER PR	100</									

38 LES AFFAIRES, samedi 19 janvier 1991

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$), Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$). Contains stock data for various companies.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$), Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$). Contains stock data for various companies.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$), Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$). Contains stock data for various companies.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$), Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$). Contains stock data for various companies.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$), Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$). Contains stock data for various companies.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$), Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$). Contains stock data for various companies.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$), Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$). Contains stock data for various companies.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$), Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$). Contains stock data for various companies.

Table with 10 columns: 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$), Rend. Bén./ cours, Div. (\$), Rend. (%) avt.(\$). Contains stock data for various companies.

Shasper prévoit un retour à la rentabilité en 1991

En dépit des revers vécus en 1990, Industries Shasper (Mtl, 0,61 \$) espère un retour à la rentabilité en 1990-91 et un chiffre d'affaires comparable à celui du dernier exercice.

« Ce ne sera pas une année facile, mais sans Ultra Pink, nous devrions faire mieux que l'an passé », a déclaré Sam Shapiro, président de

Shasper. Shasper a en effet pris la décision de mettre fin aux activités de sa filiale à part entière Shasper International, responsable de la commercialisation et de la distribution des gammes de vêtements Ultra Pink et Pinky en vertu d'un contrat d'exclusivité obtenu en 1989 d'une société américaine.

La décision a été motivée par des retards importants dans la livraison de la marchandise par le fournisseur,

qui ont entraîné des résiliations de commandes de clients et miné le potentiel de cette entente.

En conséquence, cette filiale a subi une perte nette de 880 069 \$ entièrement comptabilisée dans les états financiers de 1989-90.

Autre revers, la quote-part de la perte de la filiale détenue à 50 %, Modes Joni Blair, s'élève à 135 218 \$ à la suite de l'échec de certaines activités d'importations effectuées par la société-mè-

re Joni Blair of California. La participation de Shasper dans l'achat des actionnaires de Joni Blair ayant été réduite à 12 894 \$, Shasper a décidé de radier du bilan l'achalandage relatif à son investissement initial.

Cette radiation a accru de 413 150 \$ la perte de l'exercice 1989-90. Shasper continue d'exploiter cette filiale et a bon espoir de la rentabiliser cette année à la lumière du carnet de commandes.

Néanmoins, Shasper a mis

sur pied deux nouvelles divisions au début de 1990, la première fait le design et la fabrication de vêtements en denim et la deuxième la confection de blouses pour femmes.

Le fabricant et importateur de vêtements a enregistré des ventes de 31,7 M\$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 1990, en baisse de 4,3 % par rapport aux ventes de 33,2 M\$ réalisées l'année précédente.

Shasper a tout de même réussi à dégager un bénéfice d'exploitation avant impôts de 1 M\$ contre une perte d'exploitation de 493 958 \$ en 1989, avant la quote-part des pertes d'une société affiliée, radiation d'achalandage et perte provenant des activités abandonnées.

Après comptabilisation de ces postes et des impôts, Shasper accuse une perte nette de 735 005 \$, ou 0,26 \$ par action, comparativement à un déficit de 307 708 \$ ou 0,07 \$ par action l'an dernier.

Toutefois, les mesures de rationalisation mises en place en 1988-89 et poursuivies en 1989-90 ont permis un redressement de 6 % de la marge brute moyenne des neuf divisions de Shasper.

Ces mesures ont porté principalement sur la réduction des stocks, sur le contrôle étroit des achats, particulièrement au chapitre des importations de matières premières, ainsi que sur le contrôle des frais généraux.

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire			
COTES MENSUELLES	31/12/90	30/11/90	31/12/89
BARREAU DU QUÉBEC			
● Équilibré *	12,63	12,42	12,20
● Obligations *	10,95	10,86	10,00
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
● Équilibré *	12,29	12,08	11,95
CORP. MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)			
● Équilibré	12,84	12,72	11,46
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC			
Fonds de retraite:			
● Équilibré	127,30	125,39	120,38
● Actions	115,71	112,04	130,48
● Obligations	131,07	129,21	121,40
● Marché monétaire	133,76	132,33	120,48
COTES HEBDOMADAIRES			
	04/01/91	31/12/90	05/01/90
OIQ - FÉRIQUE			
● Marché monétaire	27,51	27,45	24,52
● Obligations	25,59	25,48	23,48
● Actions	24,23	24,38	27,57
● Équilibré	27,23	27,11	26,64
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
● Fonds Omnibus (réér)	29,43	29,43	28,90
● Fonds de placement *	18,05	18,17	17,62
● Marché monétaire	12,26	12,25	11,13
UNION DES ARTISTES			
● Fonds Caisse de sécurité du spectacle (réér)	20,75	20,74	20,51

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

Tableau : LES AFFAIRES

COURS DES CHANGES

(11-01-90)

Pour un dollar, vous avez ...

Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,253 6
Afrique française	Franc CFA	227,570 0
Allemagne de l'Ouest	Deutsche Mark	1,342 1
Antilles anglaises	Dollar	2,333 2
Argentine	Austral	5 091,906 0
Australie	Dollar	1,118 8
Autriche	Schilling	9,430 0
Bahamas	Dollar	0,866 0
Barbades	Dollar	1,741 7
Belgique	Franc	27,610 0
Bermudes	Dollar	0,866 0
Bresil	Cruzado	150,202 6
Chili	Peso	306,540 0
Colombie	Peso	493,310 0
Cuba	Peso	0,689 7
Danemark	Couronne	5,151 8
Égypte	Livre	2,497 1
Espagne	Peseta	84,250 0
États-Unis	Dollar	0,866 0
Finlande	Mark	3,220 3
France	Franc	4,551 4
Grèce	Drachme	140,870 0
Haiti	Gourde	4,329 9
Hong Kong	Dollar	6,749 5
Inde	Roupe	15,801 5
Iran	Rial	55,910 0
Israël	Sheqels	1,769 7
Italie	Lire	1 007,710 0
Jamaïque	Dollar	6,749 5
Japon	Yen	117,280 0
Liban	Livre	836,190 0
Maroc	Dirham	7,050 1
Mexique	Peso	2 521,330 0
Nicaragua	Cordoba	25 979,112 3
Norvège	Couronne	5,233 5
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,459 1
Pakistan	Roupe	19,050 0
Pays-Bas	Florin	1,513 1
Pérou	Inti	0,450 3
Philippines	Peso	24,250 0
Porto-Rico	Dollar	0,866 0
Portugal	Escudo	119,970 0
Rép. Dominicaine	Peso	9,698 9
Roumanie	Leu	30,153 1
Royaume-Uni	Sterling	0,457 0
Singapour	Dollar	1,525 9
Sri Lanka	Roupe	34,850 0
Suède	Couronne	4,969 7
Suisse	Franc	1,115 3
Tchécoslovaquie	Couronne	23,744 9
Tunisie	Dinar	0,719 0
Turquie	Lire	2 559,250 0
U.R.S.S.	Rouble	0,485 4
Vénézuéla	Bolivar	44,320 0
Yougoslavie	Dinars	11,660 0

RENDEMENT^(1,6) DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES

Description	Échéances						
	1 an ⁵	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rend. à l'échéance	6,55	7,08	7,30	7,54	7,74	8,14	8,34
Obligations négociables du Canada rend. à l'échéance	10,19	10,27	10,08	10,13	10,00	10,14	10,30
Obligations négociables de l'Ontario rend. à l'échéance	10,49	10,62	10,58	10,73	10,70	10,82	10,83
Obligations négociables du Québec rend. à l'échéance	10,54	10,92	10,88	11,03	10,99	11,21	11,32
Obligations municipales du Québec rend. à l'échéance	10,60	11,00	11,10	11,10	11,10	11,35	11,45
Obligations corporatives de qualité AA rend. à l'échéance	10,70	10,75	10,70	10,70	10,70	10,95	11,15
Obligations négociables à fort escompte ⁽²⁾ rend. à l'échéance ⁽³⁾	13,10	13,00	12,90	12,85	12,75	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada ⁽⁴⁾ rend. à l'échéance	10,29	10,62	10,48	10,53	10,40	10,44	10,45
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance ⁽⁴⁾	10,49	11,02	10,88	10,98	11,00	11,14	11,20

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

Source: Canagex Placements ltée

Tableau: LES AFFAIRES

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 RÉÉR DANS UNE TRANSACTION IMMOBILIÈRE

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

MULTIPLIEZ PAR DEUX LE RENDEMENT DE VOTRE RÉÉR GRÂCE 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)

Pré-requis suggéré: séminaire "L'art de gérer son argent soi-même".

Société pour l'expansion des exportations Export Development Corporation



Roger Pruneau
Premier vice-président,
Assurances à l'exportation



Glen Hammond
Premier vice-président,
Marketing

M. Robert L. Richardson, Président et Chef de la direction de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), est heureux d'annoncer la nomination de M. Roger Pruneau au poste de Premier vice-président, Assurances à l'exportation et de M. Glen Hammond à celui de Premier vice-président, Marketing.

M. Pruneau, entré à la SEE en 1987 à titre de Premier vice-président, Marketing, avait été Sous-ministre du Commerce extérieur et du Développement technologique au gouvernement du Québec. Il a aussi été administrateur à la Société pour le développement industriel du Québec (SDI) et membre de plusieurs associations importantes du secteur privé.

M. Hammond est entré à la SEE en 1971, où il a oeuvré dans les groupes des Assurances et du Financement à l'exportation. Après avoir travaillé cinq ans à la Banque de Montréal, il est revenu à la SEE en 1989 à titre de Vice-président, Ouest du Canada, et fut affecté à Vancouver.

Le SEE est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers pour favoriser le commerce extérieur du Canada.

RÉSULTATS FINANCIERS

Télémedia : perspectives sombres en 1991

La société d'édition et de radiodiffusion, **Télémedia** (Mtl, A, 4,50 \$) anticipe une perte au deuxième trimestre de son exercice, mais garde espoir de dégager un profit pour l'exercice 1991.

C'est ce qu'a déclaré **James McCoubrey**, président et chef de la direction de Télémedia, en marge de l'assemblée annuelle tenue à Toronto la semaine dernière.

Les revenus provenant du secteur de la radiodiffusion continuent d'être faibles au Québec et connaissent un fléchissement en Ontario.

La situation continuera d'être difficile au cours des deux ou trois prochaines années pour tous les diffuseurs du Québec, a souligné M. McCoubrey.

Une guerre de tarif dans la télévision francophone a créé le phénomène inusité par lequel il coûte moins cher d'annoncer à la télévision qu'à la radio à Montréal.

Les perspectives économiques pour l'exercice 1991 sont sombres et il y a beaucoup de nuages à l'horizon au niveau des marchés, a déclaré M. McCoubrey.

Télémedia prévoit que le reste de l'année sera difficile en dépit des mesures sévères de réduction des coûts qui ont été prises jusqu'à maintenant.

Le budget salarial de Télémedia a été réduit de 10 % en 1990. Des niveaux entiers de cadres ont été supprimés, des postes ont été consolidés et l'accent a été mis sur l'essentiel.

Télémedia a récemment vendu des journaux hebdomadaires en Ontario car ils ne cadraient plus avec sa stratégie à long terme et entraînaient une saignée de ses ressources humaines et financières.

Le montant de la vente des

cinq journaux à **Creemore Valley Holdings** n'a pas été divulgué ; ces journaux généraient des revenus de l'ordre de 2 M\$.

M. McCoubrey a indiqué que la direction de Télémedia n'avait pas l'intention de faire des acquisitions en 1991 ni de disposer ou fermer d'autres éléments d'actif. Ces gestes ont été posés après que la société ait essuyé une perte de 3,6 M\$ ou 0,33 \$ par action pour l'exercice clos le 31 août 1990, le premier déficit de son histoire.

Ce résultat comprenait une provision spéciale de 5,3 M\$ à titre de rationalisation des activités. Sans cette provision, la perte atteignait tout de même 800 000 \$ ou 0,07 \$ par action en regard d'un bénéfice de 2,3 M\$ ou 0,21 \$ par action en 1989.

Pour le premier trimestre terminé le 30 novembre 1990, Télémedia a vu son bénéfice net fondre de 75 % pour s'établir à 323 000 \$ ou 0,03 \$ par action en regard de 1,3 M\$ ou 0,12 \$ par action à pareille date en 1989.

Les revenus du trimestre se sont élevés à 60,3 M\$, en léger retrait par rapport aux ventes de 60,5 M\$ enregistrées pour la même période l'an dernier.

Les fonds autogénérés ont également décliné, passant de 3,5 M\$ à 2,2 M\$.

Cara : léger retrait du bénéfice après neuf mois

Le bénéfice net de **Cara Operations** (Tor., A, 15,25 \$) a légèrement fléchi pour la période de 36 semaines close le 9 décembre dernier, glissant de 25,7 M\$ ou 0,67 \$ par action à 25,3 M\$ ou 0,66 \$ par action.

Cara est franchiseur et opérateur de restaurants, hôtels, services alimentaires aériens et de tabagies. Elle est mieux

connue pour ses bannières **Harvey's**, **Swiss Chalet** et **Days Inn**.

En revanche, les ventes du réseau, c'est-à-dire incluant celles des franchises, se sont chiffrées par 661,4 M\$ comparativement à 506,7 M\$. Cara ne publie ses revenus séparément que dans ses états financiers annuels.

Les résultats du troisième trimestre en particulier ont été affectés par la performance décevante de sa division de fournitures et meubles de bureau **Grand & Toy**, de la chaîne de restaurants **Steak & Burger** et de ses magasins au détail. **Grand & Toy** souffre de la retenue dont font preuve plusieurs entreprises dans leurs achats ; l'achalandage plus faible dans les centres d'achat nuit à **Steak & Burger** tandis que les magasins au détail se ressentent de la baisse des dépenses de consommation et du tourisme au Canada.

Goodfellow : baisse des revenus de 12 % au 1er trimestre

La société de commercialisation de bois dur, **Goodfellow** (Mtl, 3,20 \$) a dû faire face à un recul de 12 % de son chiffre d'affaires au premier trimestre en raison de la détérioration des conditions du marché engendrée par la récession.

Ses revenus ont en effet décliné de 32,8 M\$ à 29,1 M\$ durant la période.

La diminution du chiffre d'affaires et l'affaiblissement des marges bénéficiaires ont résulté en une perte nette de 358 000 \$ ou 0,10 \$ par action comparativement à un bénéfice de 66 000 \$ ou 0,02 \$ par action au premier trimestre de 1989.

Goodfellow affiche des fonds autogénérés déficitaires de 0,01 \$ par action en regard d'une marge d'autofi-

nancement brute positive de 0,12 \$ par action en 1989.

Parmi les mesures destinées à réduire le niveau des dépenses, **Goodfellow** a réduit le nombre de ses employés de 18 % depuis un an. Ce nombre atteint maintenant 296.

Tous les frais contrôlables sont examinés minutieusement et la plupart d'entre eux ont déjà été l'objet de compressions depuis un an.

En raison des mauvaises conditions de marché, les stocks ont été réduits de 36 %, soit de 29,8 M\$ à 19 M\$. Cette diminution a permis de réaliser d'importantes économies au chapitre des frais financiers, de l'ordre de 24 %.

Hypocrat : revenus en baisse de 23 % en 1989-90

Les **Ordinateurs Hypocrat** (Mtl, 0,15 \$) a fait état de ventes de 10,7 M\$ pour l'exercice financier clos le 31 août 1990, une baisse de 23 % par rapport aux ventes de 13,8 M\$ réalisées en 1989.

Cette baisse serait uniquement imputable au sentiment d'incertitude entraîné par les sérieuses difficultés financières connues par **Hypocrat** en 1989.

L'exercice 1989-90 se solde par une perte de 1,3 M\$ ou 0,09 \$ par action, une nette amélioration par rapport à la perte astronomique de 16,2 M\$ ou 1,34 \$ par action essuyée en 1989.

Le plan de redressement a permis à la société de services informatiques destinés à l'industrie des soins de la santé d'afficher un profit de 120 345 \$ ou 0,01 \$ par action en dépit d'un recul des ventes de 10 % des ventes à 2,7 M\$. À pareille date en 1989, **Hypocrat** avait accusé une perte de 1,2 M\$ ou 0,08 \$ par action sur des ventes de 3 M\$.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Compagnie	Bénéfices avant postes extraordinaires				Revenus		Période	
	000 \$				bruts (000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Cara Operations	25 252	25 744	0,66	0,67	s.o.	s.o.	9 m.	09-12-90
	8 214	9 262	0,21	0,24	s.o.	s.o.	3 m.	09-12-90
Cogeco	216	1 840	0,02	0,16	38 725	29 572	3 m.	30-11-90
Dreco Energy'	1 565	388	0,32	0,08	15 423	10 065	3 m.	30-11-90
Goodfellow	(358)	66	(0,10)	0,02	29 277	32 799	3 m.	30-11-90
Hypocrat (Ordinateurs)	(1 292)	(16 173)	(0,09)	(1,34)	10 709	13 867	12 m.	31-08-90
	120	(1 180)	0,01	(0,08)	2 735	3 041	3 m.	30-11-90
Macyro (Groupe)	765	836	0,07	0,07	28 200	29 800	6 m.	31-10-90
Plastibec	418	575	0,03	0,05	30 300	23 700	6 m.	30-09-90
Shasper (Industries)	145	(308)	0,03	(0,07)	31 713	33 154	12 m.	30-09-90
Télémedia	300	1 300	0,03	0,12	60 300	60 500	3 m.	30-11-90
Teledyne Canada	2 183	4 828	1,01	2,23	65 756	67 871	12 m.	31-12-90
	38	1 061	0,02	0,49	14 263	15 268	3 m.	31-12-90

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

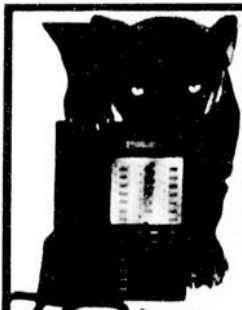
Tableau: LES AFFAIRES

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Banque Royale** : div. trim. de 0,29 \$ payable le 22 février aux actionnaires inscrits le 24 janvier.
- **CFS (Groupe)** : div. spécial de 0,06 \$ payable le 6 février aux actionnaires inscrits le 23 janvier.
- **Corby (Distilleries)** : div. trim. de 0,19 \$ payable le 1er février aux actionnaires inscrits le 14 janvier.
- **Falconbridge Gold** : div. annuel de 0,10 \$ payable le 22 janvier aux actionnaires inscrits le 8 janvier.
- **Fortis** : div. trim. de 0,37 \$ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 8 février.
- **MRRM** : div. trim. dec 0,50 \$ et div. spécial de 1 \$ payables le 1er mars aux actionnaires inscrits le 8 février.
- **Noranda (Foresterie)** : div. trim. de 0,6241 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Teledyne Canada** : baisse du div. trim. de 0,20 \$ à 0,10 \$ payable le 8 mars aux actionnaires inscrits le 25 janvier.
- **TransCanada PipeLines** : div. trim. de 0,18 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Mines Wrightbar 18 janvier 1991, 11 h 2020 University, Mtl	Banque Nationale 24 janvier 1991, 9 h 30 Reine Élisabeth, Mtl	McNeill Mantha 28 janvier 1991, 17 h 30 Auditorium de la Bourse de Montréal
Télé-Métropole 21 janvier 1991, 11 h 30 1600 de Maisonneuve, Mtl	Groupe CGI 24 janvier 1991, 11 h Reine Élisabeth, Mtl	Métro-Richelieu 28 janvier 1991, 11 h Centre Sheraton, Mtl
Continental Pharma Cryosan 22 janvier 1991, 11 h Ritz Carlton, Mtl	Banque La Laurentienne 25 janvier 1991, 10 h Reine Elizabeth, Mtl	Computertime 29 janvier 1991, 9 h Hôtel Dorval Hilton,
Groupe Vidéotron 22 janvier 1991, 11 h Complexe Desjardins, Mtl	Sechura 25 janvier 1991, 11 h Hôtel Le Grand, Mtl	Espalau 30 janvier 1991, 10 h Hôtel Comfortel, Val d'Or
Socanav 22 janvier 1991, 11 h Quatre Saisons, Mtl	Sportscène (Les Restaurants) 25 janvier 1991, 15 h Grand Hotel, Mtl	Idéal Métal 30 janvier 1991, 11 h Centre Sheraton, Mtl
CFCF 23 janvier 1991, 10 h 30 405, avenue Ogilvy, Mtl	Tembec 25 janvier 1991, 11 h Reine Élisabeth, Mtl	Radiomutuel 30 janvier 1991, 11 h Hôtel Ramada, 1405, Guy, Mtl



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

CONCESSIONNAIRE AUTORISÉ



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

Le fisc permet de déduire une partie du coût d'événements organisés par un organisme de charité

L'enregistrement par le ministère du Revenu national d'un organisme de charité lui permet d'être exonéré complètement d'impôt. Il peut alors émettre des reçus permettant aux donateurs de réclamer leurs dons de charité en crédit d'impôt, si le donateur est un individu, et en déduction, lorsqu'il s'agit d'une compagnie.

La déduction est facile à déterminer lorsque le don est en espèces et que le donateur ne reçoit aucune contrepartie en échange. Si vous donnez 10 \$ à un organisme de charité enregistré sans aucune contrepartie, il vous émettra un reçu au montant de 10 \$.

Valeur marchande

Qu'en est-il lorsqu'un organisme de charité enregistré organise un dîner, un bal, un concert ou un spectacle dans le but de recueillir des fonds pour des activités de bienfaisance ?

Quel est le montant que peut déduire le contribuable qui achète un billet pour lui permettre de participer à un jeu, à un tirage ou à une loterie organisée par un organisme de charité enregistré pour recueillir des fonds pour des fins de charité ?

Revenu Canada, Impôt énonce sa position administrative à l'égard de ces questions dans le bulletin d'interprétation IT-110R2. Le ministère y reconnaît qu'une partie du coût du billet ou du prix d'entrée, dans un tel cas, pour un événement ou un spectacle peut constituer un don de charité pour lequel l'organisme de charité enre-

gistré peut émettre un reçu.

Le montant du don de charité pour lequel un reçu peut être émis correspond au montant versé à l'organisme de charité moins la juste valeur marchande du billet ou du prix d'entrée pour l'événement ou le spectacle.

On détermine la juste valeur marchande en comparant le prix demandé par l'organisme de charité enregistré au prix habituel pour un événement ou un spectacle du même genre quand il est organisé par une entreprise à but lucratif.

Si un organisme de charité enregistré exige 100 \$ pour assister à un spectacle qui en coûte habituellement 20 \$, elle pourra émettre des reçus au montant de 80 \$ à ceux qui achèteront des billets pour assister au spectacle.

Tirages

Les autorités fiscales ne permettent pas à un organisme de charité enregistré qui organiserait un tirage de diviser le prix du billet en une portion achat d'un billet pour participer à un tirage et en une portion don de charité pour laquelle il émettrait un reçu.

Il en est autrement lorsqu'un contribuable achète d'un organisme de charité à un prix fixe un billet pour participer à un tirage et effectue au même moment un don de charité à l'organisme de charité que rien ne l'oblige à effectuer.

Dans une telle hypothèse, l'organisme de charité enregistré ne peut émettre de reçu pour le prix du billet,

mais il peut en émettre un pour le montant du don de charité qui a été effectué au moment de l'achat du billet.

Qu'en est-il lorsque des biens ou des services sont acquis d'un organisme de charité enregistré ? Est-ce qu'une partie du prix d'achat peut être traitée comme un don de charité lorsqu'il est évident que le prix du bien ou du service excède le prix qui serait chargé par une entreprise à but lucratif ?

Dans une telle situation, la position administrative des autorités fiscales est qu'aucune partie du prix d'achat ne peut être traitée comme un don de charité même si les biens et les services sont vendus à un prix plus élevé que la normale.

Ainsi, aucune partie du prix des tablettes de chocolat qui sont vendues dans le cadre de diverses campagnes charitables ne peut être traitée comme un don de charité.

Cette position ne s'applique pas lorsque le donateur reçoit en échange un bien d'une valeur minimale, une fleur ou une boutonnière.

Enfin, un contribuable qui offre ses services à une cause charitable n'effectue pas un don de charité pour le fisc.

Les dons qui sont effectués pour le bénéfice d'une personne spécifique ou d'une famille particulière ne sont pas admissibles pour fins fiscales.

ROBERT RIVARD



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



FONDATION
QUÉBÉCOISE
EN
ENVIRONNEMENT

Campagne de financement 1990 de la Fondation québécoise en environnement

Le milieu des affaires s'implique

Le président de la première campagne institutionnelle de la Fondation québécoise en environnement, M. Michel Gaucher, est fier de vous présenter son comité de campagne. Sous le thème *Partenaires pour l'avenir du monde*, ces douze co-présidents, assistés de 50 vice-présidents, inviteront les entreprises à soutenir les programmes de la Fondation en matière de sensibilisation du public, d'éducation et de soutien à la recherche et aux groupes environnementaux.

La Fondation compte déjà plus de 40 000 amies et amis dans le grand public. L'objectif de la campagne institutionnelle en 1990 est de 400 000 \$.



PRÉSIDENT

M. Michel Gaucher
Président du conseil
et chef de la direction
STEINBERG INC.

Co-présidents



M. Guy Archambault
Président
ULTRAMAR CANADA INC.



M. Richard Drouin
Président du conseil
et chef de la direction
HYDRO-QUÉBEC



M. Jacques Mayer
Président
PEINTURE
INTERNATIONALE
(Canada) LTEE



M. Rollo Bramwell
Président
et chef de la direction
PAPIERS PERKINS LTEE



M. André Y. Fortier
Premier vice-président
NORANDA INC.



M. Claude R. Ménard
Directeur général
AGROPUR COOPÉRATIVE
AGRO-ALIMENTAIRE



M. André Caille
Président
et chef de la direction
GAZ METROPOLITAIN INC.



M. Jacques Landreville
Président
Groupe Pâtisserie
et confiserie
CULINAR INC.



M. Louis Rochette
Vice-président
du conseil
SOCANAV INC.



M. Pierre Drouin
Président
COURTIER PROVINCIAL INC.



M. Alain Lemaire
2^e vice-président
CASCADES INC.



M. Glenn R. Rourke
Premier vice-président
Service des grandes
entreprises et
administrations publiques
BANQUE DE MONTREAL

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES



CAHIER SPÉCIAL SUR LES R.E.E.R.



SOYEZ PRÉSENT!

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

EN BREF

Cogeco coupe son dividende du quart

L'éditeur, diffuseur et câblodistributeur, Cogeco (Mtl, 2,85 \$) a annoncé la réduction de son dividende trimestriel de 0,0275 \$ à 0,02 \$ par action, une coupure de 27 %.

Pour l'année close le 31 août 1990, la société a dégagé un profit de 4,8 M\$ contre 3,3 M\$ l'année précédente.

Néanmoins, Henri Audet, a indiqué le mois dernier qu'il anticipait une baisse significative du bénéfice de la société en 1991. À son premier trimestre, Cogeco accuse une importante chute de ses profits, de 1,8 M\$ à 216 000 \$.

Cette baisse est survenue malgré une croissance des revenus de 31 %, de 29 572 000 \$ à 38 725 000 \$.

L'inclusion de deux mois d'activités de Cablenet Limited explique en grande partie la hausse.

Selon Cogeco, la baisse de rentabilité provient des frais d'intérêt, qui sont passés de 3,0 M\$ à 7,2 M\$, de même qu'à l'impact de la récession sur les recettes publicitaires.

Cogeco a mis à pied 150 personnes l'an dernier et entend mettre la priorité sur la réduction de sa dette de 276,7 M\$ après cinq années de croissance rapide.

ciété des jeux du Québec, Culinar, la Brasserie Labatt et Steinberg.

M. Bertrand entrera en fonction le 4 février 1991. Il remplacera Serge Guoin qui accèdera tel que prévu au poste de président et chef de l'exploitation du Groupe Vidéotron (Mtl, 11,50 \$). M. Guoin occupera également la fonction de président du conseil d'administration de Télé-Métropole remplaçant à son tour André Chagnon, fondateur et président du conseil de Vidéotron.

ments des Forces armées canadiennes.

Le projet CFSSU a trait au renouvellement complet du système de gestion des approvisionnements, lequel est évalué à environ 1,3 M d'éléments répartis dans près de 200 sites.

Les approvisionnements représentent des sommes de 40 milliards de dollars d'achats, allant des simples chaussettes pour soldats aux navires.

Oracle Corp. Canada, est la filiale canadienne d'Oracle Systems Corp. (NASDAQ, 6,25 \$ US) un fournisseur de logiciels de gestion de base de données et destinés à la gestion de données, au développement d'applications, à l'assistance à la décision et à la bureautique.

Oracle commercialise également une série de progiciels d'applications financières.

Le Groupe DMR est spécialisé dans la gestion des techniques et de l'information. Il compte 2 200 professionnels dans 38 bureaux en Amérique du Nord, en Europe et en Australie.

vigueur au plus tard le 31 mai 1991 ou dès la nomination d'un nouveau président.

Selon le conseil, un redressement du cours des actions de la société de services informatiques d'Ottawa exige la nomination d'un nouveau chef de la direction.

Un comité de cinq membres, dont fait partie M. Bryden, a été mis sur pied afin de trouver un remplaçant.

M. Bryden demeurera à titre de consultant chez SHL pour une période de deux ans à partir de juin. La société lui versera des honoraires équivalant à sa rémunération actuelle.

Depuis la semaine dernière, les cadres de l'entreprise se rapportent désormais au président et chef de l'exploitation, Peter Sandiford.

Au même moment, dans un autre communiqué, SHL faisait part de l'obtention d'un contrat de services de 3,5 M\$ US par son centre informatique de Houston.

Le contrat, octroyé par Pneumo Abex Corp. de Chicago, porte sur l'apport de services de traitement de données et de gestion de télécommunications à trois divisions du secteur de l'aérospatiale de Pneumo Abex.

SHL a considérablement souffert depuis un an des déboires financiers et de la faillite de sa société-mère, la société de portefeuille Kinburn Corp.

En défaut sur un prêt que lui avait accordé BCE (Mtl, 39,50 \$), Kinburn a dû céder la propriété de SHL à BCE.

SHL est d'ailleurs à vendre.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

PROFITEZ DE LA RÉCESSION POUR VOUS ENRICHIR

Ce livre vous révèle des techniques utilisées par des gens qui sont devenus riches.

Avez-vous les moyens de ne pas acheter ce livre?

Seulement 1 000 livres imprimés.

FAITES VITE!

J'INCLUS 18,99 \$ + 1 \$ de frais de poste et de manutention.

Total: 19,99 \$

chèque

mandat-poste

À L'ORDRE DE:

SOLITECK
IMPORT-EXPORT
C.P. 583
Alma (Québec) G8B 5W1

EXPÉDIEZ-MOI LE LIVRE:

"Profitez de la récession pour vous enrichir"

Signature: _____

Nom: _____

Adresse: _____

Ville: _____

C.P.: _____

Tél: _____

Allouer de 2 à 4 semaines de livraison

Adm.: 840, ch. du Pont Taché # 16, ALMA, QC G8B 5B8

Télé-Métropole a un nouveau président

Après des mois de recherches intensives, Télé-Métropole (Mtl, B, 9,50 \$) a un nouveau président et chef de la direction en la personne de Mario Bertrand, ex-chef du cabinet du premier ministre du Québec et président des Magasins M.

M. Bertrand a également évolué en sein d'entreprises et d'organismes tels la So-

DMR et Oracle Jolignent leurs forces

Groupe DMR (Mtl, 3,05 \$) de Montréal et Oracle Corporation Canada de Toronto ont signé un accord de mise en commun pour répondre à un appel d'offre concernant un contrat potentiel de 150 M\$ pour le renouvellement du système de gestion des approvisionne-

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 DÉJEUNERS-CAUSERIES 1990-1991 de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Monsieur Jacques Proulx
Président général

L'Union des producteurs agricoles



Le mardi 29 janvier 1991 à midi
Le Méridien Montréal

Allocution:

«Les États généraux du monde rural: tant vaut le village, tant vaut le pays»

Prochain déjeuner-causerie: 5 février 1991

Monsieur Michel Hamelin
Président du Comité exécutif
Communauté urbaine de Montréal
Bonaventure Hilton International



Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain

Réervations: 268-9090
772, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec) H3A 1G1

SHARP

Agenda électronique

MAINTENANT DISPONIBLE

128K

IQ-8300M

- Multilingue
- Écran de 40 caractères
- Clavier Qwerty

Calculatrice CS-1630A

Fonctions Taxes de vente, escompte et marge de profit

TOUCHES: CALCUL AUTOMATIQUE DES TAXES

LA SOLUTION SHARP À LA TPS

FACILE ET RAPIDE

149⁹⁵ \$

DARGIS

BUREAUTIQUE DARGIS 382-8970
8318 RUE ST-HUBERT, MONTRÉAL

Démission du président de SHL, Roderick Bryden

À la demande de son conseil d'administration, le président du conseil et chef de la direction de SHL Systemhouse (Mtl, 4,45 \$), Roderick M. Bryden, a remis sa démission.

Cette démission entrera en

FONDS DE PLACEMENT

Valeur net de l'actif

BGR Precious Metals	9,66 \$	par action A	10-01-91
CMP 1990 II Res. (Toronto)	66,27 \$	par part	10-01-91
Canada Income Plus Fund	9,71 \$	par action	10-01-91
Central Fund	5,44 \$	par action A	10-01-91
Fonds Croissance Québec	4,81 \$	par action A	10-01-91
Fonds Européen de priv.	10,51 \$	par action	09-01-91
Q.M.E. (1989) Expl. min.	36,20 \$	par part	03-01-91
Q-Vest (1989) Mining Expl.	505,63 \$	par part	08-01-91
Value Investment Toronto	4,28 \$	par action	10-01-91

CARTES D'AFFAIRES

DESIGN 360

933 Est, boulevard Guoin
Montréal, Québec H2C 1B2
(514) 383-3409 Fax: 381-6105

AMÉNAGEMENT & DESIGN DE BUREAU
RÉNOVATION & DESIGN RÉSIDENTIEL

RENÉ P. PARENT
s.d.e.q., d.i.c.
Designer d'intérieur

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

NOIR - COULEUR
GRANDS FORMATS

SEM-AINE: 8h30 à 20h00 - SAMEDI: 10h30 à 16h00

385-9400

IMMEUBLE

LA TPS ET LA RÉNOVATION

Il est désormais plus avantageux d'acheter une maison, puis de la rénover que d'acheter une maison déjà rénovée p. 46

LA CONSTRUCTION DOMICILIAIRE SE RESSAISIT

Le taux dessaisialisé de mises en chantier a été de 42 000 en décembre comparativement à 34 000 en novembre 1990.

p. 47

LES AFFAIRES

La CVMQ resserrera la réglementation des sociétés en commandite immobilière

La Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) vient d'entreprendre la refonte de son instruction générale Q-2 sur les sociétés en commandite immobilière. Élaborée en 1988, l'instruction est en vigueur depuis 1989.

La Commission veut, par cette réforme, corriger certains abus commis aux dépens des investisseurs par certains promoteurs et certaines firmes de vente de contrats d'investissements.

La refonte de Q-2 vise à mieux encadrer et mieux définir les conflits d'intérêt dans le financement immobilier. Elle touchera l'émission et la distribution de titres d'une société en nom collectif immobilière ou d'intérêts indivis dans un immeuble.

La refonte introduit, entre autres, un ensemble de normes d'évaluation d'un immeuble. Elle modifie les dispositions relatives aux placements ayant pour objet la construction ou le développement d'un immeuble.

Le projet comprend aussi des modifications aux règles concernant le rôle du fiduciaire, la définition de personne associée au projet, la garantie d'achèvement de la construction, les mesures envisagées pour l'obtention de fonds additionnels advenant une augmentation du prix de la construction, l'uniformisation et l'identification des documents posés avant l'octroi, par la Commission, du visa ou de la dispense.

La CVMQ donne jusqu'au 15 février prochain aux intervenants et intéressés pour faire part de leurs observations et commentaires sur ce projet de réforme.

Emploi du produit

L'emploi du produit du placement devra viser un immeuble précis. Pour obtenir son visa ou une dispense de prospectus, la commandite devra également décrire les principales modalités de financement de l'immeuble.

« Dans le cas d'un immeuble à construire, les modalités de financement doivent comprendre au minimum un

engagement ferme d'une institution financière d'avancer, compte tenu du placement, un montant suffisant à l'achèvement de l'immeuble. »

Un ajout fort important afin d'éviter d'éventuels appels de fonds : « l'achèvement de la construction d'un immeuble au prix attesté par contrat devra être garanti par une personne indépendante, notamment sous forme de cautionnement pour gages, matériaux et main-d'oeuvre. »

De plus, tout élément d'actif acquis par la société en commandite devra faire l'objet d'un rapport d'inspection établi par une personne compétente et indépendante. Le prix payé pour ces éléments d'actif ne pourra excéder sa valeur marchande établie par un évaluateur indépendant.

Et, cette évaluation de la valeur marchande ne pourra être fondée sur les revenus anticipés de l'immeuble, à moins qu'il soit démontré que ces revenus anticipés seront « très probablement » réalisables.

Limiter les frais

« Le montant des frais accessoires (soient les frais imputés à la commandite qui n'entrent pas dans le montant investi dans les immeubles) ne peut être supérieur à 30 % du produit brut du placement, sous réserve d'un montant maximum de 14 % du montant investi dans les immeubles. »

L'investisseur saura, à la lecture du prospectus ou de la notice d'offre, si le coût total du projet comporte une prime par rapport au montant investi dans les immeubles. Mais, toute rémunération future au promoteur ou à une personne associée au projet sera interdite. En outre, le taux de commission payable à la vente ou au refinancement de l'immeuble ne pourra être supérieur aux normes du marché.

Quant au fonds de roulement, la refonte élimine tout maximum pour préciser plutôt qu'il ne devra pas excéder les sommes nécessaires

pour faire face aux dépenses d'exploitation prévues à court terme tel qu'établies par un état des mouvements de la trésorerie ».

Tout excédent viendra s'inscrire en réduction du produit brut du placement dans le calcul du maximum des frais accessoires. Autre élément majeur, qui aurait pu éviter des tracasseries aux investisseurs dans le passé, le commandité ne pourra pas employer les fonds de la commandite pour financer sa propre activité ou celle de sociétés avec qui il a des liens ou qui font partie du même groupe. Le gestionnaire ne pourra, non plus, utiliser les fonds de la commandite à des fins autres que celles envisagées dans le contrat de gestion.

Enfin, la commandite ne pourra accorder de prêts au promoteur ou aux personnes associées au projet alors que l'inverse sera permis. Le taux d'intérêt exigé ne devra toutefois pas être supérieur aux taux généralement exigés par les institutions financières dans des conditions similaires. Également, la commandite ne pourra plus garantir un emprunt ou un élément de passif quelconque de toute personne, incluant les copropriétaires.

Cet encadrement prévaudra également dans le cas de la location d'un immeuble. La commandite ne pourra prendre en location un immeuble appartenant au promoteur ou à une personne associée au projet. L'inverse sera accep-

tée dans la mesure où les modalités ne sont pas plus avantageuses que celles qui seraient proposées à un tiers.

Finis les tours de passe-passe

Finis aussi les tours de passe-passe ou les « flips » entre personnes liées. Le projet de refonte prévoit que le prix d'un élément d'actif acquis du promoteur, d'une personne associée au projet ou d'une personne agissant en leur nom ne devra pas être supérieur à la somme du prix d'achat et du coût des améliorations, sauf si un événement important ou un changement majeur, qui a pour effet d'augmenter la valeur de l'immeuble, est survenu.

Cette disposition de l'instruction Q-2 est renforcée par l'ajout suivant : lorsque le promoteur ou une personne associée au projet a des liens avec l'entrepreneur (ou fait partie d'un même groupe), le prix d'achat versé par la commandite sera fixe, attesté par contrat, et ne pourra excéder la somme du prix d'acquisition du terrain, du coût de construction, des frais de développement et des frais de financement.

La refonte de Q-2 entend accorder plus d'indépendance au conseil d'administration de la commandite en exigeant qu'il soit composé d'au moins trois administrateurs dont au moins deux sont indépendants du promoteur et des personnes associées. Le commandité devra

s'assurer, au moins deux fois l'an, que les revenus et dépenses de la commandite sont raisonnables compte tenu des revenus et dépenses d'autres sociétés possédant une participation dans des immeubles comparables.

Le rendement du gestionnaire devra, quant à lui, faire l'objet d'une évaluation périodique, au moins une fois l'an.

Réactions

Yves Foisy, président du Groupe FO.I.S.I et président du Regroupement des courtiers en contrats d'investissement (RCCI), qui comprend quelque 12 courtiers, présentera un mémoire auprès de la CVMQ. Sans avoir lu en détail le projet de refonte, Yves Foisy estime que la notion de conflit d'intérêts n'apparaît pas claire.

« Je ne sais pas s'il est judicieux de vouloir lutter contre les abus en s'attaquant à la structure même de la commandite. Il faut que les intervenants soient responsables du projet, du début à la fin. C'est la façon d'offrir le plus de sécurité aux sociétaires (commanditaires). Sinon, personne sera incité à protéger l'intérêt des sociétaires plus qu'il ne le faut, jettant même la faute ou la responsabilité sur un autre intervenant. »

« Le courtier devient, ici,

un élément important. Nous voulons que le courtier conserve son droit de protéger ses clients. »

M. Foisy est d'accord avec la proposition de la CVMQ de n'afficher aucun rendement dans le document d'information.

Il est toutefois sceptique sur les normes d'évaluation proposées pour les immeubles à construire.

« Les plus grands fiascos ont été rencontrés dans les projets de développement. C'est bon de vouloir s'y attarder. Mais, il est déjà difficile d'établir la juste valeur marchande des immeubles existants, alors... »

Il qualifie de vœux pieux la proposition de vouloir garantir le prix de l'achèvement de la construction de l'immeuble.

« Personne ne voudra garantir le prix de construction. Il y a trop d'impondérables. Et si jamais la facture dépassait le prix garanti, qu'est-ce qui se passerait ? L'émission ne se ferait pas ? Tu poursuis le constructeur ? Le promoteur relancerait probablement une émission portant, cette fois, sur l'immeuble existant, mais le courtier de l'émission avortée serait laissé en plan ? À mon avis, ça ne peut fonctionner. »

GERARD BÉRUBÉ

DR TAX

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
Fax: (514) 481-4237
TORONTO Tel. (416) 287-6412

Démonstration gratuite sur demande

RECHERCHÉZ



Gilbert Desjardins

Il offre un service

- professionnel reconnu par la RECO
- en toute confidentialité
- garanti
- à prix compétitifs
- personnalisé

Il met son nom sur chaque installation

Alarmes Gilbert Desjardins

(514) 654-1666

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



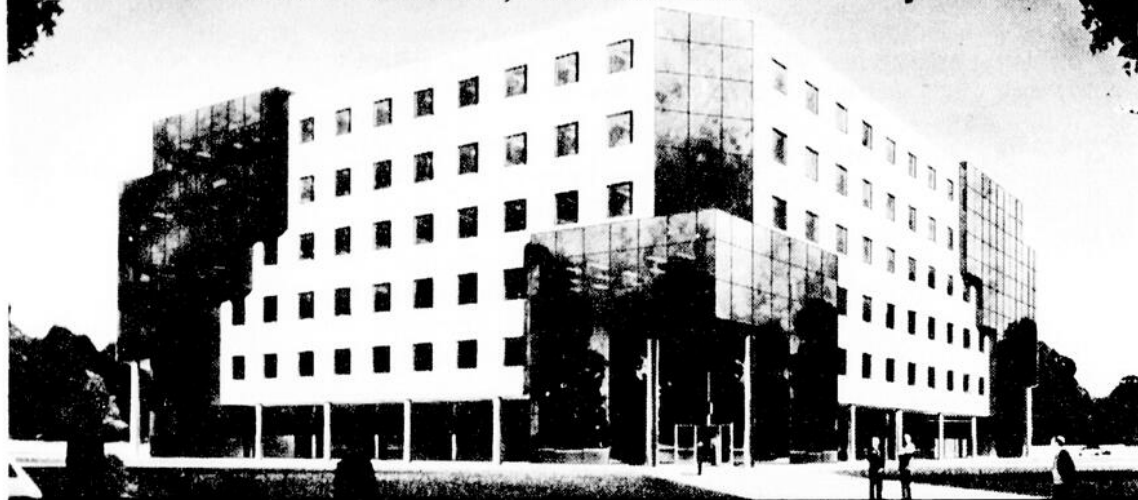
IMMEUBLE

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

Ville d'Anjou

Bureaux ou espaces commerciaux.
Nouvelle bâtisse.
Stationnement.
Espaces de 500 à 15 000 pi. ca.
Faut louer. Aucune offre raisonnable refusée.
Courtiers protégés.

(514) 485-1689 poste 44

BUREAUX PRESTIGIEUX

Meublés avec services de
secrétariat, réceptionniste,
salle de conférence,
stationnement intérieur,
bureaux 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

EXCEPTIONNEL

BUREAU À LOUER

-Vieux-Montréal
-Très bel édifice.
-5 000 pieds carrés
-Disponible immédiatement.

GINETTE ROY (514) 842-6491

VILLE ST-LAURENT

Espace pour bureau 1 200 pi.ca.
Boul. Décarie près métro Du Collège
PIERRE COUTURE
(514) 527-8781

BÂTISSE COMMERCIALE EXCEPTIONNELLE

Reversé de 4 logements au deuxième étage, bureaux superspacieux,
entrepôt, air climatisé centrale, asp. central, 2 voûtes à l'épreuve du feu,
construction en béton, situé à Laval-Des-Rapides.
(514) 968-0535
(514) 968-2251

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

**enfin...des espaces industriels
de 1^{re} classe dans l'est de Montréal.**

Espaces disponibles à partir de 2,193 p.c. à des taux de location très compétitifs.



Belcourt

Germain Clément 333-8600

BÂTISSES COMMERCIALES À VENDRE

Métro du Collège

Ville St-Laurent Boul. Décarie
Édifice à bureaux détaché de
prestige, 3 000 pi. ca. avec
grand terrain et stationnement.
Prix raisonnable.
Elsa Richard Crt.
744-0982

AHUNTSIC

9166 Lajeunesse
11 600 pi. ca., peut
être subdivisé.
(514) 381-4448

Plessisville commercial

8500 pi.ca. de plancher,
disponibilité pur l'acheteur,
situation idéale. Information,
Maryse Dumais:
1 (819) 758-5258
Immeubles Oméga Inc.
Crt.

TRUST GÉNÉRAL

LE MAÎTRE COURTIER

À VENDRE

Parc Industriel
BOUCHERVILLE
BÂTISSE : 10 000 pi ca
TERRAIN : 75 000 pi ca
Pierre Brissette
1-378-8461

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

Du nouveau à Québec :

fin... des espaces à bureaux,
commerciaux et industriels, au
cœur 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

2180 DE LA MONTAGNE IMMEUBLE DE 3 ETAGES

8000 pi. ca. au total
Excellent emplacement
adjacent à l'hôtel
Ritz Carlton
et Holt Renfrew
Pour information, contactez FREDERIQUE
MOIRAT:
(514) 845-2160

TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES DIVERSES

À vendre ou à échanger République domini- caine

Immeuble comprenant
restaurant et bar terrasse,
sur le côté de la Mer des
Caraïbes, face à l'Hôtel
Sheraton et casinos. Fi-
nancement disponible.
629-7314
967-0936



À vous de jouer.

COMMERCIAL

COMMERCES

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

Ébénisterie à Mtl

(Spécialiste en fabrication et vente de paravents et parreaux coulisants Shojis) + machinerie - outils - inventaire - meubles - etc. Très bon prix
(514) 526-0034

OPPORTUNITÉS

Spécialistes depuis 1976 en Floride, hôtel, motels, immeubles à revenus, Miami Beach, Fort Lauderdale, Hollywood, Hallandale, Pompano Beach jusqu'à Jupiter ainsi que Key West et Orlando.
Téléphoner à:
C.J.F. Hôtel Management Inc.
(305) 537-4880
fax (305) 537-4889
Pour tous renseignements gratuits

*Cie de location d'amusements. Appareils placés à travers le Canada. Opération simple et rentable.
*Motel, 100 unités. Près de Montréal. Rentable
*Cours à bois, quincaillerie. C.A.: 2M\$.
Normand Nagy courtier
(514) 489-9793
(514) 695-0305
Les Immeubles Kommerce

BÂTISSSES INDUSTRIELLES À VENDRE

Beaupré
20 min. du centre-ville de Québec, 2 bâtisses industrielles, plus de 27 000 pi. ca. chacune, 25 pi. de haut, env. 250 000 pi. ca. de terrain, isolées, chauffées, gicleurs, éclairage anti-explosion. Voie ferrée à quelques pieds. Aubsain.
Donald C. Laislé crt.
Laroc et ass.
(418) 823-7716
(418) 827-3270 (soir)

GRANBY À VENDRE OU À LOUER
25 000 pi.ca., terrain: 657 000 pi.ca., entrée élect. 600 ampères, quai de chargement, situé à proximité de l'aut. 10. Bureaux climatisés.
1(514) 378-0189

A
LE SPÉCIALISTE DES AFFAIRES PERSONNELLES

À VENDRE

Commerce de développement de photos. Service 1 heure, avec clientèle établie depuis 6 ans. Bon chiffre d'affaires. Possibilité de financement.
soir (418) 847-5432

Entreprise en service sanitaire

Bon potentiel, région Beauce Frontenac. Pour plus d'information, contactez Jean-François Foy:
(418) 338-5252
(418) 335-7268

LASALLE

Salon de coiffure pour dames. Bon chiffre d'affaires, urgent. Faut vendre! Cause: maladie.
Serge Gadoury
(514) 632-8414
Immeuble Gadoury Inc. crtr

Boutique de vêtements à vendre

Local disp. imm., avec ou sans marchandise. Installation toute récente de 1 an 1/2 à l'état neuf. Super vitrine et le reste. Située coin de rue à Trois-Rivières. Meilleur emplacement de la ville. Prix à discuter.
Lucie: Rés.: (514) 564-2110
Bur.: (819) 376-2364

BÂTISSSES INDUSTRIELLES À VENDRE

BROSSARD INDUSTRIEL NEUF DE PRESTIGE À LOUER

-5 min. du pont Champlain
-Taux compétitif
-Grandes 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 12x14
-gicleurs, gax, 110, 220, 600 volts
Visite ou information
Richard Filatrault
(514) 386-0814
CORDEV INC.

RÉSIDENTIEL

TERRAINS RÉSIDENTIELS

BORD DE L'EAU
Superbe beau terrain, lac des Deux-Montagnes, Ste-Marthe-sur-le-lac, 21 850 pi.ca., à 9.00\$/pi.ca.
(514) 621-1944
(514) 661-6644

Terrains pour développement résidentiel. Centre de ski Stoneham, domaine avec vue exclusive sur le centre de ski. Investisseurs sérieux seulement.
(418) 847-7909
(418) 563-1121

CONDOS A 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

89 900 \$ COMPTANT: 8 500 \$

274-4288

financement hypothécaire 8%

CONDO À ÉCHANGER OU À VENDRE

Près du Parc Olympique, valeur 150 000 \$, contre villa ou condo Côte ouest, Floride.
(514) 255-0157

CONDOS VACANCES

Mt St-Anne
Condominiums de luxe, concept et qualité de vie exclusifs, revenus de location.
Information après 17h:
(418) 826-3434

RÉSIDENCES

Laval-sur-le-Lac

Bord de l'eau, 70 700 pi. ca., terrain avec beaux arbres, piscine. Le charme d'antan dans la maison style "chaumière". Un monde de verdure et de quiétude qui vous accueille.
DORA BRUNET
Rés.: 627-0348
Bur.: 687-1010
Royal LePage ctr

CHALET

St-Sauveur-Domaine
À louer: Immeuble et luxueux propriété au sommet du Mont Belvédère, 5 c.c., 3 s/bains, 3 foyers, TV, vue exceptionnelle. Idéal pour couples d'exécutifs ou compagnie.
(514) 385-9414
(514) 227-2417

LAURENTIDES

Ste-Adèle
2 superbes chalets neufs, équipés au complet, vue panoramique, ensoleillement maximum, location semi-mois ou vente.
(819) 372-9811

OCASIONS D'AFFAIRES

ACHETERAIS commerce à Québec et environs ou en Floride. Possède balance de vente importante à donner comptant. Inf:
(418) 563-3722

INFORMATIQUE

SPARCSTATION IPC
Word Station 8 Meg de mémoire vive, écran couleur 16 po. Trinitron, 207 Meg de disque dur, valeur 16 695\$, neuf (gagné). Prix à discuter.
(514) 872-0146

ENTREPRISES DEMANDEES

URGENT! ENTREPRISES DEMANDEES
Pour investisseurs qualifiés désirant achat total ou partiel d'entreprises établies et rentables répondant aux critères suivants:
- Secteur fabrication ou distribution
- Actifs nets de 200 000 \$ et +
- Région de Montréal et environs...
- Profit net ajusté de 100 000 \$ ou +
- Potentiel de croissance stimulant...
CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE
Daniel Chartrand, Ag. R. Courtier en entreprises
(514) 676-4580 ou 923-3535

CANTONS DE L'EST

EN ESTRIE

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GOLF AUSTIN & CLUB DE GOLF AUSTIN INC.



EN BANLIEUE DE MAGOG: Un magnifique parcours privé de calibre international dans un décor exceptionnel. Dès son ouverture, le Club de Golf Austin Inc. offrira à ses membres tous les services d'un club privé, sur un parcours qui saura plaire aux golfeurs les plus exigeants quel que soit leur calibre.
De plus, un projet domiciliaire de qualité où les actionnaires auront certains privilèges sera adjoint au parcours.

UNE ASSEMBLÉE SERA BIENTÔT TENUE POUR LES GENS INTÉRESSÉS. UN MAXIMUM DE 325 PARTS SERONT ÉMISES

Pour informations: du lundi au vendredi entre 9h et 17h:
(819) 838-5225 • 1-800-465-5225
Lucien Guilbault, Représentant

Un prospectus provisoire portant sur les titres proposés a été déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec et est susceptible d'être complété ou modifié. Aucun paiement ne pourra être perçu ou accepté avant que la Commission n'ait visé le prospectus officiel.

PROPRIÉTÉS A 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

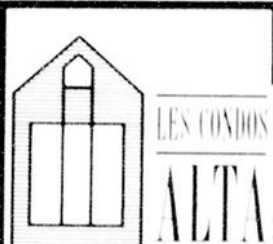
CONDOS A LOUER

Édifice à bureaux Construction récente. Surf.: 30 000 pi.ca., Vendu à 88 \$/pi.ca.
Laurent Mailloux
(514) 849-2888
Le Permanent crtr

MONTREAL PIED-À-TERRER

Joli studio, foyer, tout inclu, 435 \$/mois.
(514) 325-6586

CONDOS A LOUER



LOCATION "SKI MONT STE-ANNE"

Situé à moins d'un kilomètre des pentes du Mont Ste-Anne, service de navette. Pistes de ski de fond et de motoneige à proximité.
Suites luxueuses deux ou trois chambres. Foyer, cabine, lave-vaisselle, micro-ondes, 2 nuits à partir 66 \$/pers. occ. quadr., 5 nuits à partir 124 \$/pers. occ. quadr., 50 \$ chaque personne supplémentaire

Réservations ou renseignements: (frais acceptés)
1 (418) 827-8412 Mme Anne Blackburn

OCASIONS D'AFFAIRES

SERVICES SPECIALISES

EAU DE SOURCE

Disponible en vrac pour embouteiller ou tout autre but. Notre eau de source est protégée des pluies acides et est approuvée par le Ministère de l'Environnement du Québec. No puits sont situés dans un endroit isolé au sommet d'une montagne des Appalaches.
Pour plus d'information:
Écrire à: L'Eau Binaire Inc.
C.P. 5, Victoriaville (Québec), G6P 6R4
Ou appeler à: (819) 357-9300

Agence de Rencontre



Louise Côté, Directrice
Un service professionnel de rencontre pour professionnels et gens d'affaires.
Pour des rencontres sérieuses
435-1203
Ste-Thérèse

DIVERS

Entrepreneur-rénovation
Vendrait-échangerait condo 4 1/2, construction neuve, foyer naturel. Centre-ville, Montréal.
Henri Clermont
(514) 593-8242
répondeur

SERVICE DE RÉPONSE TÉLÉPHONIQUE
24 hrs
9,95 \$/mois
NexTel 733-3009

Les Entreprises Ferroviaires du Canada Inc.
12953, Lacordaire
Montréal-Nord, H1G 4L7
(514) 327-7097
Fax: (514) 327-7097
Gilles Legault
Courtiers en transport ferroviaire. Merchandises de toute sorte expédiées par chemin de fer.

OFFRES DE SERVICE

Homme mature et fiable
Offre service de chauffeur privé pour conduire votre véhicule. Tarif horaire raisonnable. Auto fournie sur demande.
(514) 653-8149

IMMEUBLE

TPS et rénovation : quoi, comment, combien

Avec la TPS, il peut être financièrement plus avantageux d'acquérir une maison et de la faire rénover que d'acheter la même mai-

son déjà rénovée.

En fait, cette assertion s'applique pour les propriétés qui nécessitent des *rénovations majeures*. Ces pro-

priétés, lorsqu'elles sont remises à neuf, deviennent taxables au même titre qu'une maison neuve.

Par exemple, une propriété

existante qui a été rénovée de fond en comble et vendue 200 000 \$ sera taxée de 7 %, soit 14 000 \$. L'acquéreur, si la maison lui sert de résidence principale, peut réclamer au gouvernement un crédit de 2,5 % du prix d'achat, ou 5 000 \$ dans ce cas-ci. Facture nette pour l'acheteur : 209 000 \$.

L'acquéreur aurait fait une meilleure affaire s'il avait acquis cette même maison non taxable, disons pour 100 000 \$, et qu'il l'aurait ensuite fait rénover au coût de 100 000 \$ (matériaux et main-d'oeuvre).

Dans ce cas, la taxe à payer sur les matériaux et main-d'oeuvre est de 7 000 \$ (100 000 X 7 %). Ainsi, la facture nette de cette deuxième possibilité est inférieure de 2 000 \$ à la première (207 000 vs 209 000 \$).

L'économie provient principalement du fait que l'acquéreur n'a pas à verser de TPS sur le prix du terrain dans le second cas, contrairement au premier. Pour les

propriétés de plus de 350 000 \$, l'économie est encore plus substantielle, puisque le crédit de 2,5 % du gouvernement fédéral diminue jusqu'à 450 000 \$ et disparaît par la suite.

Il va sans dire qu'un particulier qui rénove lui-même fait un gain plus appréciable, puisqu'il épargne en plus la TPS sur la main-d'oeuvre.

Toutefois, la définition de *rénovations majeures* peut être sujette à discussions. « Fait l'objet de *rénovations majeures*, le bâtiment dans lequel seuls les murs de soutien, le toit, les planchers, les fondations ainsi que certains éléments mineurs sont conservés de l'immeuble original », signale la firme **Samson Bélair Deloitte & Touche** dans son livre *Impact TPS*.

Par ailleurs, les rénovations mineures ne font pas problème, dans la mesure où la taxe s'applique de la même façon que pour tout autre produit et service. Le changement des fenêtres, par

exemple, coûtera 7 % de plus (TPS sur la main-d'oeuvre et les matériaux).

American Express loue 25 000 p² au 800 René-Lévesque

La division des voyages d'American Express Canada a signé fin décembre un bail pour 25 000 pi² d'espaces au 800 René-Lévesque ouest. La durée du bail, après amortissement des améliorations locatives, est d'un peu plus de 12 ans.

Pierre Dorval, vice-président est du Canada pour Les immeubles Polaris, propriétaires de l'édifice, a confirmé la nouvelle aux AFFAIRES.

Le déménagement de la division des voyages d'American Express est prévu pour juin prochain.

AQF

ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE LA FRANCHISE

MINI-COLLOQUE :

QUALIFIER SES FRANCHISÉS

JEUDI LE
24 JANVIER 1991
DE 8 h 30 À 12 h
CENTRE SHERATON
MONTREAL

**ATELIER 1
LA GESTION DES FRANCHISÉS**
Conférencier : Monsieur Camille Labrecque
Consultant principal en gestion des ressources humaines
Groupe Mallette

**ATELIER 2
LE CHOIX DES FRANCHISÉS**
Conférencier : Monsieur Normand Prigent
Vice-président développement et immobilier
Les Rôtisseries St-Hubert

COÛT : Colloque et petit déjeuner
Membres : 65 \$
Non-membres : 85 \$
T.P.S. en sus

RSVP avant le 21 janvier
Pour informations : (514) 843-6355

Le Groupe
Mallette

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

ENTREPRISES À VENDRE

Rentabilité exceptionnelle

Où! Vous cherchez une entreprise avec un bon chiffre d'affaire, une croissance soutenue et une marge bénéficiaire élevée à un prix plus que raisonnable. Vous l'avez trouvé, bilan à l'appui. Commerce de centre de jardinage avec pépinière de vente au détail. Comportant 2 succursales et un centre de production en serres de 10 000 pi.c.a. et une division d'aménagement paysagé de renommée. Situé dans une des régions ayant le plus haut taux de croissance résidentielle et seulement à 25 miles au nord-ouest de Montréal. Prix \$295 000. Aussi disponible, joli bungalow 8 pièces attaché d'un des centres dans un site panoramique exceptionnel.
(514) 983-5069
Ou écrire à :
Groupe M.C.C.
C.P. 690
St-André est, Qc, J0V 1X0

Rive-sud, St-Luc

Restaurant "fast food" établi 10 ans, excellent chiffre d'affaire, site -de choix- Mary Gagné
(514) 658-0688
Agence d'Élite Inc. Cr.

EQUIPEMENT DE BUREAU À VENDRE

SYSTEME TÉLÉPHONIQUE

-Businesscom (TIE)
-12 lignes, 36 postes
-Solde de contrat
-Option d'achat 10.00\$
(514) 684-3553

Système téléphonique TIE

(Businesscom Plus) avec cabinet et 3 téléphones. Potentiel 8 lignes, 64 téléphones.
Prix: 2 000\$.
CONSTANTIN
(514) 687-2026

INVESTISSEURS DEMANDÉS

MINIATURE CONCEPT "DÉPANNÉUR"

Entièrement Automatique



AUCUN EMPLOYÉ!
TOUT COMME UN GUCHET AUTOMATIQUE

- Concept éprouvé, temps partiel
- Environ 3 heures / semaine
- Très lucratif

Investissement: 16 950\$
APPELÉZ POUR BROCHURE
24 HEURES
(514) 633-2111

À Montréal et en banlieue

Marchés d'alimentation, hôtels, restaurants. Choix judicieux pour investisseur participant avec capital de 75 000 \$ ou plus.
Pierre Perreault
(514) 465-9896
(514) 659-3333
(514) 875-6803
Supravailim Ltée, courtier

ON DEMANDE



RECHERCHE CONCESSIONNAIRE AUTORISÉ

pour concept américain de haute sécurité de prise d'inventaire pour fin d'assurance.

Investissement: 15,000\$
Revenu annuel: plus de 40,000\$

INFORMATIONS:
(819) 564-4620

ASSOCIÉS DEMANDÉS

Pâtisserie très réputée de la Rive-Sud, désire établir une collaboration étroite avec un homme ou une femme d'affaires, ayant si possible une expérience dans le commerce de l'alimentation fine et/ou de la pâtisserie. Voulez-vous entreprendre et diriger un commerce de pâtisserie française et d'alimentation fine sur la Rive-Sud, dans une localité de choix. Différentes modalités de collaboration sont envisagées.
Veuillez communiquer avec
M. Luc Roland au
(514) 674-3074 ou
(514) 674-4450
En mentionnant le projet 10.

Recherche partenaire

Recherche partenaire pour un duplex luxueux à Outremont (occupant ou non). Près de station de métro et du collège Stanislas.
(514) 270-6676

EXCELLENTE RENTABILITÉ

Partage 50-50
Diversification informatique
(418) 695-2676

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, secrétaire, etc. possibles.
(514) 725-2235

COMPTABLE C.G.A.

Achèterait clientèle Rive-Sud, et/ou association réelle ou nominale, à temps plein ou partiel.
(514) 655-2219

À VENDRE

Bureau déjà en opération, région en pleine croissance. Permis de courtier disponible.
Écrire au Journal Les Affaires
Rt. : 1460
465, rue St-Jean, 2e étage
Montréal, Québec
H2Y 3S4

AUBAINE
30 jeux vidéo
(grosseau Arcade)
Avec 45 cassettes SEGA interchangeables, état neuf.
(418) 667-6116

A VENDRE DIVERS

Faites-vous un cadeau qui prend de la valeur année après année. **Table Perce** vendu par un persan au prix d'importation.
(514) 526-0034

A VENDRE
Avion Cessna 206, 527 hrs.
Excellente condition.
Après 21h00
(418) 949-2083

La générosité réinventée

Un programme national qui nous invite à donner temps et argent aux causes de notre choix.

IMMEUBLE

La construction domiciliaire s'est ressaisie en décembre

Au Québec, la construction domiciliaire a mieux fait que prévu en décembre. En effet, les mises en chantier se sont accrues de 23,5 % au dernier mois de 1990 par rapport à novembre. Pour être plus précis, ce sont les données annuelles dessaisonnalisées qui indiquent une hausse, 42 000 comparativement à 34 000, soit celles qui sont ajustées pour tenir compte des effets saisonniers. En outre, bien qu'on ait enregistré un recul de 20 % en décembre 1990 par rapport à la même période en 1989 (la cinquième baisse mensuelle

consécutive), cette décroissance est inférieure à la moyenne de 30 % des cinq derniers mois. En termes réels, il y a eu 3 087 mises en chantier en décembre dernier comparativement à 3 875 au même mois de 1989. « A mon avis, la dégringolade est terminée », soutient Kim-Anh Lam, économiste à la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). « On avait prévu une baisse de 40 % par mois d'août à décembre », ajoute-t-elle. « C'est supérieur à ce que nous avons prévu pour dé-

cembre. On va quand même rester prudent et attendre avant de réviser nos prévisions de reprises », a déclaré pour sa part François Dupuis, économiste à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec. Rappelons que Desjardins prévoit une reprise à l'été pour le secteur de la construction résidentielle. M. Dupuis indique que cette recrudescence peut avoir été provoquée par un développement de décisions afin d'éviter la TPS, même si cette dernière n'a, somme toute, qu'un effet limité sur le coût

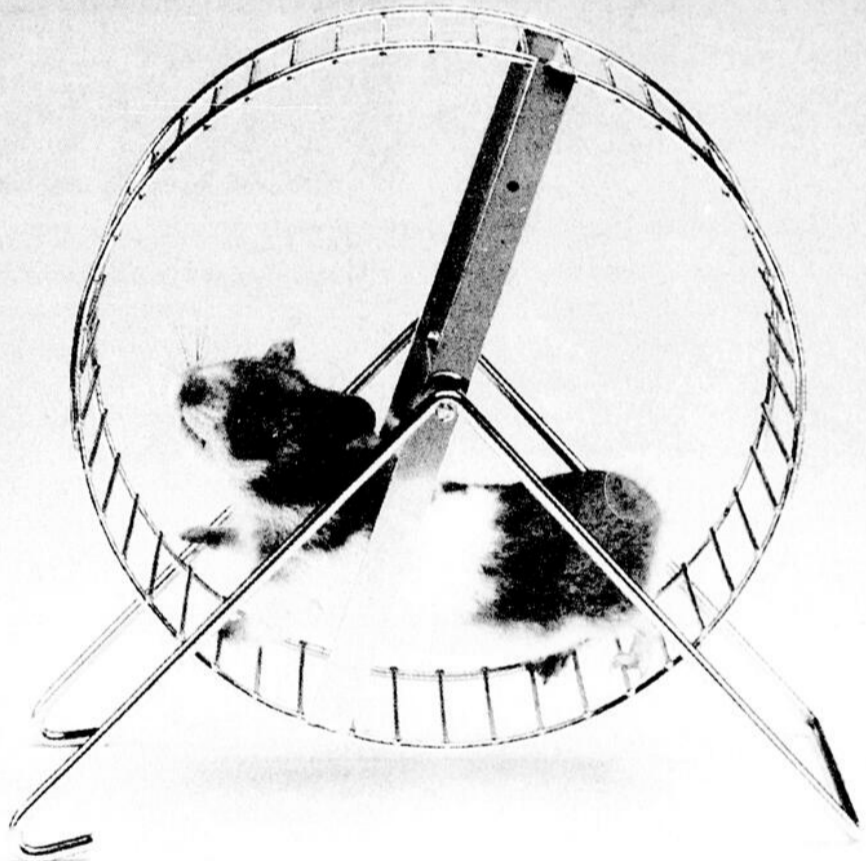
des maisons. Pour une maison de 125 000 \$, à cause de l'abolition de la taxe sur les matériaux de construction de 9 % et du crédit remboursable de 2,5 %, la hausse de prix causée par la TPS ne devrait être que de 0,5 %. L'économiste du Mouvement Desjardins affiche néanmoins un certain optimisme, puisque ce sursaut des mises en chantier survient après la hausse de 4,6 % de l'Indice Desjardins, précurseur de l'activité domiciliaire, la première en huit mois. De plus, bien qu'il soit en

baisse de 0,6 % sous sa forme lissée (qui élimine les fluctuations irrégulières), l'Indicateur avancé de l'économie canadienne de Statistique Canada est en hausse de 0,2 % pour octobre. Par ailleurs, la SCHL note que le repli est plus sévère en ce qui a trait aux maisons unifamiliales. Les mises en chantier de maisons individuelles ont chuté de 27 % en décembre dernier sur décembre 1989, comparativement à 16 % pour la construction de logements multiples. Sur le plan régional, la Ville de Québec a enregistré une hausse de 3 % de ses

mises en chantier en décembre 1990 sur le mois correspondant de 1989. Toutefois, c'est la région de Chicoutimi/Jonquière qui a connu la performance la plus étonnante, avec un bond de 65 %. Les quatre autres régions métropolitaines affichent des baisses : Montréal, - 24 % ; Hull, -23 % ; Trois-Rivières, -24 % ; Sherbrooke, -39 %.

FRANÇOIS VAILLES

La plupart des planificateurs électroniques vous permettent de très bien faire ça.



Les agendas électroniques de Sharp vous donnent toutefois la liberté d'en faire plus... beaucoup plus.



La plupart des planificateurs vous permettent tout simplement d'organiser votre emploi du temps... au jour le jour. Les agendas électroniques de Sharp, eux, vous offrent mille et une possibilités d'intégration de nouvelles applications innovatrices pouvant répondre à tous vos besoins professionnels. Ce puissant agenda électronique comporte un clavier de machine à écrire et une surface exclusive de «commandes par effleurements» vous donnant accès instantanément à une foule de progiciels, dont la gestion du temps et des dépenses, une grille de calcul électronique et un traducteur. Vous pouvez même le raccorder à un ordinateur compatible à IBM® ou à un Macintosh d'Apple® pour transférer des données, faire des copies de sécurité ou imprimer des documents. Contrairement à la plupart des autres planificateurs, un agenda électronique de Sharp fera votre conquête dès la première fois que vous l'essayerez... au point que vous ne pourrez plus vous en passer.

® Marque déposée de Sharp Corporation, Japon. Sharp Électronique du Canada Ltée est un usager inscrit.

SHARP®

SHARP ÉLECTRONIQUE DU CANADA LTÉE.
De Sharp, des produits incomparables.

Les marchands autorisés d'IQ 8000 de Sharp

Equipments de Bureau K.B.M.	514-271-6482	Micro Boutique	819-564-4644
Micro Boutique	514-270-1177	Librairie Papeterie Clement Morin	819-379-4153
Compucentre	514-354-3810	Papeterie Houle Et Morin	819-752-9126
C.C.I. Bureautique	514-773-2020	Papeterie Laliberte Inc.	514-372-6263
P.A. Dargis	514-382-8970	Service Scolaire De Rouyn	819-764-5166
Equipment JRD Inc.	819-477-3535	Goode Stationers	902-420-0494
Librairie Boyer	514-373-6211	Mahon's	902-468-8150
Maison Des Semi-Conducteurs	514-694-1877	Yould's Ltd.	902-893-9481
		Covey The Stationer	902-458-8335



LE TRAC du MICRO



Les gens d'affaires ont souvent moins peur... de brasser une grosse affaire que de parler en public.



L'école de radio et d'élocution PROMEDIA offre aux gens d'affaires un cours intensif de 5 sessions de 4 heures - à raison d'un cours par semaine - pour vaincre le trac du micro et surtout faire l'apprentissage concret de parler en public. Des professionnels rendent accessible la théorie en même temps qu'ils animent les ateliers pratiques à l'aide de techniques audiovisuelles (Pierre Dufault, Jacques Laurin, Manon Lépine, Pierre Bouslard, etc.) Inscription limitée.

5, 12, 19, 26 février et le 5 mars '91



ÉCOLE DE RADIO ET D'ÉLOCUTION

(514) 861-8951
1118 ouest, rue Ste-Catherine, 7ième étage

Le forfait Avantage

Publicité

Interurbain: Bell Canada réduit les coûts à l'avantage des entreprises

PUBLICITÉ

Bell lançait, le 1^{er} décembre dernier, le tout nouveau forfait Avantage Canada. C'est monsieur André Parker, chef de produit chez Bell, qui nous annonçait la nouvelle. Le CRTC avait autorisé tout dernièrement Bell à offrir ce forfait qui s'adresse aux entreprises ayant un volume important d'interurbains. «Si une entreprise effectue plus de 200\$ par mois d'interurbains automatiques, Avantage Canada peut être un choix «avantageux». Plus le volume est important, plus l'économie est significative. À partir de 500\$, c'est vraiment intéressant. Il ne faut cependant pas oublier que Avantage Canada fait partie d'un ensemble de services dont notre clientèle d'affaires peut bénéficier», a précisé M. Parker.

Toujours selon M. Parker, les entreprises manifestaient le désir de se voir offrir des outils de gestion taillés sur mesure. Un forfait comme Avantage Canada reflète parfaitement la réalité économique d'aujourd'hui et répond aux besoins sans cesse grandissants des gens d'affaires. À la grande satisfaction de sa clientèle d'affaires,



M. André Parker, chef de produit chez Bell Canada

Bell s'est penchée sur le sujet, recherche à l'appui, et a développé ce nouveau forfait dans le but d'aider les entreprises à mieux gérer leurs coûts d'interurbains et surtout de leur permettre, sur la base d'un taux d'escompte progressif, de faire des économies substantielles en matière d'interurbains.

Pour mieux servir cette clientèle bien ciblée, Bell lui donne aussi accès à toute une équipe de spécialistes prête à répondre aux questions, à renseigner sur les différentes combinaisons de services,

selon les besoins particuliers de chacune des entreprises. «Une entreprise qui, par exemple, utilise déjà le service WATS sur certaines de ses lignes pourra s'abonner à Avantage Canada pour maximiser ses économies sur ses autres lignes. Ainsi, pour

s'abonner à Avantage Canada, il suffit de déboursier 50\$ pour les frais d'administration et ce, une seule fois, sans autres frais mensuels.» Monsieur Parker ajoute que Bell est en mesure d'optimiser les économies d'échelle sur les appels interurbains de sa clien-

tèle d'affaires et de lui proposer le ou les services qui conviennent le mieux à leur volume d'appels.

Avantage Canada offre donc de réelles économies tout en étant facile à utiliser. Il suffit de composer comme à l'habitude le numéro de la personne

que l'on veut rejoindre et le reste se fait automatiquement. En plus d'être tout simple, Avantage Canada offre aussi une grande flexibilité. C'est un forfait qui s'applique durant les heures de bureau du lundi au vendredi pour les appels à destination du Québec et de

l'Ontario, et du lundi au samedi pour les appels à destination du reste du Canada. «C'est donc dire que Avantage Canada offre des réductions pendant les périodes de la journée où normalement il n'y en avait pas», conclut M. Parker. On peut se deman-

der, dans le contexte économique que nous connaissons, comment les entreprises pourront passer à côté d'une telle occasion d'économiser. Après tout, c'est le propre des gens d'affaires de s'intéresser de près à l'économie... et de savoir en tirer avantage.

Le nouvel Avantage de l'interurbain d'affaires

Pour les gens d'affaires, l'avantage de couper les dépenses fait de toute évidence l'unanimité. Bell Canada vous offre désormais le forfait Avantage^{mc} Canada conçu spécialement pour les entreprises qui effectuent plus de 200\$ d'appels interurbains automatiques par mois* à destination du Canada.

Lorsque vous vous abonnez à Avantage Canada, vous profitez d'un taux progressif d'escompte sur vos interurbains, entre 8 h et 18 h du lundi au vendredi.

Si par exemple vos coûts mensuels d'interurbains s'élèvent à 1 000\$, il vous en coûtera seulement 880\$; s'ils sont de 3 000\$, vous épargnez 450\$.

En consultant le tableau ci-dessous, vous pouvez apprécier l'avantage que Avantage Canada vous offre. Pour en savoir plus long ou encore pour vous abonner, composez le **1 800 668-BELL**.

COÛTS MENSUELS D'INTERURBAINS	RÉDUCTIONS
200 \$	MINIMUM REQUIS
200,01 \$ - 1 500 \$	15%
1 500,01 \$ - 3 500 \$	17%
3 500,01 \$ - 10 000 \$	20%
10 000,01 \$ et plus	30%

*Communications de numéro à numéro sans assistance du téléphoniste, à l'exclusion des communications effectuées avec la Carte d'appeltm.

Un minimum de 200\$ par mois sera facturé à l'abonné même si ses frais d'interurbains sont au-dessous de cette marge. Il n'y a aucun seuil maximal prévu au forfait Avantage Canada.

Bell Canada est membre du réseau national Telecom Canada

Bell
des gens de parole