

LES AFFAIRES

Le No 1
de la finance
et de
l'économie
au Québec

Avez-vous bien calculé ?

Dès que vous faites appel à un comptable agréé la question ne se pose plus. Consultez un CA, sa vision éclairée des questions financières et fiscales servira parfaitement vos objectifs.



Comptables
agréés
du Québec

Vos partenaires en affaires

SEMAINE DU 29 OCTOBRE AU 4 NOVEMBRE 1994 Vol. LXVI N° 40 112 PAGES 1,95 \$

SERRENER S'IMPOSE DANS LA GESTION DES RÉSIDUS PAR SOLUTIONS INTÉGRÉES

Le dynamisme de l'entreprise que dirige Jean Shoiry lui a permis de réaliser jusqu'à maintenant 300 projets de traitement de résidus p. 9



Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

MONTRÉAL : LE CONTRÔLE DES DÉPENSES AU COEUR DU DÉBAT

Les trois principaux candidats à la mairie, Pierre Bourque, Jean Doré et Jérôme Choquette, ont fait une priorité de la réduction des taxes et des dépenses. LES AFFAIRES les ont rencontrés pp. 2 à 5



Photos: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES



RÉA : LA RÉCOLTE EST MINCE

Après le retrait de Bio-Recherches, il ne reste plus que Domco, Phoenix et RCR p. 53

LES FONDS D' ACTIONS INTERNATIONAUX PERDENT DU TERRAIN

En septembre, les fonds d'actions et d'obligations canadiennes ont réalisé de meilleurs rendements que les fonds d'actions étrangères p. 62

PÂTES ET PAPIERS : LES PRIX MONTENT, LES ACTIONS BAISSENT

Les résultats des producteurs de pâtes et papiers s'annoncent les meilleurs depuis presque cinq ans. Pourtant, les titres chutent p. 55

C-MAÇ : LE PIRE DE LA TEMPÊTE EST PASSÉ

Le marché des microcircuits hybrides devrait rebondir en 1995 p. 45

FINANCE

UN AUTOMNE TRANQUILLE DANS LE MARCHÉ DES MAISONS LUXUEUSES

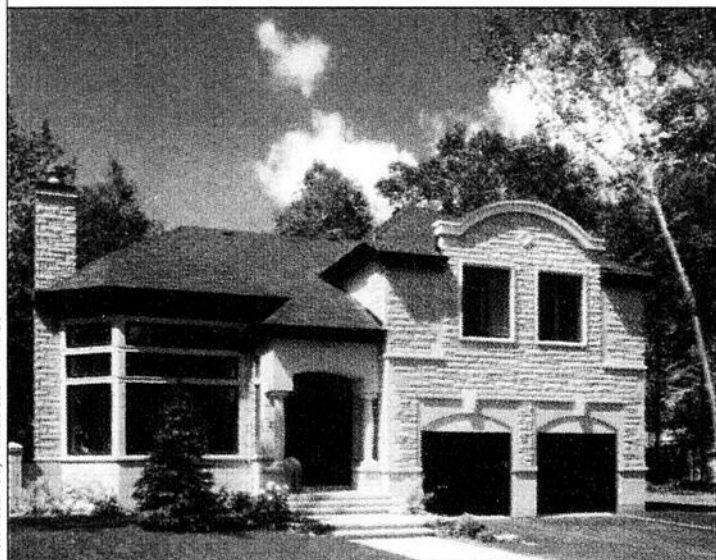


Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Le marché de la maison cossue est beaucoup moins actif qu'il ne l'était l'automne dernier. Les rares acheteurs recherchent avant tout des valeurs sûres

pp. 77 à 81

DOSSIER SPECIAL

RÉGION DE QUÉBEC

L'avenir de la région de Québec passe par l'entrepreneuriat et la technologie pp. B-1 à B-16

LE MULTIMÉDIA

D'ici quelques années, le multimédia – texte, son, image et vidéo intégrés – envahira notre société pp. C-1 à C-8

CARNIER SPECIAL

SANS FILE D'ATTENTE. SANS FRAIS.
SANS PERTE DE TEMPS.

Appelez LE courtier en obligations d'épargne
du Canada aujourd'hui. 1 800 361-2773



MIDLAND WALWYN
LE SENS DES VALEURS
«BLUE CHIP»SM

LE courtier en obligations
d'épargne du Canada.



LE POINT

Élections à Montréal : le contrôle des dépenses et les taxes sont au coeur des enjeux

Les citoyens ne semblent pas être aussi sensibles aux faveurs des politiciens qui sollicitent leur appui.

C'est en tout cas le message que semblent avoir compris les trois principaux aspirants à la mairie de Montréal : Jean Doré, maire sortant et chef du Rassemblement des citoyens de Montréal (RCM), Pierre Bourque, chef du parti Vision Montréal, et Jérôme Choquette, chef du Parti des

Montréalais.

D'une part, les trois chefs ont fait très peu de promesses électoralistes pour s'attirer les faveurs de l'électorat. Toutefois, Jérôme Choquette, le politicien le plus traditionnel des trois, a promis la gratuité aux personnes âgées à bord du métro et des autobus; il entend aussi abolir les frais de stationnement sur rue les soirs de semaine et

les fins de semaine « pour attirer les gens des banlieues dans les commerces de la Ville ».

De son côté, Pierre Bourque promet de donner une demi-heure de grâce pour les automobiles garées devant un parc omètre dont l'aiguille est à zéro. Il qualifie de harcèlement la pratique actuelle.

D'autre part, les trois chefs se font un point d'honneur de gérer les finances de la Ville le plus sobrement possible.

À Jean Doré, qui dit avoir appris à « gérer les fonds publics comme s'il s'agissait de son propre argent », Pierre Bourque répond qu'il réduira les dépenses de 100 M\$ et qu'il éliminera en deux ans la surtaxe de 108 M\$ du secteur non résidentiel. Jérôme Choquette promet de réduire de 592 M\$ en quatre ans les recettes fiscales de la Ville.

Les fonctionnaires

S'il n'en tient qu'aux trois aspirants à la mairie, les années de vaches grasses sont passées pour les fonctionnaires de la Ville et les syndicats qui les représentent.

Pour réaliser son objectif de réduction progressive des taxes de 15 % en quatre ans, Jérôme Choquette promet d'éliminer 1 000 postes de fonctionnaires en deux ans et de geler les salaires des autres pour quatre ans.

Ce gel suivra le gel de deux ans décrété par la loi 102, votée par le gouvernement du Québec.

Cette mesure est draconienne, mais il faut savoir que les employés de la Ville de Montréal ont une rémunération horaire globale d'environ 25 % supérieure à celle des employés du secteur privé occupant des postes comparables, selon une comparaison publiée dans LES AFFAIRES à partir de données du Centre de recherche et de statistiques sur le marché du travail du ministère de l'Emploi du Québec.

LES AFFAIRES ont eu la permission de la Ville de Montréal pour avoir accès aux données sur la rémunération de ses employés.

Jean Doré et Pierre Bourque ne s'engagent ni sur le gel éventuel des salaires, ni sur la réduction éventuelle des postes de travail pour des raisons de réalisme élec-

toral, mais tous deux considèrent que le nombre actuel de personnes-année est un maximum et que la rémunération des employés de la Ville doit tendre vers celle du privé.

Cette attitude est un virage pour l'administration Doré, dont le parti, le RCM, demeure proche des milieux syndicaux.

L'administration Doré, qui, en 1987, a pris le risque d'accorder un plancher de 4 061 emplois aux cols bleus de la Ville dans l'espoir d'une meilleure collaboration de leur syndicat, n'a pas été capable d'obtenir de ce dernier les concessions désirées.

Le syndicat des cols bleus est le seul (parmi 13) avec lequel la Ville n'a pu en venir à une entente pour le renouvellement de la convention collective, qui se terminera le 31 décembre prochain.

La négociation a été interrompue par la Ville le 7 octobre et elle ne reprendra pas avant la tenue des élections. Les deux parties se dirigent vers un affrontement sur des questions de principe : l'abandon du plancher d'em-

ploi demandé par la Ville et la semaine de 35 heures en quatre jours demandée par les cols bleus.

Partenariats avec le privé

Une autre tendance est la multiplication des partenariats avec le secteur privé. L'administration Doré, qui a cédé la gestion de quatre marchés publics à l'Union des producteurs agricoles (UPA) et concédé la gestion du stationnement de rue à une société appartenant à la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, pourrait bien répéter l'expérience dans le domaine de la gestion de l'eau potable, dont le système d'alimentation serait devenu très désuet.

Pierre Bourque pourrait lui aussi envisager un partenariat avec le privé, si le système d'alimentation en eau avait besoin d'une réfection majeure, ce dont il doute toutefois. Jérôme Choquette demeure cependant plus prudent à cet égard.

JEAN-PAUL GAGNÉ

LES AFFAIRES

Service aux abonnés

(514) 392-0297
1-800-361-7215

Publicité

(514) 392-9000
1-800-361-5479

Télécopieur

(514) 392-4723

Carrefour

(petites annonces)

(514) 392-7782

Rédaction

(514) 392-9000

Télécopieur

(514) 392-1586

RUBRIQUES

Affaires et la loi.....	42
À surveiller.....	54
Bourses.....	68 à 73
Carrières.....	26
Commerce extérieur.....	18
Editorial.....	6
Femme entrepreneure.....	36-37
Finances personnelles.....	56
Fonds mutuels.....	62, 64-65
Gagnants/perdants.....	68
Immeuble.....	77 à 87
International.....	20
Invention.....	34
Investissements.....	24-25
Management.....	28
Marketing.....	16
Monde du travail.....	38
Pouls de l'économie.....	8
Relève.....	40-41
Ress. humaines.....	26
Ress. naturelles.....	56, 58-59
Résultats financiers.....	74-75
Revue des marchés.....	67
Taux d'intérêts.....	66
Technologie.....	35
Votre argent.....	60

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923



Cherchez-vous une NOUVELLE CARRIÈRE?

Apprenez à mieux acheter, vendre, échanger, gérer, refinancer toutes sortes de propriétés

Participez au programme
902.56 ou 902.57

conduisant à une A.E.C.: Attestation d'Études Collégiales

Devenez agent ou
courtier immobilier.

Permis no. 749926

Renseignements et réservations
(514) 277-2117 • 1-800-361-9972

Collège
Jean-Guy Leboeuf
depuis 1954

5277 avenue du Parc Montréal H2V 4G9

En immobilier, consultez toujours un diplômé

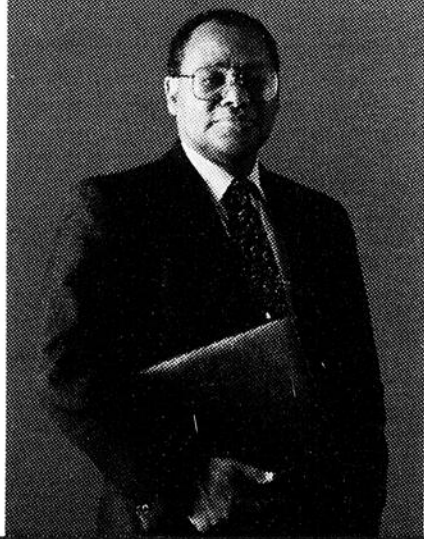


Expert en formation sur mesure en entreprise

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Aber Resources.....	62	Canadian Tire.....	16, 46-47	Hudson's Bay.....	46-47	Raymond, Chabot, Martin, Paré.....	28
Abitibi-Price.....	57	Carrières Témiss.....	58	IBM.....	51	RCR Int.....	53
ABL.....	C-6	Cementos Mexicanos.....	62	Inglis.....	16	ReMax Capitale.....	B-12-13
AETerna-Vie.....	10	Château (Les Magasins Le).....	46-47	Intelligence.....	30	ReMax Duplessis.....	B-12-13
Air Alliance.....	B-16	Cleartnet Communications.....	73	Inter-Canadien.....	B-16	Realmont.....	40-41
Alcan.....	24	Compaq Computer.....	50-51	International Forest Products.....	55	Recherches Bell-Northern.....	C-6
Altax Extrusion.....	24	Contech.....	86	Investors (Gr.).....	55	Restaurants McDonald.....	16
American Express.....	26	Corel.....	68	Jean Coutu (Gr.).....	46-47	Richelieu (Quincailière).....	73
American HomePatient.....	76	Cossette Communication-Marketing.....	16	Journey's End.....	46-47	Rogers Communications.....	74
AMI Private Capital Income.....	62	Cott.....	68	Kimberly-Clark.....	55, 68	S. Fluot.....	B-10-11
Animalerie Dauphin.....	22	Counsel Corp.....	65, 76	Kimpex International.....	75	Sani Mobile (Gr.).....	54
Apple Computer.....	50-51	Counsel REIT.....	65	Laser InSpeck.....	B-15	Saturn (Solutions).....	75
Asarco.....	58	CRIM.....	23	Laverne (Gr.).....	25	Sceptre Resources.....	62
AST Research.....	50-51	CROP-Conseil.....	18	Logis-Ciel.....	36-37	Scott & Scott Systems.....	15
Aurizon (Mines).....	58	DAC (Gr.).....	16	Mackenzie (Corp. fin.).....	65	Sears Canada.....	46-47
AXA.....	7	Denyvan (Ressources).....	58	Mark's Work Warehouse.....	46-47	Serrener (Gr.).....	9
Banco Nacional de Mexico.....	62	Dolobec.....	58	Manulife Canadian Cabot Equity.....	62	SITO immobilier 87.....	
Banque de Montréal.....	62	Domco (Industries).....	53	Mark's Work Warehouse.....	46-47	SNC-Lavalin.....	B-10-11
Banque Nationale.....	9, 48	Donohue.....	55	MasPlus.....	25	Sobeys.....	15
Banque Scotia.....	62, 76	Dufresnoy (Minéraux indus.).....	58	Memotec Communications.....	45	Société Sauvernier.....	86
BBN James Capel.....	16	Empire Company Limited.....	15	Micro Warehouse.....	50	SR Telecom.....	76
Beaver Lumber.....	76	Environite.....	9	Mondisco.....	40-41	Structures métropolitaines.....	86
Bell Canada.....	C-6	Equipment Labrie.....	B-10-11	NATCOM Publicité.....	26	Suzy Shier.....	46-47
BGW.....	C-6	Euro Nevada Mining.....	62	National (Rel. pub.).....	16	Systemes M3i.....	15
Bio-Recherches (Labos.).....	53	Fonds de solidarité.....	65	Nora.....	13	Systems Xcellence.....	52, 68
BioCapital.....	9	Forzani (Gr.).....	46-47	Noranda (Foresterie).....	55	TRansports J.N. Rossignol.....	58
Biomax.....	B-10-11	Franco Nevada Mining.....	62	Northern Telecom.....	45	Telebras.....	62
BMB Compuscience.....	52, 68	Future Shop.....	46-47	Nova Corporation.....	62	TeleZone.....	15
BMTC (Gr.).....	46-47	G.T. Global Canada.....	65	Novasys.....	C-6	Timberwest.....	55
Bombardier.....	C-6	General Motors.....	67, 68	ONTALA Forest Products.....	55	TVX Gold.....	62
Bomem/Hartmann & Braun.....	B-10-11	Golden Star Resources.....	58	Oracle Systems.....	50	Valoration.....	9
Boulevard Produits de bureau.....	C-6	Graniskop (Ressources).....	58	Pacific Forest Products.....	55	Van Houtte (A.L.).....	46-47
Boutique Amour.....	22	Granuplas.....	25	Pacini.....	22	Via Rail.....	B-16
Browning Ferries Industries.....	B-10-11	Groupe Vie Desjardins-Laurentienne.....	10	Petco (Plastiques).....	25	2020 Latin America.....	62
C-MAC (Ind.).....	45	Guyanon (Ressources).....	58	Phoenix Int. Sciences de la vie.....	53	Wal-Mart Stores.....	46-47
C.I. Latin American.....	62	Hartco (Les Ent.).....	46-47	Pillar properties.....	87	Waste Management.....	B-10-11
C.S. Systèmes de déchets.....	B-10-11	Hercules Latin America.....	62	Provigio.....	15	Western Star Trucks Holdings.....	68
CAE.....	C-6	Hubbard (Gestion).....	68	Prudential Precious Metals.....	62	Wharf Resources.....	62
Cambix (Exploration).....	59			Pyrox (Les ind.).....	B-10-11		
Cambior.....	58, 59			Quono Corp.....	55		

«Je me vois vivre en faisant travailler mon argent... pas le contraire.»



VisionPersonnelleSM : Sécurité financière

Pour savoir comment faire travailler votre argent plus fort avec le bon choix de placements, composez le 1 800 465-CIBC.



On voit la vie de votre façon.SM

SM Marques de commerce de la CIBC

La réhabilitation du système d'eau potable pourrait coûter 350 M\$ Infrastructures : Jean Doré se dit ouvert aux partenariats avec le privé

Le maire Jean Doré se dit ouvert aux partenariats avec le secteur privé pour réhabiliter certaines infrastructures de la Ville de Montréal.

C'est le cas notamment du système d'approvisionnement en eau de la Ville, qui alimente également 15 autres municipalités de l'Île de Montréal. En outre, Montréal gère les réseaux d'aqueduc de cinq des 10 municipalités qui achètent son eau. Montréal recevra cette année 24,5 M\$ pour ces services, qui sont facturés au coût.

Compte tenu de cet investissement et d'autres travaux d'infrastructures, tel le remplacement du Tunnel Wellington (100 M\$), et de la réparation de rues et de trottoirs, c'est une somme de 200 à 250 M\$ que Montréal aura à investir chaque année d'ici l'an 2000 ou 2001.

Selon Jean Doré, qui sollicite un troisième mandat à la mairie de Montréal, il est trop tôt pour savoir avec exactitude le coût de réhabilitation du système d'approvisionnement en eau.

Il a affirmé que cette réfection pourrait nécessiter des investissements de plus de 350 M\$. « On fait l'évaluation du réseau, qui est long de 280 kilomètres et qui date de 80 ans. On perd 15 % de l'eau et non pas 25 %, comme le dit M. Bourque (son adversaire dans la course à la mairie).

« On aura le portrait des travaux à effectuer en décembre prochain, a-t-il dit au cours d'une entrevue aux AFFAIRES. Toutes les hypothèses seront mises sur la table, des aspects techniques à l'ingénierie financière. Le projet sera débattu vers 1996. »

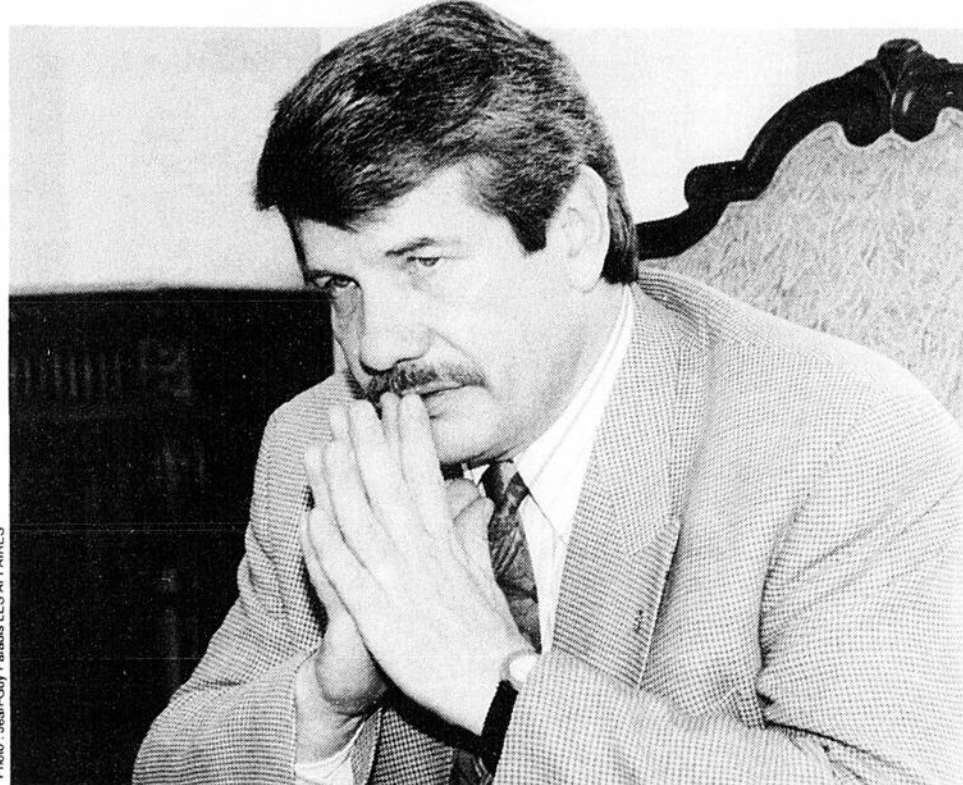
Il va sans dire que, s'ils étaient faits par la Ville, de tels investissements alourdiraient considérablement la dette de Montréal.

Pour éviter d'avoir à supporter ce poids, l'administration Doré pourrait avoir recours à un partenariat avec le secteur privé.

Concession au privé ?

« Ça pourrait être une société mixte ou encore un contrat de concession, a expliqué Jean Doré, 49 ans. Les coûts de réhabilitation du réseau pourraient être financés par le privé sur 20-25 ans et remboursés grâce à une tarification adéquate. Le principe, c'est que personne n'ait à payer pour la surconsommation du voisin. »

Actuellement, Montréal n'a



Jean Doré : « Je gère aujourd'hui les fonds publics comme si c'était mon propre argent. »

pas de compteur d'eau et ne perçoit pas de taxe d'eau proprement dite de son secteur résidentiel. La Ville perçoit toutefois une taxe d'eau et de services appliquée sur 7,5 % de la valeur locative des locaux utilisés à des fins commerciales, industrielles et institutionnelles, à l'exception des organismes communautaires, sociaux, charitables et culturels.

Le programme du **Rassemblement des citoyens de Montréal**, la parti du maire, ne prévoit pas de compteurs d'eau au cours des prochaines années, mais il est évident que Montréal devra en venir à une tarification de l'eau utilisée par ses citoyens quand le système aura été réhabilité. C'est d'ailleurs à cette condition que le secteur privé accepterait de participer au financement et à l'exploitation du système.

Une expertise à exporter

M. Doré voudrait que les firmes de génie-conseil québécoises participent aux travaux requis pour cette réhabilitation. « Je ne veux pas me retrouver dans une situation de dépendance à l'endroit de firmes de l'extérieur. Je voudrais que des firmes d'ici aient l'occasion d'accroître leur expertise en ce domaine. »

Selon le maire, il y a un marché de « 100 milliards de dollars de travaux de réfection d'infrastructures municipales en Amérique du Nord. Si on peut contribuer à développer une expertise en ces domaines à Montréal, ce serait tant mieux. On pour-

rait ensuite exporter ce savoir-faire. » M. Doré a en tête les retombées des aménagements hydroélectriques d'Hydro-Québec.

La Ville, l'École Polytechnique et des firmes d'ingénieurs ont créé un centre d'expertise en recherche en infrastructures urbaines qui pourrait se voir attribuer des fonds dans le cadre de l'enveloppe fédérale-provinciale de 25 M\$ prévue à cette fin dans le programme des infrastructures.

Le recours au secteur privé pour la réfection du système d'alimentation en eau de Montréal ne serait pas une première. En plus d'avoir confié pour 10 ans la gestion de quatre marchés publics à une société contrôlée par l'Union des producteurs agricoles (UPA), l'administration Doré donnait, il y a quelques mois, en concession la gestion du stationnement sur rue à **Stationnement de Montréal**, société appartenant à la **Chambre**

de commerce du Montréal métropolitain.

Travailler avec le milieu

Jean Doré affirme que son administration « s'interroge constamment sur ce qui peut être fait différemment pour contrôler nos coûts ». Il donne l'exemple des services de loisirs qui sont livrés avec l'apport du milieu. « Nos 400 permanents et nos 600 auxiliaires travaillent avec 2 500-3 000 personnes du milieu. »

Bâtir une nouvelle Cour municipale aurait coûté 50 M\$. Au lieu de cela, on a informatisé et relocalisé des services dans un immeuble voisin. « Cela a coûté seulement 2-3 M\$ et c'est efficace. » M. Doré compte sur la décentralisation de la distribution des services aux citoyens par les neuf conseils d'arrondissement pour améliorer l'efficacité de l'appareil bureaucratique et freiner la croissance des coûts.

Les conseils d'arrondissement deviendront responsables des services aux citoyens et auront une enveloppe budgétaire à cette fin. Certains services centraux, telles les finances, resteront centralisés. **Louis Roquet**, nouveau secrétaire général de la Ville, travaille sur cette réforme. On en connaîtra le détail en décembre.

IMPORT EXPORT TRANSPORT
Vos transitaires internationaux et courtiers en douanes depuis 70 ans!

starber
INTERNATIONAL INC.

285-1500
1-800-361-1867

Jean Doré ne veut pas s'engager à réduire à nouveau le nombre de postes dans l'administration de la Ville.

Il croit cependant que des gains de productivité interne et que la technologie permettront de stabiliser l'emploi ou peut-être même de le réduire. Il entend instaurer un programme d'encouragement à la prise de la retraite (500 employés auraient atteint l'âge requis, mais ne veulent pas quitter).

Il veut aussi renégocier le plancher d'emploi des cols bleus, fixé à 4 061 postes. C'est en échange de l'abandon de ce plancher que Montréal a proposé aux cols bleus la semaine de travail de 37,5 heures sur une période mobile de quatre jours consécutifs, mais le syndicat a refusé.

Selon M. Doré, ce réaménagement du temps de travail permettrait de diminuer le temps supplémentaire, qui est courant présentement pour les cols bleus travaillant la fin de semaine.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Autres textes en pages 4 et 5

Votre vie est un succès, BIEN SÛR MAIS...

Vous avez trop de responsabilités, vous êtes trop occupé(e).

BIEN SÛR MAIS si vous rencontrez quelqu'un qui, comme vous...

Vous êtes autonome, vous n'avez plus besoin de personne.

BIEN SÛR MAIS si la tendresse et l'affection se présentaient...

Vous êtes à l'aise, vous avez des relations, des activités.

BIEN SÛR MAIS... une histoire simple sans drame ni complication...

C'est possible.

BIEN SÛR, vous le savez.

Laissez-nous vous le prouver.



LA SOCIÉTÉ
JEANNE-MANCE MERCIER
RENCONTRES

1010, rue Sherbrooke Ouest
bureau 701, Montréal (Qc) H3A 2R4
Tél.: (514) 288-9823

Quinze années d'expérience en Ressources humaines et Relations publiques.



Oyster Perpetual
Submariner Date

KAUFMANN
BIJOUX ET MONTRES de SUISSE

2195 Crescent, Montréal, H3G 2C1, (514) 848-0595

LE POINT

Baisse des taxes de 592 M\$ en quatre ans et régime minceur pour l'administration

Jérôme Choquette veut éliminer l'avance de 25 % dans la rémunération des employés de Montréal

Agé de 66 ans, Jérôme Choquette n'a rien à perdre.

Contrairement à ses adversaires, qui ne veulent pas s'aliéner le vote des employés de la Ville de Montréal, le chef du Parti des Montréalais promet de ramener au niveau du secteur privé les conditions de travail des 12 000 employés de la principale ville du Québec.

Pour l'administration de la Ville, il propose un régime minceur, qui, insiste-t-il, ne nuira pas à la qualité des services rendus à la population.

Pour les contribuables, il propose des baisses de taxes foncières et d'affaires de près de 600 M\$ en quatre ans. Le budget de la Ville atteint cette année 1,88 milliard de dollars.

Les taxes foncières rapportent 1,05 milliard, la taxe d'affaires, 216 M\$ et les taxes d'eau et de services, 154 M\$; total : 1,42 milliard. Le reste du financement de Montréal provient des compensations des gouvernements supérieurs, de droits, d'amendes, de tarifs pour services rendus, de revenus de vente d'eau à d'autres municipalités, etc.

Les réductions de taxes proposées par M. Choquette et leur mise en vigueur se feront progressivement : 70 M\$, soit 5 % en 1995; 140 M\$ en 1996, soit 5 % de plus que l'année précédente; 170 M\$ en 1997, grâce à un

effort supplémentaire de 2 %, ce qui porte à 12 % la réduction par rapport au fardeau fiscal actuel; 212 M\$ en 1998, soit 15 % des taxes actuelles. Total cumulatif : 592 M\$.

1 000 postes de moins et gel des salaires

Pour financer ces baisses de taxes, l'ex-maire d'Outremont, où, dit-il, le compte de taxe n'a pas augmenté pendant ses deux mandats (il fut battu par quelques votes seulement en 1991), propose de couper 500 postes de travail à chacune des deux prochaines années. « Cela se fera par attrition; je ne veux mettre à pied personne. »

Il soutient qu'il est « loin d'être irréaliste » d'éliminer 1 000 autres postes de fonctionnaires puisque l'administration Doré a pu en supprimer 1 300 de 1991 à 1994 sans aucunement affecter les services à la population.

Il dit qu'il y a un excédent de personnel, notamment au niveau des cadres et des cols blancs. Le budget de 1994 prévoit 12 113 personnes-année.

L'autre grande mesure de réduction des dépenses est le gel des salaires des employés de la Ville pendant quatre ans. « Il est injustifiable que les employés de Montréal aient une rémunération (globale horaire) de 25 % supérieure à celle des employés



Jérôme Choquette : « J'ai appris à Outremont (il y fut maire de 1983 à 1991) qu'on peut trimmer un budget sans diminuer les services. »

du secteur privé, a-t-il affirmé en entrevue aux AFFAIRES. Dans certains cas, l'écart est même de 40 %. Cette situation est d'autant plus anormale que Montréal est la ville d'importance la plus pauvre du Canada; 51 % des familles à faibles revenus du Québec y résident. »

Il sait qu'il aura les syndicats sur le dos. « Je ne crains pas de mettre les cartes sur la table. Il faut que quelqu'un prenne position. J'aurai un mandat clair de la population quand il faudra agir. Les conventions collectives dans les villes sont une aberration. Montréal va montrer du leadership. Les autres villes sont suivre. »

Il se dit prêt à demander au gouvernement du Québec une loi spéciale pour prolonger de quatre ans le gel des salaires des employés de la Ville.

Pour donner l'exemple, il

promet de baisser de 10 % les salaires du maire et des conseillers municipaux. « Le secteur public doit réduire son poids, dit-il. On voit se développer au Canada une situation analogue à celle de la Nouvelle-Zélande. Le Fonds monétaire international est à la veille d'intervenir. »

Où couper ?

Outre les réductions de postes et le gel des salaires, l'ex-ministre de la Justice dans les deux premiers gouvernements de Robert Bourassa (1970-76) veut réduire de 5 % les dépenses des services autres que les salaires (budget de 255 M\$) et les dépenses communes (budget de 95 \$); ces dernières incluent des immobilisations payées comptant, des dépenses imprévues (réclamations pour dommages et autres) et des frais de réaffectation des

ressources humaines.

Il estime aussi que le secrétariat aux affaires internationales (1,5 M\$) et les services du protocole (500 000 \$) ont des budgets excessifs. Il veut aussi diminuer les sommes allouées aux communications (10 M\$) et aux relations avec les citoyens; le coût des conseils d'arrondissement, qu'il qualifie d'erreur, est de 10 M\$. Il propose de « restaurer la démocratie au sein du conseil municipal » et d'installer les conseillers municipaux dans les bureaux d'Accès Montréal. Il associe le rôle de conseiller municipal à celui d'un député.

Il promet d'abolir le poste de secrétaire général et de créer un poste de « directeur des services, qui sera plutôt un coordonnateur, un peu comme le secrétaire général au gouvernement du Québec ».

Il serait « une courroie de

transmission » entre le comité exécutif et les directeurs généraux des services.

Il croit pouvoir couper 25 M\$ dans le budget de l'administration générale (204 M\$ en 1994) et un autre 25 M\$ dans les services d'urbanisme.

Qualifiant de « gouffre sans fond » les paramunicipales, le chef du Parti des Montréalais promet de sortir la Ville de son rôle de promoteur immobilier et de vendre plusieurs propriétés « acquises parfois à gros prix » par la Société de développement immobilier de Montréal (SODIM). « Mais ça ne sera pas une vente de feu », précise-t-il.

Privatiser ? Non

Face aux importantes dépenses d'immobilisation que l'administration actuelle entrevoit pour la réhabilitation des systèmes d'approvisionnement en eau potable, M. Choquette se montre prudent. « On peut réparer. Le système fonctionne après tout. Reconstruire, c'est impensable. »

Il n'est pas ouvert à l'idée de confier le système d'alimentation en eau au secteur privé. « Les contrats de concession à long terme, ça demande une réflexion. Je suis prudent face à cela. »

Ainsi, il qualifie d'« aberration monumentale » la concession du stationnement sur rue à Montréal à une entreprise formée par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

Il ne se dit pas fermé à des partenariats avec le secteur privé, précisant que « chaque cas doit être analysé à son mérite ». À Outremont, il a fait passer à 66 % la part de l'entreprise privée dans le déneigement de la ville. À Montréal, c'est 50-50.

JEAN-PAUL GAGNÉ

AVOCAT AUX ÉTATS-UNIS
 MICHAEL J. DOYLE 67 Wall Street, suite 2411
 Attorney at Law New York, N.Y. 10005
 LL.B. - B.C.L. McGill (212) 323-7920
 «Nous parlons français» (718) 720-0832

Songez-vous à faire affaires aux États-Unis ?

- * Constitution légale de campagnes au Delaware et à New York
- * Litige en matière contractuelle/recouvrement de comptes en souffrance
- * Rédaction de contrats visés par les lois américaines
- pour les gens d'affaires canadiens qui ont des activités transfrontalières
- * Représentation devant tribunaux d'arbitrage
- * Litige en matière d'assurance

Grosse et **fière de l'être**

Il y a franchement assez de place dans ce monde pour rouler en Lincoln Town Car. C'est une voiture confortable et luxueuse. De la splendide nouvelle calandre jusqu'aux garnitures de bois qui agrémentent le tableau de bord, elle est le témoignage d'un raffinement obsessionnel. Pour tout renseignement, composez le 1 800 387-9333. La Lincoln Town Car. Grosse, spacieuse et fière de l'être.

LINCOLN TOWN CAR

LE POINT

Pierre Bourque : un apôtre de la mobilisation du personnel et des citoyens

Pierre Bourque est convaincu que la Ville de Montréal est mal gérée et que l'administration du maire Jean Doré gaspille l'argent des contribuables.

C'est, dit-il en substance, pour mettre de l'ordre dans la gestion de la Ville, dégraisser, débureaucratiser, décentraliser la gestion des services municipaux, relancer l'économie de Montréal et améliorer la qualité de vie des résidents montréalais qu'il a décidé de briguer les suffrages à la mairie.

Il se dit capable de mobiliser les employés de la Ville, comme il l'a fait dans les postes de responsabilité qu'il a occupés à la Ville et notamment au Jardin botanique de Montréal, qu'il a dirigé avec un succès indéniable pendant plusieurs années.

L'homme a un passé éloquent. Il n'avait que 23 ans lorsqu'il a été nommé, en 1965, coordonnateur des travaux d'entretien et d'aménagement du site d'Expo 67. « J'ai divisé le site en territoires et j'ai nommé un responsable par territoire, rappelle-t-il. Le site a toujours été propre. »

Il a fait du Jardin botanique de Montréal un des plus grands attraits touristiques de Montréal. « Quand je suis arrivé au Jardin botanique, j'ai fait de la formation et j'ai exigé que le Jardin n'embauche que des jardiniers diplômés. »

Le chef de Vision Montréal, le parti qu'il a fondé, se dit capable de travailler avec les cols bleus, dont le syndicat est particulièrement récalcitrant. « J'ai déjà travaillé avec eux. Il faudra faire de la formation. C'est sûr que ça va être long. »

Il est attristé par le manque d'identification des employés à la Ville et regrette que seulement 60 % résident dans la Ville qui les emploie. Il faut « qu'ils soient enracinés dans le milieu » pour avoir les résultats désirés.

Une réalisation impressionnante de Pierre Bourque, 52 ans, est la transformation du vélodrome en Biodôme. « Je n'ai pas fait cela tout seul; je suis allé chercher les spécialistes là où ils étaient et je les ai fait travailler ensemble. »

Ces réalisations sont à l'image de ce que Pierre Bourque veut faire à la Ville de Montréal : mobiliser les gens dans des projets collectifs d'envergure qui vont améliorer la qualité de vie, créer des emplois et faire de Montréal une ville où les gens voudront habiter.

Sachant que « la société réclame la réduction des dépenses publiques », Pierre Bourque promet de diminuer



Pierre Bourque : « Il faut que l'on parle aux employés de la Ville de leurs devoirs. Il faut changer les mentalités, cesser de ne penser qu'à ses droits. »

les dépenses de la Ville de 100 M\$ et d'éliminer en deux ans la surtaxe sur les immeubles non résidentiels, qui rapportera cette année 108 M\$.

Il entend réduire les dépenses de communications, les postes d'attachés politiques, le temps supplémentaire, les dépenses des relations avec les citoyens (90 cadres) et dégraisser la haute fonction publique.

Il abolira le secrétariat général créé par l'administration Doré et devenu la direction générale de la Ville, ce qui lui fait dire que « Jean Doré a abdicé ses responsabilités en les confiant à une technocratie très lourde et très coûteuse, qui se traduit par une complexité excessive, une lenteur dans le fonctionnement et une très grande insensibilité aux réalités quotidiennes ». Selon lui, le secrétariat général de la Ville compte 92 cadres et professionnels.

Débureaucratiser

« Montréal est devenue la ville la plus administrée du Québec et l'une des plus mal administrées. » À la place du secrétariat général, M. Bourque propose le maintien d'un secrétariat administratif léger, qui appuiera le président du comité exécutif.

Les directeurs généraux de la Ville relèveront directement du président du comité exécutif, comme c'était le cas à l'époque de l'administration Jean Drapeau-Lucien Saulnier. « Nous porterons le budget en bas pour que la responsabilité budgétaire appartienne au cadre de premier niveau dans un arrondissement. »

Il restera des services centralisés, relevant directement du comité exécutif; ce sera le cas des finances, du contentieux, du personnel et de quelques autres. Le comité

exécutif conservera la responsabilité de l'administration générale de la Ville et de l'habitation.

M. Bourque veut fusionner les services d'habitation de la Ville et les paramunicipales qui interviennent dans ce secteur. Quant à la construction neuve, il veut qu'elle soit faite par le secteur privé et non plus par la Ville.

Bureaucratization

Alain Chanlat, professeur titulaire, responsable du Groupe Humanisme et gestion, de l'École des Hautes

Études Commerciales, appuie l'analyse de Pierre Bourque.

Selon M. Chanlat, le Secrétaire général de la Ville a créé une « bureaucratisation excessive et coûteuse de l'appareil municipal et il a mis en place des structures lourdes exigeant l'engagement d'un grand nombre de personnes payées très cher et des techniques de gestion sophistiquées, qui accaparaient de plus en plus du temps des fonctionnaires et leur en laissant de moins en moins à consacrer aux opérations », a-t-il écrit dans une lettre ou-

verte.

Selon M. Bourque, le rôle du maire est de s'occuper du développement économique, de la sécurité publique et des relations avec le milieu, les gouvernements supérieurs et l'étranger.

M. Bourque entend travailler de façon intensive avec le privé.

Par exemple, il veut amener les grandes entreprises à envahir les bibliothèques pour y faire entrer leur technologie. Il veut également « embarquer le privé dans tout ce qui est R&D et laboratoires dans la gestion de l'eau ».

Il ne croit pas que le système d'alimentation en eau potable de Montréal ait besoin d'une réfection majeure. Il affirme que des experts croient pouvoir réparer les fuites du système pour 25 M\$. Il ne rejette pas l'idée d'un partenariat avec le privé si jamais le système a besoin d'une réhabilitation majeure.

Pour alléger la dette de Montréal, il veut vendre les

DR TAX
LE LOGICIEL D'IMPÔT
LE PLUS PERFORMANT
DU CANADA
Conçu pour les
spécialistes en fiscalité
SANS FRAIS
1-800-663-7829

participations de la Ville dans le Centre de commerce mondial, Blue Bonnets et les immeubles, à l'exception des Habitations à loyer modique (HLM). À son avis, la Ville devrait confier au privé davantage de services, tels que la gestion des cafétérias et des casse-croûte et la sécurité des immeubles.

Par-dessus tout, Pierre Bourque veut « rapatrier les Montréalais de coeur » qui ont quitté Montréal pour la banlieue.

C'est pour cela qu'il veut abaisser les taxes, rendre la Ville propre, y planter des fleurs et faire renaître l'esprit civique de façon à ce que ses concitoyens participent activement à l'action communautaire et à l'amélioration de la qualité de vie.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Sécurité financière !!!

VOULEZ-VOUS UNE RETRAITE AGRÉABLE?

- SI VOUS GAGNEZ 50 000 \$ ET PLUS PAR AN
- SI VOUS AVEZ ENTRE 30 ET 45 ANS

- NOUS POUVONS VOUS AIDER
- STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT PERSONNALISÉE

M. Gislain Grenier, C.M.A.
Conseiller en placement

NB NESBITT BURNS
Membre du groupe de sociétés de la Banque de Montréal

(514) 286-7335
1-800-361-7115

« AUGMENTEZ VOS VENTES »
Roger St-Hilaire

Faites comme 55 000 personnes depuis 22 ans
Séminaire de vente stratégique™

Apprenez comment

- ✓ conclure vos ventes
- ✓ répondre aux objections
- ✓ planifier vos entrevues de vente
- ✓ communiquer avec vos clients
- ✓ prospecter
- ✓ justifier vos prix
- ✓ profiter davantage de votre temps de vente
- ✓ développer une argumentation convaincante
- ✓ vendre votre personnalité
- ✓ maintenir votre motivation

Inscrivez-vous maintenant!
Les places sont limitées

Montréal 17-18 novembre - 12-13 décembre,
Québec 14-15 novembre - 15-16 décembre

Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente
(Québec 21, 22 et 23 novembre)
nos séminaires privés et nos conférences

Cours de vente
Roger St-Hilaire

Pour nous rejoindre, composez:
à Québec (418) 626-7498
en province 1-800-463-7246
télécopieur (418) 626-6264

ÉDITORIAL

La boîte de Pandore de Louise Harel

■ andis que la présidente du Conseil du trésor, Pauline Marois, se dit prête à « vivre avec » les compressions budgétaires des libéraux, sa collègue de l'Emploi, Louise Harel maintient la promesse de son chef de « scraper la Loi 142 » sur le régime de négociations dans la construction.

On comprend Mme Marois. Le déficit sera moins élevé de cette façon. Il est parfois sage d'oublier certaines promesses électorales.

Par contre, Louise Harel s'appête à ouvrir une véritable boîte de Pandore. Les anglophones diraient *a can of worms* (une boîte de vers), qui traduit mieux l'ouragan qu'elle va déclencher.

Selon *Le Devoir*, Mme Harel veut réassujettir la construction de huit logements et moins au décret de la construction. La syndicalisation redeviendrait obligatoire pour les ouvriers oeuvrant dans ce secteur.

S'il est mis en marche, ce projet rencontrera quatre difficultés majeures :

1. les jeunes, qui avaient enfin accès au secteur de la construction résidentielle, se feront jeter à la rue. La resyndicalisation du secteur permettra aux ouvriers qui ont accumulé le minimum d'heures requises selon les vieilles règles de qualification de prendre la place des jeunes sur les chantiers de construction résidentielle. Une injustice pure et simple à l'endroit des jeunes, pour qui l'emploi est très rare;

2. en plus de réduire la réglementation, la Loi 142 a réglé les problèmes aux frontières du Québec. La réintroduction des vieilles règles permettra à nouveau aux syndicats de fermer les chantiers du Québec aux travailleurs ontariens et du Nouveau-Brunswick. Les conflits transfrontaliers reprendront et il ne sera pas surprenant de voir réapparaître des boycotts de produits québécois dans les deux provinces voisines;

3. l'Association des entrepreneurs en construction du Québec (AECQ) et l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec appuient le désassujettissement de la construction de huit lo-



JEAN-PAUL GAGNÉ

gements et moins, tel que reconnu dans la Loi 142. Ces deux associations s'opposent à la réouverture de la Loi 142;

4. le Conseil provincial des métiers de la construction, qui représente les ouvriers membres des syndicats internationaux, est la seule association syndicale majoritairement représentative (54 %) des travailleurs dans un des quatre secteurs qui

doivent négocier une convention collective, soit l'industriel; un retour aux anciennes règles de représentativité permettrait à la FTQ de redevenir porte-parole syndical principal pour la négociation de la convention collective avec une représentativité de 42 %.

Un retour d'ascenseur indécent à la FTQ, qui a appuyé le PQ pendant la campagne électorale; c'est devant la FTQ en congrès que le chef du PQ a commis sa malheureuse promesse de « scraper la 142 ».

Selon cette loi, l'AECQ et les syndicats devraient être à table et négocier de bonne foi quatre conventions collectives dans quatre secteurs (industriel, commercial et institutionnel, génie et grands travaux, résidentiel de neuf logements et plus). La promesse du PQ a tout envoyé en l'air. Mme Harel devra probablement prolonger le décret au-delà du 31 décembre et introduire un nouveau régime de négociation quelque part en 1995.

Pour amadouer le gouvernement, les syndicats vont alléguer leur bonne foi et promettent qu'ils vont se montrer raisonnables dans la négociation d'une convention unique à quatre secteurs (industriel, commercial et institutionnel, génie et grands travaux, résidentiel) avec tronc commun qui remplacerait les quatre conventions de la Loi 142. S'il a un peu de mémoire, le PQ devrait savoir, que dans cette industrie, la crédibilité des syndicats est nulle. Les machines syndicales sont trop puissantes pour s'autodiscipliner.

Un traumatisme attend le PQ : subir une négociation dans la construction et tout ce qui vient avec (intimidation, violence, etc.) en plein débat référendaire.

Avez-vous pensé à tout cela, Mme Harel ?

Parizeau n'ira pas en Chine mais la Chine vient à Parizeau



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: Jean-Paul Gagné
 Chef de pupitre: Michel Clermont Adjoint au chef de pupitre: Jean-Luc Renaud
 Directeur cahiers spéciaux: Normand Saint-Hilaire Adjoint: Gilles Gagnon
 Directeur section finance: Bernard Mooney Directeur technologie-informatique: Yan Barcelo
 Journalistes: Dominique Beauchamp, Claude Chiasson, Gilles Des Roberts, Gilles Lajoie, François Riverin, Francis Vailles, Martin Vallières
 Collaborateurs: Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Roger Page, Dominique Froment, Michel De Smet, Raymond Prince
 Photographe: Jean-Guy Paradis Superviseur de production: Donald Wells

Publicité: Directeur des ventes: Yvon Tremblay
 Adjoint, développement des ventes: Joanne Proulx Adjoint administratif: Normand Bergeron
 Montréal: (514) 392-9000 - Toronto: (416) 324-2789 - Vancouver: (604) 984-7176
 Maritimes: 1-800-361-5479 - États-Unis: 1-800-461-3773 - Paris: (1) 45-00-66-08

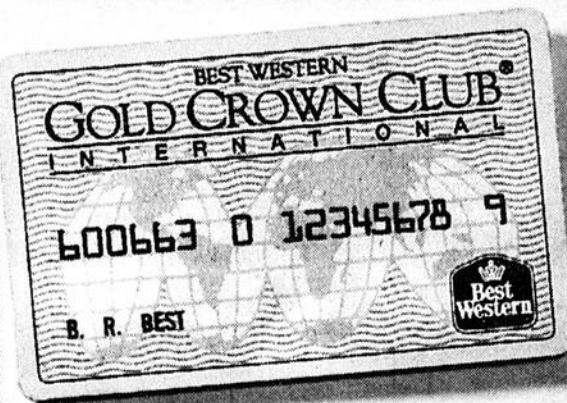
Tirage: Directeur François Blondin Marketing: Directeur Gilles Robichaud
 Abonnement: (514) 392-0297
 Les Affaires publié 46 fois l'an. 1 an: 41,02 \$ 2 ans: 62,90 \$
 Les Affaires Trimestriel publié 4 fois l'an 1 an 6,84 \$ 2 ans 13,67 \$
 Au numéro: 2,22 \$ - Les taxes applicables sont incluses dans ces prix.

The Audit Bureau PAB
 Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications Transcontinental Inc.
 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal H3B 4X9
 Tél.: (514) 392-9000 Fax pub.: (514) 392-4723 Fax réd.: (514) 392-1586
 Président: Alain Guilbert
 Directeur administratif: Ginette Roy
 Directrice générale, division des Publications économiques: Suzanne Paquet
 Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée
 Président du conseil d'administration: Rémi Marcoux

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

Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.

SOYEZ À VOTRE BEST EN AFFAIRES.



SOYEZ À VOTRE BEST EN FAMILLE.



SOYEZ MEMBRE DU CLUB GOLD CROWN DE BEST WESTERN.

Pour épater votre famille et vos collègues de travail, devenez membre du Club Gold Crown International de Best Western. Vous obtiendrez des points applicables à vos séjours dans les Best Western, à vos voyages en avion par American Airlines, à vos locations de voiture chez Avis, à vos Croisières Carnival et bien plus encore. Afin d'améliorer cette qualité que vous vous êtes habitués à retrouver chez nous, nous avons investi plus d'un milliard de dollars dans le rajeunissement et la rénovation de nos propriétés. Composez le 1 800 873-GOLD. Votre carte de membre est acceptée dans plus de 3000 établissements Best Western de par le monde. Alors, soyez à votre Best en affaires comme en famille!



Composez Le 1 800 528-1234
 Ou Communiquez Avec Votre Agent De Voyages.

SOYEZ À VOTRE BEST DE PAR LE MONDE.

Le Groupe AXA de France inscrira ses actions à la Bourse de New York en 1995

Le Groupe AXA, qui connaît une croissance spectaculaire depuis 15 ans, prévoit inscrire en 1995 ses actions à la cote de la Bourse de New York.

C'est ce qu'a affirmé Claude Bébéar, président du Groupe AXA, au cours d'une récente rencontre avec quelques journalistes montréalais. AXA est le douzième assureur au monde. Depuis 15 ans, AXA a multiplié son chiffre d'affaires par 181, ses bénéfices nets par 156, ses fonds propres par 161 et ses fonds sous gestion par 692.

AXA est le quatrième au monde pour l'actif géré (fonds propres et sous gestion), dont le total dépassait 330 milliards à la fin de 1993 (les chiffres de cet article sont en dollars canadiens, sauf indication contraire). Le chiffre d'affaires combiné du Groupe s'est élevé en 1993 à 35 milliards et son bénéfice net a été de 530 M\$, en hausse de 24 %. Son actif propre était de 160 milliards à la fin de 1993 et ses fonds propres, de près de 12 milliards.

Boréal

M. Bébéar était de passage à Montréal pour rencontrer les employés d'AXA Canada et de Boréal Assurance, récemment acquise par AXA Canada au prix de 161 M\$.

AXA Canada et Boréal réaliseront cette année un volume de primes de près d'un milliard de dollars, ce qui les place au quatrième rang au Canada; AXA passe ainsi au premier rang au Québec et en Colombie-Britannique; au Canada, AXA tire l'essentiel de son revenu de l'assurance générale; le groupe recueille toutefois 30 M\$ de primes de polices vie entière émises par AXA Canada (ex-Provinces-Unies), une des rares compagnies canadiennes à détenir à la fois des permis de souscription d'assurance générale et d'assurance-vie.

La forte concentration d'AXA dans l'assurance générale au Canada diffère avec l'ensemble des activités mondiales du groupe, qui sont dans le secteur vie dans une proportion de plus de 60 %.

D'abord la rentabilité

M. Bébéar connaît bien l'industrie canadienne de l'assurance. Actuaire de formation, en poste à Montréal de 1964 à 1966, il a lancé le secteur vie des Provinces-Unies. Il estime que l'assurance-vie n'est pas attrayante

au Canada parce que « les marges y sont trop faibles ».

Or, le Groupe AXA ne s'intéresse pas aux marchés qui n'offrent pas une bonne rentabilité. « Pour être fort, il faut être riche. Pour être riche, il faut des profits », dit-il encore.

D'ailleurs, il est significatif que M. Bébéar se réfère à ce dogme dès la première phrase du message qu'il a livré dans le rapport annuel de 1993, où on peut lire que « le socle de la philosophie d'une entreprise qui se veut efficace » tient à deux « formules synthétiques particulièrement éloquentes » de la langue anglaise : « Profit minded - Customer driven ». (Il faut constamment penser au profit et avoir une approche client).

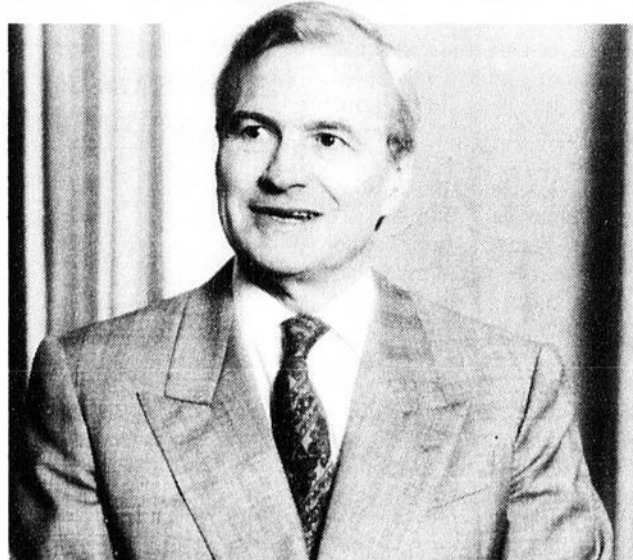
Equitable Life

AXA n'envisage pas d'acquisition dans le secteur vie au Canada, à moins d'une improbable occasion exceptionnelle. Le groupe ne se désintéresse toutefois pas du marché canadien. Comment M. Bébéar entend-t-il l'aborder ? « La voie la plus intéressante, dit-il, paraît être la distribution de produits variables (assurance-vie universelle, produits d'épargne) d'Equitable Life » par le réseau d'AXA Canada. AXA doit porter de 49 % à 60 % en décembre son intérêt dans Equitable Companies (NY, EQ, 18 \$ US), de New York, société mère d'Equitable Life (5^e assureur-vie américain).

Il lui sera alors plus facile d'amener Equitable Life « à travailler avec AXA ». De même, Equitable pourrait s'allier avec les filiales espagnoles d'AXA pour pénétrer le marché mexicain. « Avec l'ALÉNA (Accord de libre-échange nord-américain), l'Amérique du Nord devient un seul marché », dit-il.

L'alliance AXA/Equitable Life a vu le jour en juillet 1991 lorsque AXA a fait une première injection de fonds dans la mutuelle américaine, alors en difficulté. L'année suivante, l'Equitable était démutualisée et placée sous un holding dont AXA est devenu le principal actionnaire. L'apport en capital d'AXA a été d'un milliard de dollars US.

Cette transaction a été une excellente affaire pour AXA, les actions d'Equitable Companies ayant été payées environ 8,50 \$ US. Equitable Companies, qui a plus de trois milliards US de fonds propres, détient aussi 61 % du courtier Donaldson Lufkin & Jenrette et possède une filiale de gestion et de



Claude Bébéar ne s'intéresse pas aux activités bancaires : « Les gagnants sont ceux qui ne font qu'un métier à la fois », dit-il.

distribution de fonds d'investissement, Alliance Capital. Les régions où AXA projette de se développer

sont en priorité l'Amérique du Nord (environ 45 % de ses affaires), l'Europe (environ 55 %) et l'Asie (moins de 1 %). Le marché américain reste la première priorité « à cause de sa très grande richesse ». AXA surveille des occasions d'affaires dans ce marché.

L'Asie

L'Asie intéresse aussi M. Bébéar. « Cette région connaîtra une croissance extraordinaire. » Toutefois, AXA va s'y déployer graduellement, sans risque. AXA a lancé une filiale de souscription d'assurance-vie au Japon en avril dernier et a acquis, en septembre, une petite compagnie d'assuran-

COURTAGE BGL LTÉE
COURTIERS EN DOUANE
TRANSITAIRES INTERNATIONAUX
SERVICE PERSONNALISÉ
(514) 288-8111

ce-vie de Hong Kong, qui détient des permis d'exploitation à Singapour et en Malaisie et qui a été autorisée à ouvrir un bureau à Beijing.

AXA surveille toujours les occasions en Europe. Elle a acquis en septembre Vinci BV de Belgique pour 194 M\$. Vinci BV, dont le portefeuille est dans l'assurance générale à 80 %, était, comme Boréal, dans le giron du Groupe Victoire.

JEAN-PAUL GAGNÉ

La Fondation Ste-Justine fait des petits.

(Et c'est un peu grâce à nous.)



Quand cette Fondation a voulu se doter d'un plan stratégique, elle a fait appel à Saine Marketing. Nos experts ont aidé à réinventer chacune des activités de financement, dont une levée de fonds auprès des employés et des médecins, de même qu'une campagne de capitalisation auprès des entreprises. La somme remise annuellement aux enfants passera ainsi de 4 à 12 millions \$ sur six ans, dont déjà 7 millions \$ en 1994.

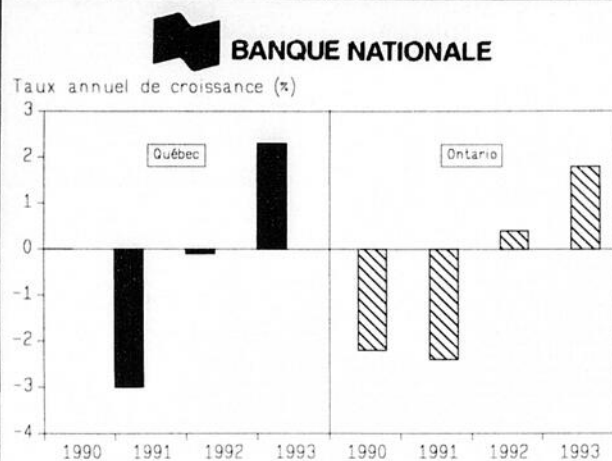


Saine Marketing réinvente l'entreprise.

1600, boul. René-Lévesque Ouest, 16^e étage, Montréal H5H 1P9

téléphone: (514) 951-8256

ÉVOLUTION DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT DU QUÉBEC ET DE L'ONTARIO (au coût des facteurs)



L'économie québécoise a crû de 2,3 % en 1993, alors que celle de l'Ontario progressait de seulement 1,8 %, loin derrière la moyenne nationale qui s'est établie à 2,6 %. Ce sont les provinces de l'Ouest qui, au cours de cette période, ont connu les croissances les plus élevées, notamment l'Alberta (+ 6,3 %).

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en % ³
		Dernier mois ¹	Mois préc. ²	
Ventes au détail	sept.	0,6	1,1	7,4
Nouv. commandes	août	4,4	-2,0	8,1
Commandes en carnet	août	-0,3	-0,3	-4,7
Mises en chantier (000)	août	1,442	1,431	1,423
Production industrielle	sept.	-0,0	0,7	5,2
Balance commerciale (MS)	juil.	-14 593	-13 028	-134,1
Prix à la consommation	sept.	0,2	0,3	2,6
Prix à la production	sept.	-0,5	0,6	0,4
Taux de chômage dessaisonné (%)	sept.	5,9	6,1	6,3
Revenu personnel	août	0,4	0,5	5,1
Indicateur avancé US	août	0,6	0,0	2,3

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	juil.	0,5	0,6	4,2
Indicateur avancé (Stat. Canada)	août	0,4	0,4	8,0

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	juil.	-1,8	1,6	5,8
Ventes de voitures (000)	juil.	-0,0	4,4	12,7
2. Livraisons manufacturières	août	2,5	1,6	10,0
Nouvelles commandes	août	2,7	3,2	10,4
dont : biens durables	août	5,5	2,5	15,2
3. Inventaires manuf. (MS)	août	0,8	-0,3	4,8
Ratio stocks/expéditions	août	1,26	1,29	1,34
4. Mises en chantier (000)	sept.	160	149	159
- Québec	août	27,2	28,8	27,8

PRODUCTION

Produit intérieur réel	juil.	-0,1	0,6	3,3
Production industrielle	juil.	0,5	1,0	5,0
dont : manufacturière	juil.	0,3	0,6	4,8
Construction	juil.	0,7	2,2	1,3
Services	juil.	-0,4	0,3	2,7

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	juil.	1,1	7,6	15,8
Importations de marchandises	juil.	-4,7	1,8	16,1
Balance commerciale (MS)	juil.	2 340,9	1 331,6	10 574,5

INFLATION

Prix à la consommation ⁴	sept.	0,2	0,2	0,7
Prix industriels ⁴	août	0,6	0,4	4,2

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonné (%)				
- Canada	sept.	10,1	10,3	10,8
- Québec	sept.	12,2	12,2	12,4
Rémunération hebdomadaire	juil.	-0,7	1,0	1,3

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		
		Dernier trim.	Trim. préc.	1993
PIB CANADA †	II-94	6,4	4,5	2,2
Investissements †	II-94	18,1	1,0	1,4
Revenu personnel disponible †	II-94	0,7	10,8	0,8
Profits des entreprises ‡	II-94	26,3	83,4	20,3
% d'utilisation des capacités industri.	II-94	81,7	79,4	78,9
PNB ÉTATS-UNIS ‡	II-94	3,8	3,3	3,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Des hausses de taux d'intérêt toujours probables

Les taux d'intérêt canadiens ont baissé sensiblement depuis la fin de juin, alors que le taux d'escompte culminait à quelque 7,1 %. Toutefois, les taux ne sont pas retournés à leurs bas niveaux observés au début de l'année. Le taux d'escompte de la Banque du Canada glissait alors sous la barre des 4 %. À la mi-octobre, il cotait les 5,5 %.

Il semble que les taux d'intérêt canadiens aient trop réagi au climat d'instabilité politique qui régnait au pays au début de 1994.

L'attente de l'élection d'un gouvernement souverainiste au pays refroidissait les investisseurs.

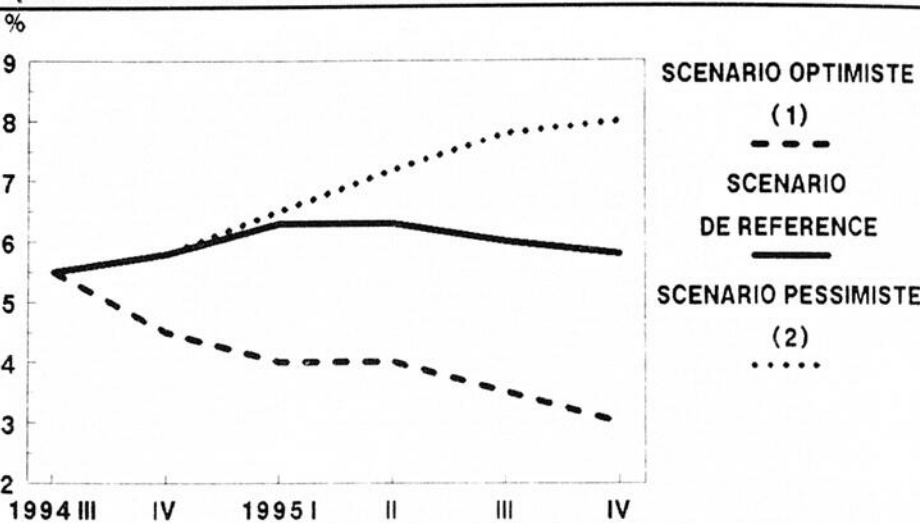
De plus, des déclarations politiques à l'emporte-pièce auront échauffé les esprits. Les politiciens devraient faire montre de plus de circonspection dans leurs déclarations : ils ne sont pas conscients qu'elles ont un impact important sur la santé économique du pays.

Les taux d'intérêt pourraient encore augmenter au pays d'ici la fin de 1995. En effet, il est d'usage que les taux d'intérêt augmentent lorsque la reprise économique atteint sa maturité. De plus, la tendance du loyer de l'argent est à la hausse aux États-Unis. Le Canada risque d'en subir les contrechocs.

Les facteurs qui favorisent une hausse des taux d'intérêt

La reprise économique en est déjà à sa troisième année au pays. Or, les taux d'intérêt ont habituellement tendance à augmenter en pareille phase d'une reprise. La consommation, l'investissement et l'emprunt vont alors

SCÉNARIOS DU TAUX D'ESCOMPTE - CANADA (3e trimestre de 1994 au 4e trimestre de 1995)



(1) : Les conditions économiques l'emportent ; (2) : Les facteurs politiques l'emportent.

Graphique : Raymond Théoret

bon train. Il en résulte des pressions à la hausse sur les taux d'intérêt. De plus, l'inflation s'active durant la dernière phase d'une reprise économique. Les indicateurs avancés de l'inflation se pointent déjà le nez.

On aura en effet remarqué que les cours des matières premières se sont engagés dans une phase ascendante ces derniers mois.

Ils pourront entraîner dans leur mouvement les prix à la consommation dans un avenir rapproché.

Finalement, les taux d'intérêt évoluent sur une pente ascendante aux États-Unis. La Réserve fédérale américaine, l'équivalent de la Banque du Canada, a en effet resserré sa gestion monétaire au cours des derniers mois. Des signes précurseurs d'inflation l'auront en effet effrayée. Pour éviter que l'inflation ne gagne en force, la banque centrale américai-

ne a favorisé une hausse des taux d'intérêt.

À plus long terme, les facteurs politiques pourraient encore influencer sur les taux d'intérêt au pays. À mesure que l'on se rapprochera du référendum qui devrait tenir le gouvernement du Québec vers la fin de 1995, il se peut que les taux d'intérêt canadiens prennent leur élan et ce, dans un contexte de forte volatilité.

Ce facteur ne joue pas présentement, puisque les sondages laissent à penser que le référendum débouchera sur un rejet la souveraineté.

Les facteurs qui militent en faveur d'une stabilité

Habituellement, à ce stade-ci de la reprise économique, l'appareil de production tourne à plein régime.

Les dépenses des consommateurs et des investisseurs s'enflent; il en va de même pour leurs emprunts. Il en résulte une poussée des taux d'intérêt.

Cependant, ces moteurs tournent au ralenti au cours de la présente reprise économique. Les capacités excédentaires s'avèrent encore importantes du côté des entreprises.

Elles continuent même d'effectuer des mises à pied, ce qui se traduit par un taux de chômage mirobolant.

Les déficits budgétaires monstrueux de nos gouvernements dépriment le climat de confiance. Consommateurs et entreprises demeurent encore sur leurs réserves au chapitre des dépenses.

Les pressions internes qui s'exercent sur les taux d'intérêt canadiens sont, par conséquent, quasi nulles. D'autant plus que l'inflation sem-

ble avoir déclaré forfait, ce qui devrait encourager la persistance de taux d'intérêt plutôt faibles.

De plus, les taux d'intérêt sont exorbitants au Canada lorsqu'on les corrige de l'inflation. Les taux d'intérêt réels excèdent les 5 % à court terme et sont beaucoup plus importants à long terme.

Certes, ces taux sont gonflés en raison des primes de risque qui découlent des déficits budgétaires astronomiques. Toutefois, il semble que des augmentations additionnelles des taux d'intérêt réels pourraient tirer un trait sur la reprise économique.

Des taux d'intérêt en légère hausse au cours des prochains mois

Les taux d'intérêt à court terme pourraient augmenter encore faiblement au pays d'ici au premier trimestre de 1995, pas plus de 1 %.

Cependant, dans le contexte actuel, le risque associé à une telle prévision est important.

Par la suite, ce sont les facteurs politiques qui influenceront le plus sur les taux d'intérêt. Il faudra surveiller de près les budgets des administrations publiques et l'évolution de la situation politique au Québec.

RAYMOND THÉORET



Raymond Théoret, Ph.D., est professeur d'administration à l'UQAM.

Peintures Château

Septembre 1994

a vendu son entreprise à

SICO

Le soussigné a agit comme conseiller financier et agent de Peintures Château Inc. dans cette transaction.

Financière Mazarin Inc.



225, rue Saint-Jacques, bureau 400, Montréal (Québec) H2Y 1M6
 Téléphone : (514) 987-2987 • Télécopieur : (514) 987-1861

ENTREPRISE

POUR GÉRER LE CHANGEMENT, IL FAUT MOBILISER LES EMPLOYÉS

L'entreprise doit gagner le respect, l'engagement et le dévouement de ses ressources humaines
p. 28

UN INVENTEUR COMBINE BICYCLETTE ET PLANCHE À VOILE

Pierre-Louis Parant espère commercialiser son Surfbike, qui peut atteindre 20 km/heure, dès l'été prochain p. 34

Les subventions aux entreprises !
Vous vous y retrouvez ?

MegaTIPs^{MD}

LOGICIEL RENFERMANT PLUS DE 400 PROGRAMMES D'AIDE À L'ENTREPRISE

D'accès facile, vous trouvez le programme recherché en moins de 15 minutes

Distributeur Productivité Plus inc. (514) 843-7693

LES AFFAIRES

Gestion des résidus par des solutions intégrées à plus petite échelle

Serrener se démarque dans le marché encombré de l'industrie de l'environnement

Si l'industrie de l'environnement a grandi considérablement depuis quelques années, d'aucuns déplorent l'offre encore déficiente de services intégrés à plus petite échelle pour la gestion et la valorisation des résidus.

C'est pourtant dans ce secteur que le Groupe Serrener, une PME de Sherbrooke, gagne rapidement ses galons.

En sept ans à peine, Serrener est devenue un groupe qui emploie une centaine de personnes dans six filiales spécialisées en recherche, en commercialisation et en exploitation de technologies de traitement des résidus de même qu'en revente de résidus revalorisés.

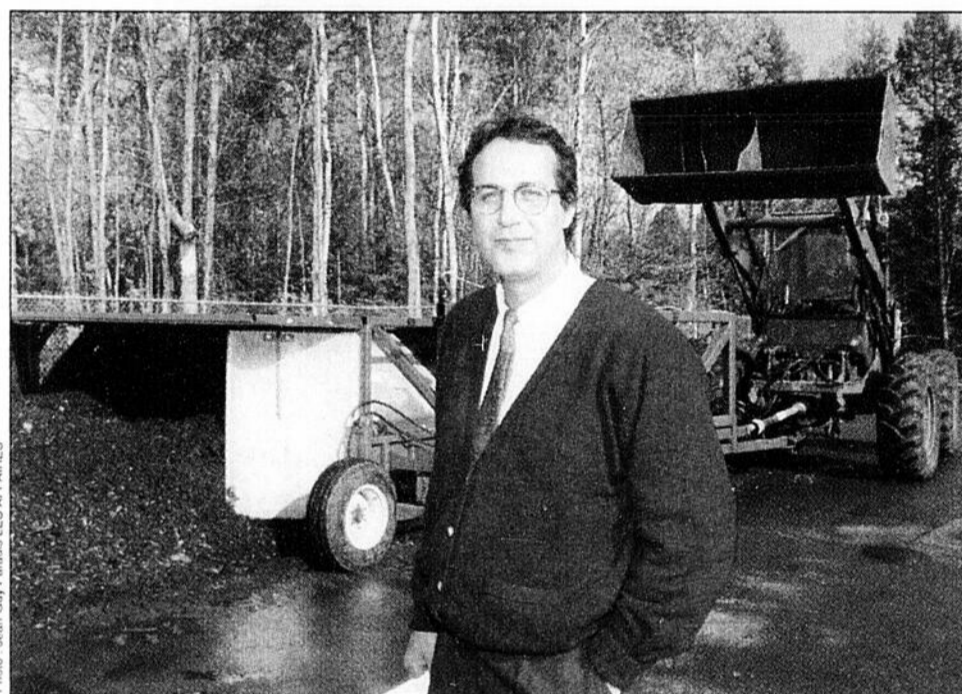
Jusqu'à maintenant, Serrener a réalisé quelque 300 projets, au Québec surtout, mais aussi au Nouveau-Brunswick, dans l'État de New York et dans l'ouest du Canada. Le Groupe a aussi étendu ses activités à la France et la Hollande depuis un an avec des partenaires locaux.

Serrener réalisera des revenus totaux de l'ordre de 8 M\$ cette année, ce qui la situe déjà parmi le peloton de tête de son secteur dans l'est du Canada. L'entreprise devrait « doubler ces revenus d'ici deux ans », a soutenu son président-fondateur, Jean Shoiry, 33 ans, ingénieur et maître en environnement. « L'offre dépasse maintenant la demande dans le marché de l'environnement au Québec. Le marché passe maintenant par les solutions intégrées à plus petite échelle. »

L'effectif de Serrener s'est accru du quart depuis un an. La moitié de cette centaine d'employés sont des professionnels en sciences, dont la moyenne d'âge se situe autour de 35 ans.

Serrener s'appuie d'ailleurs à renforcer ses moyens de croissance. Le groupe négocie une deuxième injection de capital extérieur avec des partenaires, dont Jean Shoiry préfère cependant taire l'identité pour le moment.

Cependant, si tout se dé-



Jean Shoiry, au centre régional de traitement des boues de fosses septiques de Cowansville : « L'avenir du marché passe par des solutions intégrées à plus petite échelle. »

roule comme prévu « avant la fin de l'automne », il s'agira d'une deuxième expérience de ce type pour Serrener, en dépit de sa relative jeunesse.

En 1991, le fonds spécialisé BioCapital, qui est affilié au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), a investi 600 000 \$ pour une prise de participation minoritaire. La même année, Serrener avait obtenu 2,5 M\$ par l'entremise d'une Speq en recherche et développement.

Dynamisme

Le dynamisme du Groupe Serrener lui a valu plusieurs prix depuis deux ans : lauréat 1994 du Programme PME de la Banque Nationale, prix Mercure de l'entreprise de service aux Mercuriades 1994 de la Chambre de commerce du Québec, Prix Canada Excellence en affaires 1993 pour la catégorie environnement, Prix reconnaissance Estrie en 1993 (services) et 1992 (jeune entreprise), prix d'excellence de la Fondation québécoise en environnement en 1992 (Estrie, PME).

Jean Shoiry a su s'entourer d'associés et gestionnaires plus expérimentés. Par

exemple, c'est à l'un de ses associés d'expérience, Lawrence Perry, qu'il a confié l'importante fonction de veille technologique pour l'entreprise.

« Nous investissons en moyenne 10 % de nos revenus annuels en recherche et développement, a expliqué M. Shoiry. Néanmoins, notre objectif d'offrir des solutions intégrées passe aussi par l'identification de nouvelles technologies efficaces et par leur adaptation à notre marché. » Quant à la mise au point de ses propres procédés, Serrener mise sur des alliances avec des chercheurs universitaires et sur des partenariats technologiques avec d'autres entreprises spécialisées. Par exemple, elle est associée à l'un des plus importants producteurs de tourbe de l'est du Québec, le groupe Fafard, pour des projets de valorisation de résidus industriels par compostage.

Technologies

Dans le milieu scientifique, Serrener et ses filiales ont des relations avec des institutions comme l'Université Laval, l'Université de Sherbrooke ou, encore, l'Institut de recherche en

biotechnologie de Montréal.

Une nouvelle filiale de Serrener, Envirosite, aura d'ailleurs bientôt deux sites, dans l'est de Montréal et à Sherbrooke, qui seront aménagés spécialement pour des essais-pilotes de procédés de valorisation des résidus et de décontamination des sols.

Une autre filiale de Serrener, Valoraction, commercialise des technologies exclusives de gestion et de traitement des résidus à faible risque. Elle détient, par exemple, pour l'Amérique du Nord, les droits de commercialisation et de développement d'un procédé d'origine suédoise, baptisé DAB, pour la valorisation par compostage des boues de fosses septiques résidentielles.

Ce procédé est principalement destiné aux localités rurales ou de villégiature qui sont dépourvues d'un système de collecte et de traitement des eaux usées.

Six centres régionaux utilisant le procédé DAB ont été implantés depuis trois ans. M. Shoiry estime à une cinquantaine d'unités le marché potentiel de cette technologie d'ici cinq ans, au Québec et à l'extérieur.

La commercialisation de telles technologies compte

LE GROUPE SERRENER EN UN COUP D'OEIL

Activités	développement et exploitation de technologies de traitement des déchets solides et liquides
Siège social	Sherbrooke
Chiffre d'affaires	environ 8 M\$
Marchés	est du Canada, nord-est des États-Unis, France, Hollande
Effectif	102
Actionnaires	Jean Shoiry (président) et 4 autres dirigeants, Biocapital (Fonds de solidarité)
Année de fondation	1987

maintenant pour plus de la moitié des revenus du Groupe. L'autre part provient de ses diverses activités de services-conseils et d'analyses techniques.

Par ailleurs, a souligné M. Shoiry, « il y aussi un volume croissant d'activités entre nos filiales, ce qui est un bon signe de synergie dans le

Groupe ».

Selon M. Shoiry, cette évolution constitue maintenant un atout pour cibler davantage le marché international « des petits générateurs de résidus, avec des projets intégrés de 3 à 5 M\$ ».

MARTIN VALLIÈRES

ACTIVITÉS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL NOVEMBRE 1994

COMPÉTENCES +

MERCREDI 16 NOVEMBRE 1994:

« RÔLE-CONSEIL: LES OUTILS DE BASE »

Animateur: M. Steve Gilderleeve, conseiller senior en management Groupe CFC

JEUDI 17 NOVEMBRE 1994:

« LES TESTS: OUTILS DE SÉLECTION ET DE GESTION DE CARRIÈRE »

Animateur: M. François Berthiaume, M.Ps, CMC Directeur d'étude Raymond, Chabot, Martin, Paré

LUNDI 21 NOVEMBRE 1994:

« DÉVELOPPER UNE RELATION CLIENT-FOURNISSEUR POUR OPTIMISER LE SERVICE AU CLIENT INTERNE »

Animateur: M. Richard Desbiens Conseiller senior et associé Groupe CFC

COMPÉTENCES+: Formation d'une journée en groupes d'au plus 20 personnes, visant à examiner une technique éprouvée.

Membres réguliers: 256.40\$ taxes incluses
Non membres: 319.07\$ taxes incluses

Pour réservations: Tél.: (514) 879-1636
Télec.: (514) 879-1722



Les professionnels en ressources humaines du Québec

EN BREF

Desjardins fera une offre d'achat d'AEterna-Vie

Le Groupe Vie Desjardins-Laurentienne s'apprête à faire une offre d'achat de toutes les actions de la compagnie d'assurance AEterna-Vie, de Montréal.

Cette dernière est détenue à 97,2 % par Fidratco, une société de gestion appartenant à la famille du regretté Jean-Paul Tardif, de Québec. Le prix offert ne sera

pas rendu public. Le Groupe Vie Desjardins-Laurentienne fait actuellement la vérification diligente d'AEterna-Vie et pense pouvoir finaliser son offre à la mi-novembre.

La transaction devrait être conclue d'ici la fin de 1994, après que l'Inspecteur général des institutions financières l'aura approuvée. AEterna-Vie avait, à la fin

de 1993, un actif de 259 M\$ et un avoir des actionnaires de 16,5 M\$. Pour l'exercice 1993, elle a recueilli des primes brutes de 71 M\$ (primes nettes de 63 M\$), ce qui

lui donne une part de marché au Québec de 1,2 %.

Elle a réalisé un bénéfice net de 1,1 M\$. Elle compte une centaine d'employés, 87 représentants et une quinzaine d'agents généraux sous contrat. AEterna-Vie continuera ses activités durant encore une année, après quoi elle sera fusionnée avec Assurance-Vie Desjardins-Laurentienne, filiale québécoise du Groupe Vie Desjardins-Laurentienne.

Mis sur pied cette année, le Groupe Vie Desjardins-Laurentienne regroupe l'ensemble des compagnies d'assurance de personnes de la Société financière Desjardins-Laurentienne. Il compte plus de 2 000 employés et 1 500 agents. Le Groupe a généré, à ses six premiers mois de 1994, des revenus de primes nettes de 757 M\$ et des revenus totaux d'un milliard de dollars. Le Groupe a un actif propre de 6,9 milliards. (JPG)

De quelle nature sera votre réunion ?

Une réunion en pleine nature, dans un centre de villégiature 5 "Fleurs de Lys" situé sur les rives du Lac Dupuis dans un domaine de 5,000 acres de lacs et de forêts, vous donnera tout le recul nécessaire pour atteindre vos objectifs.

Hôtel l'Estérel site enchanteur... à 1 heure de Montréal.
Alors, cette année de quelle nature sera votre réunion ?



DANS LES LAURENTIDES

1-800-363-3623

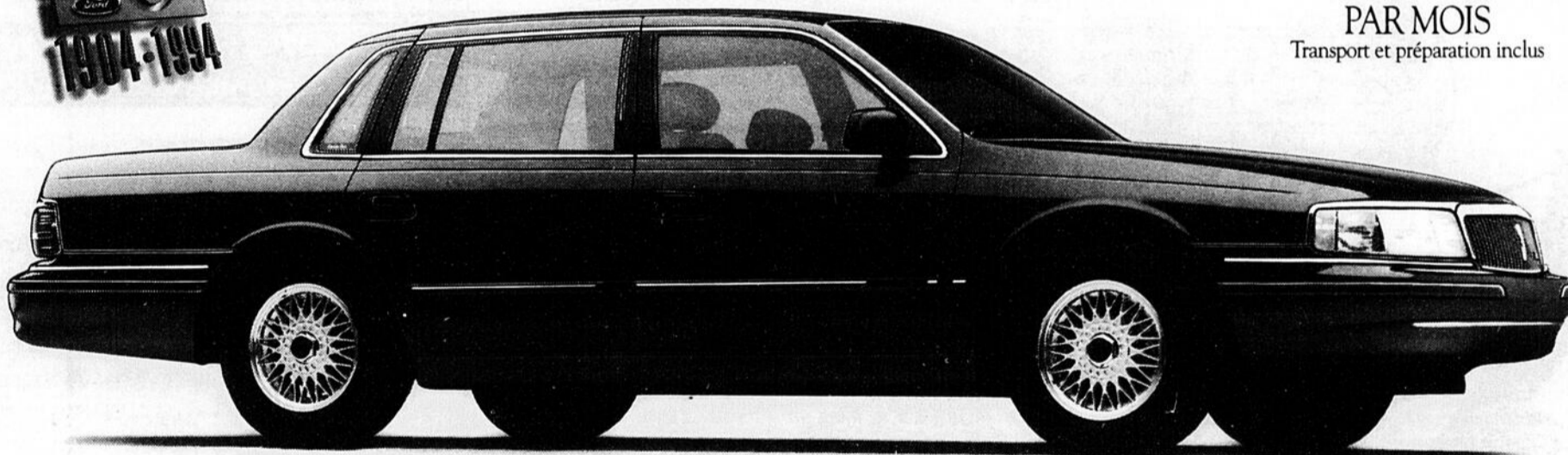
Sans frais de Montréal : 866-8224

Télécopieur : (514) 228-4977

Une affaire en or

Voici la Lincoln Continental édition « 90^e anniversaire » et une offre exceptionnelle.

590\$*
PAR MOIS
Transport et préparation inclus



Pour célébrer le 90^e anniversaire de Ford, nous vous offrons sans frais les emblèmes plaqués en or.

L'ENGAGEMENT LINCOLN

Un programme global de satisfaction de la clientèle destiné exclusivement aux propriétaires Lincoln.

- La carte personnalisée « L'ENGAGEMENT LINCOLN »
- Le centre Lincoln et le service de dépannage Lincoln 24 heures sur 24
- La garantie Lincoln 48 mois/80 000 km



- Moteur V6 de 3,8 litres
- 2 sacs gonflables
- Système antiblocage aux 4 roues (ABS)
- Volant gainé de cuir
- Jantes en aluminium à motifs géométriques
- Climatiseur n'utilisant pas de CFC
- Lève-glaces électriques et verrouillage électrique des portières

- Chauffe-moteur à immersion
- Direction à crémaillère à assistance variable en fonction de la vitesse
- Télécommande d'ouverture des portières et d'éclairage
- Toit ouvrant à commande électrique
- Configuration à cinq places garnis de cuir
- Garnitures de sièges distinctives

- Groupe console
- Groupe confort/comforté comprenant siège de passager avant à réglage électrique avec support lombaire et d'inclinaison, miroirs éclairés aux deux pare-soleil, groupe commodité des phares, commande électrique de fermeture du coffre et tapis arrière

CHEZ VOS CONCESSIONNAIRES
LINCOLN
MERCURY
DU GRAND
MONTREAL



Château Automobiles, Cartierville (514) 331-4020
Le Blanc Mercury, Châteauguay (514) 691-4130
Deragon Auto-Cité Inc., Cowansville (514) 266-0101
Automobiles Pierre Brault, Greenfield Park (514) 671-6115
Joliette Lincoln Mercury, Joliette (514) 755-1123
Terrebonne Lincoln Mercury, Lachenaie (514) 492-2929
Deslauriers Automobiles, Laval (514) 667-7330
Voyer Lincoln Mercury, Laval (514) 973-6666

Beloil Mercury, McMasterville (514) 467-3396
Ovale Lincoln Mercury, Montréal (514) 489-3831
Castel Mercury, Montréal-Est (514) 645-7441
Le Circuit Mercury, Montréal-Nord (514) 325-4700
Fairview Lincoln Mercury, Pointe-Claire (514) 697-2211
Automobiles Ostiguy, Richelieu (514) 658-1717
Mercury des Laurentides, St-Antoine-des-Laurentides (514) 436-2264

Morand Lincoln Mercury, Ste-Catherine (514) 632-1340
Marineau Automobiles, St-Eustache (514) 473-6861
Baril Lincoln Mercury, St-Hyacinthe (514) 773-7070
Carrefour Lincoln Mercury, St-Jean (514) 359-0047
Automobiles Réjean Laporte & Fils, St-Norbert (514) 836-3783
Automobiles Duclos, Tracy (514) 743-0024
Automobiles Poirier, Valleyfield (514) 455-1005
Vaudreuil Mercury Lincoln, Vaudreuil (514) 455-3338

* LES MENSUALITÉS DE LA LOCATION S'APPLIQUENT À UN CONTINENTAL 1994 ÉDITION 90^e ANNIVERSAIRE NEUF (VERSION EXÉCUTIVE AVEC G.P. 51A, BANDES DÉCORATIVES, EMBLÈMES ET INSIGNES PLAQUÉS EN OR). LES MENSUALITÉS DE 90\$ S'APPLIQUENT EN VERTU D'UN CONTRAT DE LOCATION DE 24 MOIS ET LE VERSEMENT TOTAL EST DE 14 160\$. UN ACCOMPTE DE 4 500\$ OU ÉCHANGE ÉQUIVALENT ET LA PREMIÈRE MENSUALITÉ SONT EXIGÉS AU TERME DE 24 MOIS VUS POUR VOUS RETOURNER LA VÉHICULE, S'IL EN DEVIENT PROPRIÉTAIRE MOYENNANT UNE SOMME SUPPLÉMENTAIRE DE 23 200\$. OFFERT UNIQUEMENT AUX PARTICULIERS SUR APPROBATION DE CRÉDIT. DES FRAIS DE 0,06\$ DU KILOMÈTRE APRÈS 50 000 KILOMÈTRES ET D'AUTRES CONDITIONS S'APPLIQUENT. TAXES APPLICABLES. IMMATRICULATION ET ASSURANCE EN SUS. LE CONCESSIONNAIRE PEUT VENDRE OU LOUER À PRIX MINIMÉ. VOTRE CONCESSIONNAIRE POUR PLUS DE DÉTAILS. ÉCONOMISEZ JUSQU'À 700\$ DE REMISE PAR AN, SOIT 150\$ EN TOUT, AVEC LA CARTE CIRC FORD VISA, ET JUSQU'À 1 400\$ PAR ANNÉE OU 700\$ EN TOUT, AVEC LA CARTE CIRC FORD VISA OR, APPLICABLE À L'ACHAT OU À LA LOCATION D'UN VÉHICULE NEUF FORD, MERCURY OU LINCOLN. CERTAINES CONDITIONS, AINSI QUE DES FRAIS ANNUELS, S'APPLIQUENT À L'ÉMISSION DE LA CARTE. * CERTAINES CONDITIONS S'APPLIQUENT À L'ASSISTANCE ROUTIÈRE.

Les industriels laitiers doivent s'adapter rapidement aux nouvelles règles du GATT

Les industriels laitiers n'ont plus beaucoup de temps pour se préparer aux nouvelles règles commerciales du Gatt, qui entreront en vigueur en juillet 1995.

C'est l'avertissement qui vient d'être donné aux membres du Conseil de l'industrie laitière du Québec réunis en congrès au Château Montebello, dans l'Ouataouais, sous le thème *Enjeux et stratégies de l'internationalisation des marchés*.

« Si vous attendez trois ans pour vous préparer aux nouvelles règles du Gatt, il y aura bien du monde en retard, a lancé Gilles Prigent, président de la Commission canadienne du lait. Ces règles seront en vigueur dans quelques mois, pas dans trois ans. »

La Commission est le principal organisme de réglementation du système canadien de quotas de production et d'importation de produits laitiers. « Penser qu'on pourra s'adapter dans trois ans n'est absolument pas réaliste. Il faudra qu'on se branche plus rapidement pour survivre, a lancé Kempton L.

Matte, président du Conseil de l'industrie laitière du Canada.

Ces deux interlocuteurs répondaient à un sondage interne du Conseil de l'industrie laitière, dans lequel la majorité des répondants se disaient confiants que leur industrie s'adapterait d'ici trois ans ou plus aux nouvelles règles commerciales internationales. Ces industriels laitiers misent notamment sur les innovations technologiques et un resserrement de la chaîne laitière, c'est-à-dire de leurs relations avec les distributeurs et les détaillants en alimentation.

Claude Lambert, président-directeur général du Conseil de l'industrie laitière du Québec, a renchéri : « Le temps presse et pourtant, les négociations interprovinciales (sur les modifications au système laitier canadien) viennent à peine de débuter. » Un premier rapport d'étape des négociateurs est attendu à la rencontre des ministres canadiens de l'Agriculture, le 19 décembre prochain.

Selon M. Lambert, « il

n'est pas réaliste de suggérer qu'on sera prêt en juillet 1995 pour l'entrée en vigueur des nouvelles règles du GATT. Il faut aller au plus pressant, la question des subsides à l'exportation par exemple. »

Le Conseil de l'industrie laitière du Québec est le principal regroupement de transformateurs de produits laitiers de la province, exception faite des coopératives Agropur et Lactel.

Sa liste de membres comprend les plus grandes entreprises non coopératives ainsi qu'une trentaine de PME, qui fabriquent des produits laitiers spécialisés ou encore servent une région particulière. Ensemble, les membres du Conseil de l'industrie laitière préparent et transforment près de la moitié du lait produit au Québec. Leur chiffre d'affaires combiné est de l'ordre du milliard de dollars.

Des tarifs à la place des quotas

Les futurs règlements du GATT, qui résultent des né-

gociations de l'Uruguay Round, constituent un enjeu majeur pour l'industrie laitière, qui est la plus importante du secteur agro-alimentaire au Québec. De plus, le Québec produit près de la moitié (47 %) du lait au Canada, ce qui représente une part deux fois supérieure à son poids démographique.

Jusqu'à maintenant, l'industrie laitière a pu appuyer son développement sur un marché interne canadien protégé de l'extérieur grâce à des quotas d'importation.

Or, les nouveaux accords du Gatt obligent le Canada à remplacer ces quotas par des tarifs à l'importation à compter de juillet 1995.

Très élevés au début, de 150 à 300 % selon les produits, ces tarifs seront toutefois appelés à diminuer de plusieurs points de pourcentage en cinq ans. Des étapes subséquentes de négociations internationales pourraient conduire à d'autres baisses des tarifs et même à leur disparition éventuelle.

Cette baisse progressive des futurs tarifs à l'importation ne doit cependant pas

servir de prétexte à l'inaction à court terme pour l'industrie laitière, avertit Carl Grenier, sous-ministre au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. M. Grenier a été négociateur commercial international pour le Canada.

« Nous savons que des pays qui sont de grands exportateurs de produits laitiers, la Nouvelle-Zélande par exemple, se préparent déjà à passer par-dessus (payer) ces futurs tarifs à l'importation pour entrer sur le marché canadien. L'industrie laitière n'aura bientôt pas d'autre choix que d'aller vers le marché américain. »

Exportations

Ce débouché pose cependant un dilemme à l'industrie laitière. En effet, en plus de limites strictes aux importations, l'industrie laitière au Canada s'appuie depuis des années sur des subventions aux exportations.

Ces subventions visent à compenser le prix du lait plus élevé payé aux agricul-

teurs canadiens par rapport au prix moyen aux États-Unis, mais aussi au prix mondial.

Les exportations comptent à peine pour quelques points de pourcentage de la production laitière totale. Elles servent néanmoins de déversoir pour le surplus de certains sous-produits comme le gras laitier (beurre) et la poudre de lait.

Des membres de l'industrie laitière préconisent le remplacement des subventions à l'exportation, qui seront bientôt impraticables au niveau international, par un nouveau système de discrimination des prix du lait brut en faveur des exportations.

Le sous-ministre Carl Grenier a toutefois émis des réserves quant à la viabilité à long terme d'un tel système face aux partenaires commerciaux du Canada, surtout les États-Unis. « Un système de discrimination des prix du lait au Canada risque d'être perçu comme une forme de dumping. »

MARTIN VALLIÈRES



JE SUIS TOUJOURS COMBLÉ AU

GERMAIN • DES • PRÉS

HÔTEL ET RESTAURANT, QUÉBEC
1-800-463-5253

• COLLÈGE • JEAN-EUDES

3535, boul. Rosemont, Montréal H1X 1K7

COURS SECONDAIRE COMPLET
POUR FILLES ET GARÇONS

- Concentrations: Sports-Études
Arts-Études
Éducation internationale
Sciences
- Options:
- Ballet classique, Chant, Cinéma, Musique, Théâtre.
 - Patinage artistique, Basket-ball, Football, Hockey, Volley-ball.
 - Infographie, Informatique.

**EXAMEN D'ADMISSION
POUR SEPTEMBRE 1995**

1^{re} secondaire:
le samedi 5 novembre 1994 à 8 h et à 14 h

2^e, 3^e et 4^e secondaire:
admission après étude du dossier

Les élèves qui désirent se présenter à cet examen doivent communiquer avec le bureau des admissions.

• 376-5740 •
Établissement d'enseignement privé

**POUR ÊTRE NOMMÉE
« ENTREPRISE DE L'ANNÉE »,
IL A FALLU QUE, CHAQUE JOUR,
CHACUN ET CHACUNE Y METTE
SON GRAIN DE SEL.**

Gagner un prix au concours
Les Mercuriades, c'est prestigieux.
En gagner deux, c'est encore mieux.
Merci à tous ceux et celles
qui nous ont aidés, tout au long
de l'année, à élever encore une fois
nos standards.



Entreprise de l'année
Grande entreprise



Entreprise de détail
et de distribution
Grande entreprise



Les Breuvages Nora prévoient augmenter leurs ventes de 50 % cette année

Les Breuvages Nora, embouteilleurs de l'eau de source Naya, prévoient augmenter leur chiffre d'affaires de 50 % cette année.

L'entreprise privée de Mirabel s'attend à réaliser des ventes de 60 M\$ en 1994, contre des recettes de 40 M\$, en 1993, a affirmé Georges E. Gaucher, vice-président des ventes et du marketing pour Nora au Canada.

Selon M. Gaucher, l'eau Naya (la déesse de l'eau) est tellement populaire que Nora envisage la possibilité d'agrandir de nouveau son usine de Mirabel dès l'an prochain. « Tout dépendra de la demande », a dit le dirigeant à l'issue d'une allocation devant des membres de l'Association marketing de Montréal (AMM).

L'année dernière, Nora a doublé la superficie de production de son usine.

Elle compte maintenant 80 000 pi².

Comparaison de consommation

Les chances sont bonnes pour que Nora lance ce projet. Le marché de l'eau embouteillée demeure largement inexploité en Amérique du Nord et la popularité récente de ce produit ne semble pas vouloir s'estomper sur le continent.



Photo: Jean Guy Paradis LES AFFAIRES

Un adulte canadien consomme en moyenne 11,5 litres d'eau embouteillée par année. Les Américains en boivent deux fois plus.

Nora exporte environ 84 % de ses bouteilles d'eau à l'étranger, principalement aux États-Unis.

Selon les données les plus récentes de M. Gaucher, un adulte canadien consomme en moyenne 11,5 litres d'eau embouteillée par année. Les Américains en boivent deux fois plus. En Europe, la consommation est d'environ 40 litres par année.

Les Français boivent en moyenne 70 litres d'eau embouteillée par année.

Selon les prévisions de Nora, la consommation d'eau

embouteillée au Canada devrait passer de 385 M de litres, en 1993, à 500 M de litres, l'an prochain.

Stratégies innovatrices

Bien que Naya soit la seule eau embouteillée canadienne vendue *ad mare usque ad mare*, M. Gaucher estime qu'il y a encore « plein de portes qu'on peut ouvrir au Canada ».

L'ex-cadre supérieur de Meaghers et de Pepsi Cola Canada en a ouvert plu-

sieurs depuis son arrivée chez Nora, en 1990. Son dynamisme lui a d'ailleurs valu le titre de *Personnalité de l'année* de l'AMM, en 1994.

Naya n'est plus distribuée uniquement par l'intermédiaire des réseaux traditionnels, comme les magasins d'alimentation. Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International offrent exclusivement l'eau Naya à leurs passagers. Des chaînes d'hôtels sont aussi au nombre des principaux clients de Nora. La chaîne Cinéplex Odeon vend de

l'eau Naya. Même des stations d'essence en offrent.

Nora a maintenant ses propres distributrices, comme les grands fabricants de boissons gazeuses.

Les consommateurs peuvent y acheter des bouteilles de 300 ml. Nora en compte 162 au Canada.

Cette série de stratégies innovatrices a permis à l'entreprise d'augmenter ses ventes au Canada de 72 %, en 1993, contre une moyenne de 21 % pour l'ensemble des fournisseurs d'eau embouteillée.

Partenariat et commandite

De l'avis de M. Gaucher, le succès de Nora ne repose pas que sur l'engouement des consommateurs pour l'eau embouteillée.

Son expansion est notamment liée au « partenariat » entre Nora et ses fournisseurs et à la « valeur ajoutée » associée à ses produits.

Par exemple, les distributeurs de Nora s'engagent à payer la publicité de l'entreprise paraissant dans les circulaires.

En contrepartie, la PME prélève une marge moins élevée sur ses produits. « Nos partenaires doivent assumer une part des risques », a expliqué M. Gaucher à son auditoire.

Nora mise énormément sur la commandite pour ajouter de la valeur à ses produits. Elle est associée à pas moins de 125 événements, dont le *Tour de l'Île*, le *Festival de Jazz de Montréal* et la *Classique de golf Du Maurier*.

M. Gaucher préside actuellement la campagne de financement de *Leucan*, un organisme sans but lucratif qui recueille des fonds pour les enfants atteints de leucémie.

GILLES LAJOIE

CARTES D'AFFAIRES

CONSULTATION PROV-FED INC.

- AIDE FINANCIÈRE ET SUBVENTIONS GOUVERNEMENTALES
- CRÉDITS D'IMPÔT À LA RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Tél.: (514) 273-8611 Téléc.: (514) 273-6188



Dans une région économique dynamique. Une ville dotée d'un solide plan de développement pour l'avenir. Un milieu d'affaires entreprenant. Venez mettre les deux pieds sur terre, maintenant, à Laval.



Le rendez-vous du 21^e siècle



ENTREPRISE

Énergia 94 : plusieurs entreprises et organismes honorés pour la gestion de l'énergie

L'Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie (AQME) vient de couronner les lauréats de son concours *Énergia 94*. L'AQME organise ce concours afin de rendre hommage aux personnes et organismes qui se sont distingués dans la conservation de l'énergie. Les lauréats ont été honorés au cours d'un gala tenu à Montréal.

Cette année, l'AQME a remis deux trophées spéciaux du jury pour deux projets

particulièrement méritoires au **Laboratoire des technologies électrochimiques et des électrotechnologies (LTEE)** et à **Hydro-Québec/Centre de formation en entreprise et récupération (CFER)**.

LTEE, de Shawinigan, a gagné ce trophée pour son procédé de traitement des scories d'aluminium. Ce procédé, appelé *Droskar*, permet une meilleure récupération des résidus d'aluminium produits lors de la fabrica-

tion et de la transformation de l'aluminium. Le procédé permet une économie d'énergie et de frais d'utilisation de 400 000\$. LTEE était représentée au gala par **Michel G. Drouet**, chef de service, section plasmas industriels.

L'autre grand gagnant, le CFER, de Victoriaville, démonte les anciens luminaires de rue, récupère l'aluminium, le cuivre, l'argent et le verre qui s'y trouvent et revend ces matériaux à diverses entreprises.

Commission scolaire Chaudière-Etchemin, représentée par son directeur des services des ressources matérielles, **Claude Lessard**.

Un des immeubles de la commission scolaire, le **Centre intégré de mécanique de la Chaudière (CIMIC)**, utilise une pompe géothermique et un mur solaire pour le chauffage.

Les économies annuelles sont de 28 100 \$; l'investissement sera payé en 7,7 ans.

Environnement : **Les Industries Pyrox**, de Québec. Pyrox a conçu et réalisé un épurateur d'air pour Lomex, de Rivière-des-Prairies. Presque tous les composés organiques volatils qui causaient des odeurs nauséabondes sont ainsi détruits.

De plus, le nouveau système réutilise 75 % de l'énergie provenant de l'épurateur d'air, ce qui entraîne une diminution des coûts de production. Le nouveau système est rentabilisé en huit mois.

Louis Nadeau, président de Pyrox, et **Michel Morin**, directeur technique, étaient présents au gala.

Fournisseur de produits : **ZED de Laval**, représenté par son président, **Gilles Lauzière**. ZED a développé une lumière de lampadaire plus efficace à cause d'une meilleure distribution de la lumière.

Grâce à cette innovation, on peut réduire le nombre total de lampadaires pour éclairer un espace donné, ce qui réduit les coûts d'instal-

tion, d'énergie et d'entretien.

Industrie : **GEC Alstom Électromécanique**, de Tracy. L'usine fabrique du matériel servant à la production d'énergie électrique. Elle utilise un nouveau four de forme ronde depuis octobre 1993.


L'ancien four rectangulaire était moins fonctionnel, moins sécuritaire et consommait plus d'énergie.

La consommation d'énergie a diminué de moitié. **Marc Lavoie** représentait GEC Alstom. Une mention spéciale a été accordée aux **Fours industriels GNA**, de Dorval, qui ont construit le nouveau four.


Municipalité : la Ville de Sherbrooke, pour l'utilisation de génératrices de secours afin de réduire la consommation d'énergie en périodes de pointe. Sherbrooke a aussi invité les entreprises possédant des génératrices à participer au programme de délestage de charge en périodes de pointe. Les économies sont de 143 000 \$; la période de récupération de l'investissement est d'un an et demi. **François Pagé**, adjoint au directeur, a présenté le projet.

Recherche et développement : Le **Groupe de recherches sur les diélectriques de l'Université du Québec à Trois-Rivières**, représenté par **Tapan K. Bose**, directeur du Groupe. Le projet consiste à stocker le gaz naturel dans un réservoir rempli de matériaux absorbants ayant la forme de pastilles.

Ce procédé permet d'augmenter la capacité de stockage d'un réservoir. Il est évalué qu'une pression de stockage cinq fois moins élevée



BANQUE LAURENTIENNE



M. Gilles Godbout

M. Henri-Paul Rousseau, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne, est heureux d'annoncer la nomination de M. Gilles Godbout au poste de premier vice-président, Services bancaires aux particuliers, Région de l'Est.

À ce titre, M. Godbout est responsable de la gestion du réseau des succursales de la Banque Laurentienne et des activités du Trust La Laurentienne dans les régions de Montréal, Québec, Laurentides, Lanaudière, Montérégie, Estrie, Abitibi, Outaouais, Saguenay/Lac-Saint-Jean et Est du Québec.

M. Godbout détient une maîtrise «es sciences» de l'Université de Montréal. Il a occupé divers postes de gestion et de développement des affaires au sein d'une autre grande institution financière canadienne, ainsi que d'une importante firme conseil en management et en systèmes d'information, avant de se joindre à la Banque Laurentienne en 1987. Il y a depuis cumulé plusieurs responsabilités de gestion, dont celles des Systèmes d'information, des Centres administratifs, de l'Administration des hypothèques, du Centre Visa, des Immeubles et des Approvisionnements.

Fondée en 1846, la Banque Laurentienne vient au septième rang des banques à propriété canadienne, avec un actif de plus de 10 milliards de dollars, au-delà de 250 succursales et quelque 3 200 employés. Elle répond à l'ensemble des besoins bancaires et financiers des particuliers, grâce à une gamme complète de produits hautement concurrentiels et à un service de qualité supérieure.

Déjà 50 000 luminaires ont été démontés. Hydro-Québec désire remplacer près de 245 000 luminaires à vapeur de mercure par des lampes au sodium qui consomment 40 % moins d'énergie.

Le CFER était représenté au gala par **Normand Maurice**, son créateur et administrateur.

L'AQME a aussi couronné des entreprises ou organismes dans neuf catégories distinctes. Voici les gagnants pour chaque catégorie :

Bâtiment existant : Le **Centre hospitalier Robert Giffard**, pour l'ensemble de ses réalisations en matière de conservation d'énergie; le centre produit une partie de son électricité par cogénération depuis 1938. Le Centre consomme moins d'énergie que les autres établissements de santé au Québec. **Yvan Méthot**, directeur des services techniques, représentait le Centre au gala.

Bâtiment nouveau : La

réduirait de moitié les coûts de construction et d'utilisation des stations de ravitaillement.

Transport : **L'Agence canadienne de commercialisation et de distribution**, qui utilise l'additif *Aderco no 5* dans le carburant de ses véhicules. Il permet d'éliminer une partie des dépôts et de prévenir leur formation lors de la combustion dans le moteur. L'*Aderco no 5* réduit la consommation de carburant de 10 % et permet une meilleure combustion. **Jean-Jacques Corbeil** représentait l'Agence.

Projet étudiant : **Frédéric Nguyen**, représentant du projet *Covel*. *Covel* est un projet de voiture électrique adaptée au milieu urbain. Lancé en 1992 à l'**École Polytechnique**, ce projet regroupe des étudiants de cinq universités québécoises. Le taux d'efficacité énergétique d'un moteur électrique est de 90 %, alors que celui des moteurs à combustion interne est d'environ 15 %. La voiture électrique sera présentée au prochain *Salon de l'auto de Montréal*.


Les gagnants ont été sélectionnés selon cinq critères : l'économie financière et l'économie d'énergie, le potentiel d'application dans d'autres entreprises, l'originalité du projet, la rentabilité de l'investissement et l'amélioration de la qualité de l'environnement.

Par ailleurs, le *Trophée de l'AQME* a été remis, cette année, à **Danielle Tanguay**, présidente de **Tréma Gestion conseil**, pour son travail dans le domaine de la gestion de l'énergie.


STÉPHANE LABRÈCHE

INVESTISSEZ DANS LE MEILLEUR PLACEMENT : VOTRE PRÉSENTATION...

ACHÉTEZ LE TITRE LE PLUS COTÉ SANS DÉPRÉCIER VOTRE PORTEFEUILLE !



NOTRE GRIFFE EXCLUSIVE



Costume 4 saisons coupe classique en pure laine merino extrafine cousu main en Italie, le meilleur rapport/qualité prix à **695 \$**

EXCLUSIVEMENT AU

1 4 5 2 P E E L

Tél. : (514) 844-1008 • Fax : (514) 843-5527

ASSOCIATION DES

MBA

DU QUÉBEC

DÉJEUNER-RENCONTRE

LE JEUDI, 10 NOVEMBRE 1994, À MIDI



M. DANIEL PAILLÉ

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE, DE LA SCIENCE ET DE LA TECHNOLOGIE GOUVERNEMENT DU QUÉBEC

HÔTEL LE CENTRE SHERATON DE MONTRÉAL

SALLE DE BAL

MEMBRE RÉGULIER : 40 \$

NON-MEMBRE : 50 \$

TABLE DE 8 PERSONNES : 360 \$

R.S.V.P. : (514) 874-3710

NOS COMMANDITAIRES

Bell

CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

Veillez prendre note que seules les réservations accompagnées d'un paiement seront garanties. Aucune annulation ne sera acceptée après 12 h le 8 novembre 1994 et tous ceux et celles qui auront réservé et qui ne se présenteront pas seront facturés.

Sobeys s'établira à Sept-Îles et Lévis

C'est confirmé : la chaîne d'alimentation Sobeys ouvrira des épiceries à Lévis ainsi qu'à Sept-Îles.

Le président et chef de l'exploitation de Sobeys, Doug Stewart, a également révélé qu'il prospectait d'autres marchés au Québec.

Selon une source digne de foi, l'entreprise des Maritimes sonde le marché notamment à Sherbrooke, Saint-Hyacinthe et Drummondville. Sobeys exploite actuellement neuf épiceries principalement dans la région du Bas-Saint-Laurent. Il se prépare à ouvrir un autre magasin (43 000 pi²), au début de 1995, à Saint-Georges-de-Beauce.

La chaîne d'alimentation appartient à Empire Company Limited qui est l'un des principaux actionnaires de Provigo (Mtl, PGV 5,37 \$).

C'est un secret de polichinelle qu'Empire, qui détient 24 % du capital-actions de Provigo, est mécontent du rendement de la chaîne d'alimentation québécoise. (GL)

TelZone signe un contrat avec Oxford Québec

TelZone Corporation, qui détient une licence de téléphonie personnelle mobile, vient de signer un contrat avec sa première société cliente, Oxford Québec, gestionnaire d'immeubles de Montréal. TelZone a également des ententes dans le but d'installer la téléphonie personnelle mobile dans d'autres immeubles de Montréal.

Des ententes ont notamment été conclues avec Marathon Realty, Bentall Property Management, Grosvenor International et Cambridge Properties. (JPG)

Centre de formation en santé et sécurité

Le Centre de formation des représentants patronaux en santé et sécurité du travail créé par le Conseil du patronat du Québec a commencé ses activités.

Le Centre a pour mission de former les 75 représentants patronaux qui siègent aux bureaux de révision paritaire de la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST). Ces bureaux siègent dans toutes les régions du Québec.

Ces représentants sont nommés par le conseil d'administration de la CSST sur recommandation du Conseil du patronat. Le Centre est di-

rigé par Suzanne Lalonde, qui fut directrice générale de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. (JPG)

Acquisition pour M3i

Les Systèmes M3i (Longueuil) ont fait l'acquisition de Scott & Scott Sys-

tems (Seattle).

Fondés en 1990, les Systèmes M3i se spécialisent dans le développement et l'implantation de systèmes de restauration de réseau, de salles de commande et de contrôle de gestion des appels, ainsi que de systèmes de visualisation sur écrans grande surface.

Scott & Scott est établi dans l'État de Washington

depuis 1976. L'entreprise se spécialise dans la création de logiciels destinés à l'analyse de l'ingénierie de distribution.

Selon le président de M3i, Toby Gilsig, « en combinant leur expertise, les deux entreprises peuvent maintenant offrir une solution globale pour la gestion et la planification des systèmes de distribution ». (GDR)

Déjeuner-causerie



Association des gestionnaires de Risques et d'Assurances du Québec (AGRAQ)

TECHNIQUES DE GESTION DE FINANCEMENT

Conférencier:

Eckert Russell

Johnson & Higgins, Montréal

Lieu : Hôtel Sheraton
Centre-Ville, Montréal
Date : 10 novembre
Heure : 12 h 00

Prix d'entrée AGRAQ

34 \$ non-membre 39 \$

7% TPS et 4% TVQ non-inclus

Pour information : 725-0288



**ENCORE UN GRAND BOUT D'ASPHALTE PLATE ?
OU UNE CHANCE EN OR ?
TOUT DÉPEND DE QUEL CÔTÉ VOUS ÊTES ASSIS.**

À première vue, ça n'a pas l'air d'une route susceptible d'exciter les passions. Du moins, pour un simple passager.

Mais pour un conducteur, c'est une chance en or d'exploiter les performances d'un moteur à double arbre à cames en tête et à injection multipoint développant 150 chevaux, d'une suspension indépendante parfaitement calibrée et d'un système de freinage antiblocage aux quatre roues.

D'éprouver cette sensation de sécurité dans les courbes. D'anticiper ce virage en épingle qu'on aperçoit, là-bas, au loin. De tout simplement sentir que la route lui appartient.

Une chance en or pour le conducteur d'une Pontiac Grand Am. Quelqu'un qui préfère conduire plutôt que de regarder le paysage.

PONTIAC GRAND AM



La passion de conduire.

MARKETING

Canadian Tire : des efforts de repositionnement qui impressionnent

Les efforts déployés par Canadian Tire (Mtl, CTR, 10,87 \$) pour repositionner sa chaîne de 428 magasins sont qualifiés « d'encourageants » par deux influents analystes financiers torontois.

Dans un récent rapport de recherche, George Hartman et Dale Thomson, de la firme BBN James Capel, soulignent que « la haute direction de Canadian Tire est en train d'exécuter une révision complète de toutes ses acti-

vités. Cet exercice a été rendu nécessaire par le nouvel ordre qui s'est imposé dans le commerce de détail canadien. L'arrivée de nouveaux concurrents les oblige à développer une structure plus aplatée et plus rapide qui leur permettra de mieux répondre aux exigences du marché. »

La lecture du rapport nous apprend que Canadian Tire a créé un groupe de travail dont le mandat est de réduire ses coûts. Jusqu'à maintenant, ces efforts se sont con-

finés aux frais généraux et l'exercice s'est traduit par une augmentation de 0,7 % de la marge brute.

La prochaine étape que devra franchir le groupe est qualifiée de « fondamentale » par les deux analystes. « Ils devront questionner le pourquoi et comment de chaque département. »

Réformer la structure

D'autres pistes pouvant mener à une réduction des coûts sont également identifiées.

« D'abord, il faut se demander pourquoi Canadian Tire emploie toutes ces personnes qui déterminent le partage de la marge brute entre les marchands membres (60 %) et la compagnie mère (49 %). Ils le font sur une base de produit par produit, ce qui est long et coûteux. »

« Une autre question que la haute direction doit se poser : Est-ce que le catalogue

de Canadian Tire justifie une dépense annuelle de 15 M\$? On peut aussi se demander si la publicité doit être absolument faite à l'interne, alors que les autres détaillants utilisent des ressources externes. »

Autre point qui mérite l'attention de la haute direction de Canadian Tire, selon MM. Hartman et Thomson : La société doit-elle continuer de posséder son propre parc de camions et de remorques ou devrait-elle confier ces tâches à des entreprises spécialisées ?

Les analystes ne recommandent toutefois pas encore l'achat du titre de Canadian Tire.

« L'ouverture des magasins de Wal-Mart créera une certaine instabilité dans les ventes et la marge brute de la société. De plus, il faudra encore au moins deux ans pour que toutes les mesures de repositionnement soient réalisées et aient un effet sur le bénéfice. »

Les communicateurs des Restaurants McDonald sont honorés

Les communicateurs québécois des Restaurants McDonald du Canada ont fait la barbe à leurs collègues de 47 pays, au cours d'une compétition organisée par le géant de la restauration rapide. L'agence de publicité Cossette Communication-Marketing a remporté trois prix décernés à la meilleure création publicitaire, alors que le Cabinet de relations publiques National a remporté le prix Best Bet, dans la catégorie relations publiques en soutien à une campagne de marketing.

Les deux firmes participaient à un concours organisé dans le cadre d'un congrès réunissant tous les fournisseurs en services de communications de McDonald. Cette année, des firmes de

47 pays ont participé à l'événement. Cossette Communication-Marketing s'est mérité ses prix pour les messages Joyeux festins, dans la catégorie promotion pour adulte, Bout chou/Tonka, dans la catégorie promotion pour enfants, et le message de Lloyd Langlois de la série olympique dans la catégorie image de marque.

National s'est mérité son prix pour son programme visant à souligner la commandite de McDonald aux Jeux olympiques de Lillehammer. Cette intervention comprenait une série de chroniques spéciales pendant une semaine à l'émission Salut Bonjour à TVA, la commandite des patineurs Isabelle Brasseur et Lloyd Eisler et la présentation des athlètes québécois au cours d'un match de hockey au Forum de Montréal.

Des réfrigérateurs sans CFC pour Inglis

Inglis espère compter des points dans le marché des appareils électroménagers en introduisant des réfrigérateurs utilisant un réfrigérant sans CFC.

« C'est une innovation qui est incorporée à nos modèles Whirlpool, Admiral et KitchenAid et qui rejoint les préoccupations des consommateurs, a indiqué aux AFFAIRES Michel Trudel, directeur général d'Inglis Canada, de Mississauga, en Ontario. Il y a cinq ans, la protection de l'environnement se classait 11^e parmi les critères de sélection des électroménagers. En 1993, elle se classait quatrième, derrière les caractéristiques de l'appareil (numéro 3), la qualité (numéro deux) et le prix (numéro 1). »

Selon M. Trudel, dans le marché canadien, les ventes d'électroménagers sont sur une pente ascendante depuis le début de 1994. Dans l'ensemble de l'industrie, elles ont augmenté de 7 % pour les neuf premiers mois de l'année, alors qu'Inglis affiche un taux de croissance de plus de 10 %.

« On attribue cette performance à un meilleur positionnement de nos produits. Les distinctions sont maintenant beaucoup plus claires entre nos différents modèles. Par exemple, nos appareils de haut de gamme KitchenAid incorporent des tablettes de verre, montées sur des roulements à billes. »

GILLES DES ROBERTS

Collège Charlemagne



Garderie Maternelle Primaire Secondaire (Agrée) Garçons et filles Transport disponible Directeur général : M. B. Laudy



626-7060

Une école de pensée

De la maternelle au secondaire
5000, rue Pilon, PIERREFONDS

ADMISSIONS
SECONDAIRE 1 : EXAMENS ET RENCONTRE AVEC LE DIRECTEUR
SAMEDI 29 OCTOBRE 1994 - 9H À 12H - 626-7060
TOUT AUTRE NIVEAU : TÉLÉPHONEZ POUR RENDEZ-VOUS IMMÉDIAT



JE SUIS TOUJOURS COMBLÉ AU
GERMAIN DES PRÉS
HÔTEL ET RESTAURANT, QUÉBEC
1-800-463-5253

Le Groupe DAC s'affiche aux États-Unis

Le Groupe DAC est devenu la première agence de publicité canadienne à remporter un prix dans le cadre du congrès de l'Association des éditeurs de Pages Jaunes.

La firme établie à Montréal a remporté un premier prix de création pour une publicité conçue pour Bell Mobilité. Incorporant le slogan *Enfin libre*, cette publicité utilisait une création graphique en trois dimensions.

« C'est un prix très apprécié, car cette association regroupe des éditeurs d'annuaires téléphoniques de partout dans le monde, des

agences de publicité, ainsi que des imprimeurs, a indiqué aux AFFAIRES Mario Lemieux, vice-président du Groupe DAC.

« On n'entend pas souvent parler de la publicité d'annuaires et, pourtant, elle se classe au quatrième rang des dépenses publicitaires au Canada, selon les études réalisées par la firme PMB.

« Selon ces données, les imprimés et le marketing direct sont au premier rang avec 1,9 milliard de dollars, suivis par la télévision (1,446 milliard) et les quotidiens (1,443 milliard). Quant aux Pages Jaunes, les

entreprises canadiennes y ont investi 931 M\$ en 1991 : c'est plus que la radio, qui n'a recueilli que 758 M\$ pendant cette période. »

Fondé en 1972, le Groupe DAC exploite des bureaux à Montréal, à Toronto et à Vancouver, de même qu'à Cincinnati, à Cleveland et à Louisville, aux États-Unis.

À sa dernière année financière, DAC affichait des ventes de 36 M\$ et gérait plus de 400 programmes de publicité de Pages Jaunes pour des clients tels que la Banque Nationale et Air Canada. (GDR)

CONGRÈS DE L'AQFIM PARTENAIRES DANS LE CHANGEMENT

L'occasion de rencontrer les intervenants de l'INDUSTRIE MÉDICALE - entrepreneurs, chercheurs, investisseurs, utilisateurs et gestionnaires de la santé - pour développer avec eux des collaborations stratégiques et concertées.

SALON DE L'INNOVATION

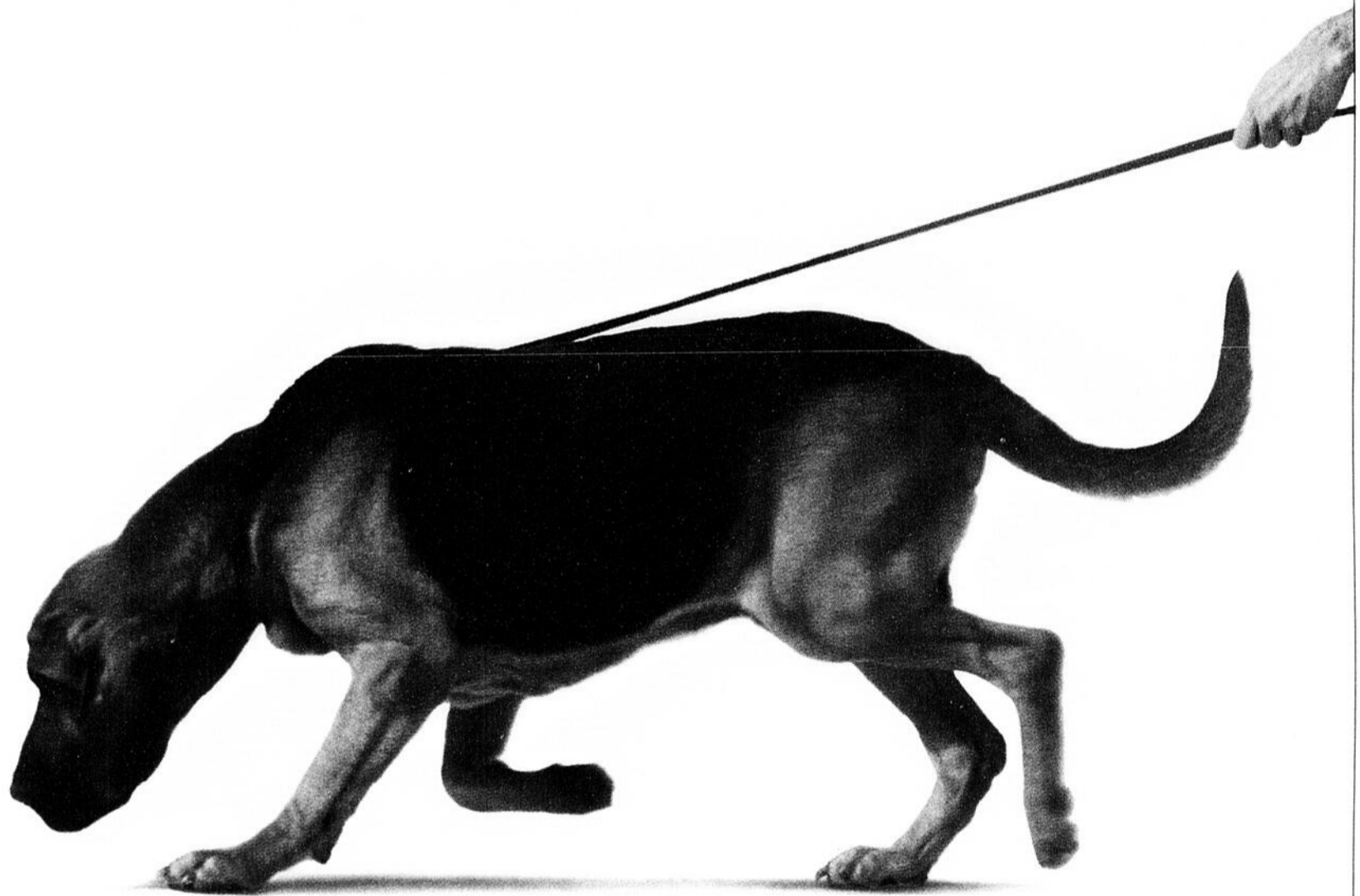
- Des produits et équipements médicaux hautement sophistiqués fabriqués ici au Québec par des entreprises qui intègrent des technologies de pointe
- Des projets de recherche à l'avant-garde
- Concours étudiants-chercheurs

• Conférences et ateliers
• Dîner-conférence
Invité spécial : Bernard Lamarre
président du Conseil d'administration
de l'Hôpital Bellechasse

Pour renseignements :
(514) 383-3268

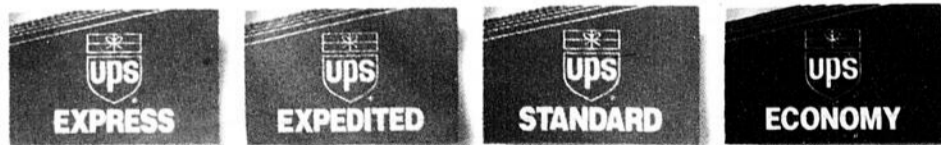


Les 9 et 10 novembre 1994
Hôtel Montréal Bonaventure Hilton



Il existe un moyen plus perfectionné pour suivre à la trace.

Il faut plus qu'un odorat bien aiguisé pour retracer des milliers d'envois chaque jour. Il faut l'avance technologique de l'unique réseau canadien de repérage



cellulaire. Il faut savoir où se trouve cet envoi si important 24 heures

sur 24 et pouvoir en confirmer la livraison en quelques secondes. Bref, il faut UPS. Nos quatre services à délais déterminés effectuent la livraison de votre envoi tel qu'entendu. Sans surprises. composez 1 800 PICK-UPS dès aujourd'hui. Et découvrez une nouvelle race de courrier.



Alliance de CROP-Conseil avec une firme mexicaine

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) devrait faciliter les échanges entre le Canada et le Mexique.

Cependant, plusieurs entreprises mexicaines considèrent encore que l'ALÉNA est avant tout un traité entre leur pays et les États-Unis, le Canada n'étant qu'un boni de signature.

C'est pourquoi CROP-Conseil s'est récemment associée à la firme mexicaine Consultadores Internacionales pour aider les entreprises des deux pays à bâtir des relations d'affaires.

CROP-Conseil est une filiale de CROP, la plus vieille firme de sondage au

Québec. Consultadores Internacionales fait partie du groupe CORAZA, qui oeuvre dans plusieurs secteurs de l'économie mexicaine. Les deux firmes offrent des services de consultation.

Il y a peu d'échanges entre le Canada et le Mexique. En fait, le Canada est le sixième partenaire commercial de ce pays, comptant pour seulement 2 % de ses échanges internationaux. Les États-Unis sont au premier rang : ils représentent 69,7 % du commerce extérieur mexicain, une baisse par rapport au 85 % qui prévalait quelques années plus tôt.

Le Mexique diversifie donc ses échanges : voilà une op-

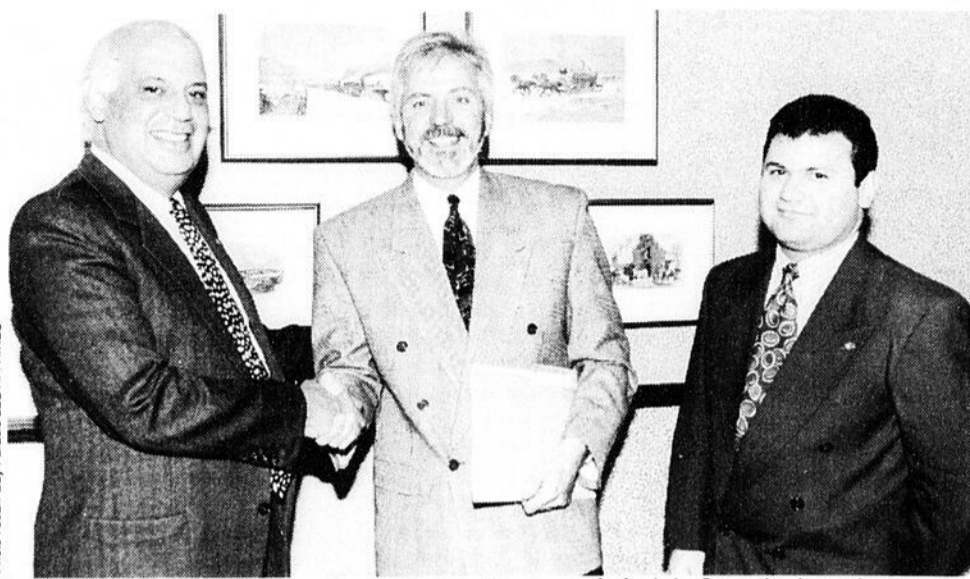
portunité d'affaires pour les entreprises canadiennes ! « Ces entreprises ne veulent pas nécessairement de subventions. Elles sont prêtes à entrer en action et nous les aidons à y arriver », a affirmé Pierre Boucher, vice-président de CROP-Conseil.

Dernièrement, CROP-Conseil présentait son partenaire mexicain aux commissaires industriels d'une dizaine de villes du Québec. Le but de la rencontre était de faire connaître l'entente et les possibilités d'échanges qui en découlent.

L'économie mexicaine s'est améliorée

Eduardo Gonzales Castanon, directeur-adjoint des études économiques chez Consultadores Internacionales, a brossé un tableau encourageant de la situation économique du Mexique.

Selon lui, la plupart des indicateurs économiques font du Mexique un pays propice aux investissements étrangers. Le pays a, par exemple, réussi à réduire le taux d'inflation annuel. Il est passé de 140 %, en 1987, à 7,2 %,



De gauche à droite, Francisco Alcala Herroz, directeur général de Consultadores Internacionales, Pierre Boucher, vice-président de CROP-Conseil, et Eduardo Gonzales Castanon, directeur-adjoint des études économiques de la firme mexicaine.

depuis le début de l'année.

« L'économie mexicaine s'est ajustée aux changements structurels et a même connu une croissance supérieure aux prévisions officielles », a souligné Eduardo Gonzales Castanon. Le produit intérieur brut (PIB) devrait même augmenter de 3,5 %, en 1994, à 4,2 %, en 1995. Le Mexique offre par ailleurs des avantages fiscaux aux entreprises qui dé-

sirent y investir. L'agriculture demeure cependant un secteur réglementé par le gouvernement mexicain.

La plupart des commissaires se sont montrés intéressés par les possibilités de l'entente. Michel Lemelin, directeur général de la Corporation de développement économique de la région de Joliette (CDERJ), a toutefois signalé qu'il fallait reconnaître les limites d'un tel

partenariat. « Nous, les commissaires industriels, avons la responsabilité de surveiller toutes les possibilités et cette avenue en est une parmi tant d'autres. »

M. Lemelin a ajouté que la CDERJ s'était même dotée d'un commissaire à l'exportation, une première au Québec.

STÉPHANE LABRÈCHE

Seulement **99⁹⁵\$**

LE RÉDACTEUR DE PLANS D'ENTREPRISE

EZ-WRITE

« S'écrit tout seul ! »

SUR VOTRE TRAITEMENT DE TEXTE PC OU MAC

Le tour de l'entreprise en un tour de main

Des textes, des tableaux, des stratégies... de gestion, de financement, de marketing... pour vos produits, vos services, vos marchés...

COMMANDEZ AU
(514) 762-3212 • 1 800 363-9939

À LA HAUTEUR DU MONDE DES AFFAIRES

Quels que soient l'étage et la superficie occupés, la Place Mercantile est un symbole de raffinement à la hauteur de vos attentes et exigences professionnelles. La Place Mercantile vous assure une position stratégique.

- Concept unique de deux tours jumelées
- Vue panoramique
- Vaste stationnement intérieur
- Service de sécurité 24 heures
- À deux pas du métro McGill
- Excellent confort thermique

Renseignements
(514) 288-6767

SITQ

Notre engagement va au-delà des pieds carrés.

Guide sur la conduite d'affaires au Mexique

Le ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles a publié un guide pour la conduite d'affaires au Mexique. Le guide donne un aperçu général de la situation de ce pays : sa population, sa géographie de même que sa culture et son influence sur les relations

d'affaires. Par exemple, le guide conseille de prendre le temps d'établir une relation personnelle avant de parler affaires. Il est donc préférable d'attendre que votre partenaire mexicain aborde le sujet.

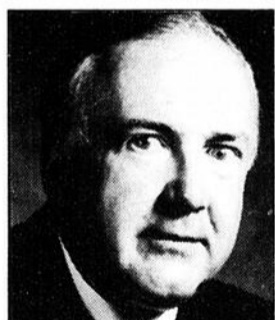
En fait, le guide permet de se familiariser avec l'environnement économique du

pays, avec l'impact de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) et de la libéralisation du marché mexicain, par exemple. On y trouve aussi de nombreuses statistiques sur le marché du travail, sur les échanges commerciaux, etc.

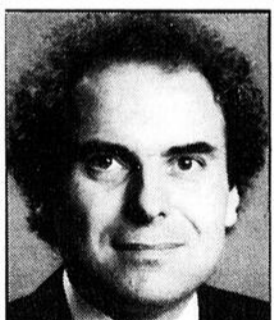
Le guide a été produit en collaboration avec Sirtec, filiale de Sécour.

Le guide est gratuit. Pour plus de renseignements : ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles, direction Amérique latine et Antilles, 525, boulevard René-Lévesque, 4^e étage, à Québec. Téléphone : (418) 649-2315, télécopieur : (418) 649-2659. (SL)

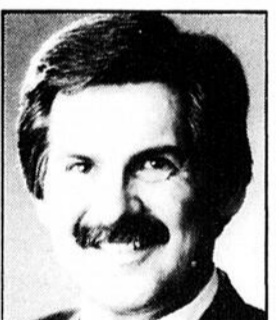
CERTIFIED GENERAL ACCOUNTANTS' ASSOCIATION OF CANADA




David Nolke
c.m.a., f.c.g.a.
Président du Conseil



Jean Précourt
f.c.g.a.
Vice-président du Conseil



Gary A. Porter
f.c.g.a.
Vice-président du Conseil



Douglas J. MacDonald
B.Eng., c.g.a. (hon.)
Président et directeur général

La Certified General Accountants' Association of Canada (CGA-Canada) est heureuse d'annoncer la nomination des membres de son Comité administratif pour l'année 1994-1995. David G. Nolke, c.m.a., f.c.g.a., de Calgary (Alberta), a été élu président du Conseil. M. Nolke est un associé du cabinet Nolke & Lo, c.g.a., de Calgary, et président de Integrated Business Advisory Services inc. Ancien président de l'Association des comptables généraux agréés de l'Alberta, il succède à Ronald W. Pickerill, m.b.a., f.c.g.a., de Vancouver (Colombie-Britannique), à la présidence du Conseil.

Jean Précourt, f.c.g.a., (Québec) et Gary A. Porter, f.c.g.a., (Ontario) ont été élus vice-présidents du Conseil. M. Précourt est un cadre supérieur de la vice-présidence du financement international d'Hydro-Québec, à Montréal. Il est un ancien président de l'Ordre professionnel des comptables généraux licenciés du Québec.

M. Porter est un associé-fondateur de Porter Héту, c.g.a., un cabinet d'expertise comptable national, situé à Toronto. Il est aussi un ancien président de l'Association des c.g.a. de l'Ontario.

Eric Bartlett, f.c.g.a., de Terre-Neuve, P. Bruce McConnachie, B. Com., f.c.g.a., de Colombie-Britannique, et Jim Penner, f.c.g.a., du Manitoba, sont les membres du Conseil d'administration siégeant au Comité administratif. Douglas J. MacDonald, B. Eng., c.g.a. (hon.), occupe le poste de président et directeur général.

CGA-Canada, dont le siège social est situé à Vancouver (Colombie-Britannique), représente 45 000 c.g.a. et étudiants au Canada et à l'étranger (à Hong Kong, aux Bermudes et dans les pays des Caraïbes). L'Association est responsable de la gestion d'un programme de formation professionnelle qui lui a valu une réputation à l'échelle internationale et qui a récemment été adopté par plusieurs grandes universités de la République populaire de Chine. Fondée en 1908, elle a été constituée en vertu d'une loi fédérale en 1913.

ScotiaMcLeod présente son REÉR - PARTENAIRE

Un engagement innovateur à un service efficace, professionnel et personnalisé



"... Malgré ma surcharge de travail, j'ai décidé de prendre quelques moments pour consulter un courtier expert ScotiaMcLeod qui deviendra mon partenaire dans ma planification financière; cela me rassure pleinement ..."

Denise Lapointe, femme d'affaires



"... Je tiens à protéger mes intérêts financiers pour ma famille; c'est pourquoi j'ai pris le temps de rencontrer un courtier expert ScotiaMcLeod. Nous deviendrons partenaires dans ma planification financière ..."

Claude Fournier, homme d'affaires

**Le REÉR - PARTENAIRE ScotiaMcLeod répond clairement et sans équivoque
aux appréhensions des investisseurs**

Réfléchissez: Planifiez avant d'agir !

La majorité des institutions financières ne peuvent offrir un tel service à tous leurs clients

Consultez immédiatement un courtier expert ScotiaMcLeod de votre région
qui vous expliquera ce tout nouveau REÉR.

C'est sans frais ! *

Succursales au Québec:

Capital (Montréal): 1 800 361-1858
Chicoutimi: 1 800 663-7562
Laval: 1 800 363-8005
Longueuil: 1 800 253-1016

Montréal: 1 800 361-1858
Québec: 1 800 463-5000
Rimouski: 1 800 463-9039
Rouyn-Noranda: 1 800 567-6490
Saint-Hyacinthe: 1 800 363-2015

Sherbrooke: 1 800 567-7384
Trois-Rivières: 1 800 567-9453
Val D'Or: 1 800 567-6332
Victoriaville: 1 800 567-5810



ScotiaMcLeod

Tisser des liens durables

* Sans frais de consultation. Aucun frais d'administration pour 1994 et 1995 si ouvert avant le 31 décembre 1994 et/ou pas de frais d'administration pour 1995, si ouvert après le 1er janvier 1995.

INTERNATIONAL

Le Bénin, pays modèle de libéralisation économique et politique

Le président du Bénin invite les entreprises québécoises à investir dans son pays

Récemment de passage au Canada, le président du Bénin, **Nicéphore Soglo**, a invité les entreprises québécoises à investir dans son pays. Au cours d'une visite d'une semaine, le président Soglo a tour à tour rencontré les premiers ministres **Jean Chrétien**, **Jacques Parizeau** et **Frank McKenna** et des groupes de gens d'affaires.

Le principal but de sa visite était de solliciter l'appui financier du Canada pour la tenue, en novembre 1995, à Cotonou, principale ville du Bénin, du Sommet des chefs d'État et de gouvernement des 40 pays qui partagent l'usage du français et de la Rencontre internationale du Forum francophone des af-

fares. M. Soglo s'est dit convaincu de recevoir l'appui financier nécessaire à la réalisation des objectifs du sommet. Le Bénin est déjà assuré de recevoir 10 M\$ de la France et du Canada, mais un Béninois de son entourage nous a rappelé que le Sénégal et l'Île Maurice ont reçu 25 M\$ chacun lors de sommets précédents.

S'adressant à quelque 200 gens d'affaires de Montréal, M. Soglo a fait valoir que son pays offrait désormais aux investisseurs un climat politique, économique et social favorable à l'initiative privée et à l'entrepreneuriat.

Plusieurs sociétés québécoises travaillent au Bénin. Selon un relevé du magazine

Stratégies, on retrouve parmi elles **Secor**, **Hydro-Québec International**, **Tecsult**, **Géomines**, **SNC-Lavalin**, **Dessau**, **CRC Sogema**, **Bois et Placages**, **Béroc International**, **DTI Telecom**, **Forges Technic-Eau**, **Garnau International** et **Réal Lehoux et associés**.

Le Bénin, qui compte 5 M d'habitants, est devenu une démocratie en 1990, après 17 ans de dictature communiste. Depuis, il a adopté plusieurs lois et règlements pour renforcer le secteur privé et en faire un pilier du développement de l'économie nationale.

Le secteur public a été dégraissé. Alors que le régime communiste avait fait passer

le nombre de sociétés d'État de 12 à 120, celles-ci ont depuis été ramenées à une vingtaine; la moitié ont fait faillite, mais les autres furent privatisées (souvent acquises par des groupes européens). De même, le nombre d'employés du secteur public, qui était passé de 9 000 à 47 000 sous la dictature communiste, a été ramené à 32 000.

M. Soglo, 59 ans, qui a étudié à l'École nationale d'administration de Paris et qui a travaillé pendant huit ans pour la Banque mondiale à Washington, a été appelé à prendre la direction de son pays après la faillite des trois banques d'État, de 1987 à 1990, et l'effondrement du gouvernement communiste,

en 1990; depuis, cinq ou six banques étrangères s'y sont installées.

Après avoir été nommé premier ministre provisoire à la suite de l'historique Conférence nationale des forces vives, en février 1990, il fut élu, en 1991, président pour un mandat de cinq ans, renouvelable une fois. Il sera de nouveau candidat à la présidence en 1996. Des élections législatives auront lieu en février 1995 pour pourvoir les 64 postes de députés de l'Assemblée nationale. Plus de 60 partis sont dans la course!

Baisse des impôts

Le gouvernement du Bénin

a diminué le fardeau fiscal des entreprises. Le taux d'impôt sur les bénéfices est passé de 48 à 38 % et la contribution obligatoire de 15 % des profits au Fonds national d'investissement a été supprimée. L'impôt minimum forfaitaire sur les bénéfices doit être éliminé en 1995. La TVA sera uniformisée.

Après la dévaluation, en janvier dernier, de 50 % du franc CFA (unité monétaire des pays francophone d'Afrique), le gouvernement du Bénin a simplifié et allégé sa fiscalité douanière. Le nombre de taux des droits de douanes est passé de 12 à quatre et le niveau des taux, dont le maximum était de 60 %, a été ramené à une fourchette de 0 à 20 %.

Pour faciliter l'investissement étranger, un nouveau Code des investissements a été adopté. Un des principes de cette réforme est de traiter de la même façon les firmes nationales et étrangères.

Des lois ont été adoptées pour libéraliser les activités de commerce et les procédures d'embauche et de licenciement par les entreprises.

Sur le plan du développement économique, le président Soglo a révélé que plusieurs cultures céréalières avaient réalisé, ces dernières années, des hausses de rendements spectaculaires et que son gouvernement encourageait la culture de nouvelles céréales et de certains fruits. La première source d'exportation et de devise du pays est le coton, dont la production connaît une croissance spectaculaire.

Le Bénin est le premier exportateur africain de froment, le deuxième exportateur africain de céréales et le sixième exportateur africain d'oléagineux et de fibres textiles. Le quart du trafic du port de Cotonou est destiné aux pays voisins qui n'ont pas accès à la mer et qui disposent d'une zone franche à l'intérieur du port.

Le Bénin réalise actuellement un très important programme de réhabilitation de ses infrastructures (routes, voies ferrées). Des efforts importants sont consentis pour l'irrigation et la conservation de l'eau et l'approvisionnement en eau des villages. M. Soglo est convaincu que son pays recèle des minéraux, du pétrole et du gaz puisqu'il y en a dans les pays voisins. Il veut intéresser les compagnies étrangères à y faire de l'exploration.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Q45

Nous ne voulions pas en faire la voiture la plus vendue au pays. Seulement la meilleure.

Crédit-bail à partir de **799,00\$** par mois*

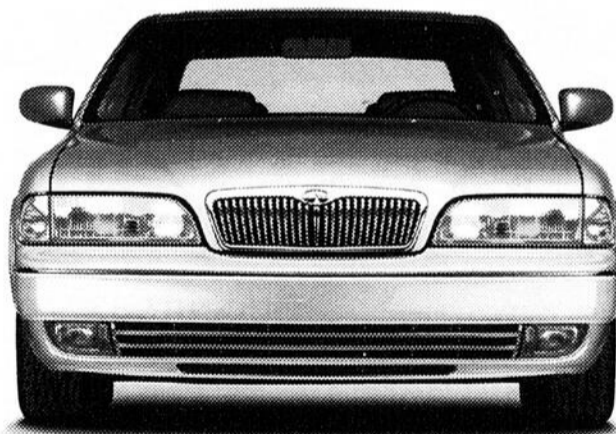
Option exclusive de crédit-bail de 24 mois

Le luxe somptueux et le souci de la qualité, jusque dans les moindres détails, ne sont pas les seules choses qui distinguent la Q45 de la concurrence. Il y a aussi notre nouveau Programme exclusif de crédit-bail, offert pour un temps limité, qui vous permet de prendre le volant d'une Q45 moyennant un versement initial de 10 270 \$ et des mensualités de 799 \$, frais de transport et de préparation compris. Pour plus de détails, passez nous voir.

Infiniti Q45
suivez votre idée



Une création Nissan



*Crédit-bail de 24 mois avec versement initial de 10 270 \$ ou échange équivalent. Aucun dépôt de garantie requis. Sous réserve d'approbation du crédit. Transport et préparation compris. Taxes et immatriculation en sus. Option de rachat fixée à 42 280 \$.

INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est, Laval
(514) 382-8550

INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Gradins, Québec
(418) 528-2525

MÉRIDIEN INFINITI
4000, rue Jean-Talon Ouest, Montréal
(514) 731-7977

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque, Rock Forest
(819) 820-1122

« La productivité est de plus en plus une affaire de ressources humaines »

- Jean-Claude Lauzon

Quand il a été nommé président de la **World Confederation of Productivity Science (WCPS)**, **Jean-Claude Lauzon** avait deux buts principaux :

1. promouvoir la productivité au Canada et partout dans le monde;
2. implanter à Montréal le secrétariat de cet organisme international.

La poursuite du premier objectif est un travail de longue haleine, auquel M. Lauzon consacre beaucoup d'énergie.

Quant au second objectif, il est atteint pour au moins quatre ans. Le secrétariat de l'organisme est en effet installé à Montréal pour au moins quatre ans, grâce en bonne partie à la collaboration des gouvernements.

Le gouvernement fédéral a en effet prêté au WCPS un haut fonctionnaire, **André Miller**, qui agit comme secrétaire général depuis avril 1993; ce dernier partage les locaux du **Centre de conférences internationales de Montréal**, qui a ses bureaux au **Centre de commerce mondial**, dans le Vieux-Montréal.

« Quand on a installé le secrétariat du WCPS à Montréal, on l'a incorporé sous les lois canadiennes, a dit M. Lauzon. Cela devrait aider à le conserver ici. »

En outre, le WCPS, qui existe depuis 25 ans et qui a des membres dans 60 pays, est en train de bâtir son autonomie financière, de façon à moins dépendre des gouvernements.

Il est notamment assuré d'un financement de 1 M\$ sur deux ans de la part d'une quarantaine de grandes entreprises à l'échelle mondiale.

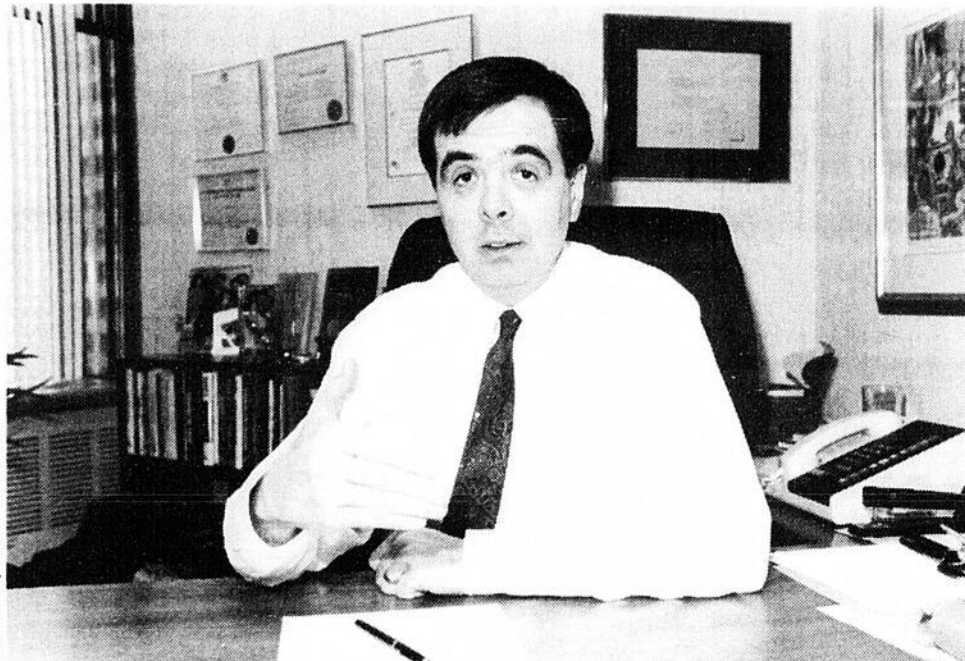
Préparer le congrès d'Istanbul

Actuellement, M. Lauzon et Miller consacrent le gros de leurs énergies à préparer le prochain congrès du WCPS, qui aura lieu à Istanbul, en Turquie, du 4 au 7 juin 1995.

Ce congrès, qui a lieu aux deux ans, doit réunir 1 200 personnes, gens d'affaires, universitaires, experts en productivité, gestionnaires de ressources humaines, représentants de gouvernements, etc.

Le congrès réunira deux types de conférenciers :

1. des intervenants de prestige, tels que de grands gourous du management, dont **Michael Porter**, de l'Université Harvard, ou encore



Jean-Claude Lauzon : « Les organisations gagnantes de demain seront flexibles. Ce sont également celles qui mettent l'être humain au cœur de leur démarche. »

des dirigeants de gouvernements ou d'entreprises multinationales;

2. des experts, des universitaires et des chercheurs dans des domaines liés à la productivité; selon M. Lauzon, le WCPS a déjà reçu environ 160 conférences ou papiers techniques de la part d'experts ou de chercheurs de 26 pays, qui seront présentés au congrès d'Istanbul.

« Les conférenciers vedettes ne demandent pas à être payés à cause de la qualité de l'auditoire qu'ils rejoignent », a dit M. Lauzon.

Par exemple, les présidents du Mexique et du Chili ont assisté au dernier congrès du WCPS, tenu à Stockholm, en 1993.

Bonne représentation de Québécois

M. Lauzon, qui est également associé directeur et consultant en ressources humaines au bureau de Montréal de **Caron Bélanger Ernst & Young**, entend s'assurer d'avoir une bonne représentation de Canadiens et de Québécois parmi les conférenciers qui se produiront à Istanbul.

L'un d'eux sera **Clément Godbout**, président de la **FTQ** et administrateur du **Fonds de solidarité**, qui ira expliquer à la communauté internationale la structure et le fonctionnement du Fonds de solidarité et surtout l'impact qu'il a eu sur les relations de travail au Québec.

Un autre conférencier québécois sera **Serge Wagner**, vice-président, ressources humaines, de **Sidbec-Dosco**. Parallèlement au congrès, le WCPS tiendra à Istanbul

une foire commerciale pour les entreprises qui offrent du savoir-faire (conseil, planification, gestion) dans les grands projets d'infrastructure : gestion de l'eau, production et transport d'énergie, transport en commun, gestion de l'environnement, etc. M. Lauzon espère que des entreprises canadiennes y participeront pour montrer leur savoir-faire aux congressistes, qui viendront du monde entier, et développer de nouvelles occasions d'affaires.

Ressources humaines

Selon Jean-Claude Lauzon, la productivité est de plus en plus une question de ressources humaines.

« Deux choses empêchent les chefs d'entreprise de dor-

mir actuellement, a dit M. Lauzon : la gestion de la connaissance à l'intérieur de l'organisation et la gestion de la technologie. Toutes les recherches en gestion incluent ces paramètres.

« Les entreprises qui gèrent très bien ces deux dimensions sont les gagnantes de demain. On constate aussi que les entreprises gagnantes sont très axées sur la mobilisation des ressources humaines. »

Selon M. Lauzon, la formation et la veille technologique sont également des lignes de force des entreprises qui seront les gagnantes dans les années 2000.

JEAN-PAUL GAGNÉ

AVIS DE NOMINATION



M. Gérard Vachon, président du conseil d'administration de **Marchands Unis inc.**, est heureux d'annoncer la nomination de M. Jean-Pierre Drewitt, c. a., au poste de président-directeur général de l'entreprise.

Diplômé en 1976 de l'Université du Québec à Rimouski, M. Drewitt a oeuvré pendant sept ans pour une importante firme internationale de comptables agréés avant d'entrer chez **Marchands Unis** en novembre 1983, à titre de contrôleur. Il a ensuite été nommé vice-président aux finances, puis vice-président de la division Sport, responsabilité qu'il conservera.

Monsieur Drewitt est très impliqué socialement, particulièrement auprès des jeunes adolescents.

Marchands Unis est un groupement d'achat oeuvrant en Amérique du Nord dans le domaine de la quincaillerie, de la rénovation, de la décoration, de l'horticulture et de la vente d'articles de sport.

Marchands Unis approvisionne plus de 1 000 marchands actionnaires de l'entreprise et son chiffre d'affaires excède 100 millions de \$ annuellement.



MARCHANDS UNIS INC.

Centre de perfectionnement



Avec la participation exceptionnelle de :
Arthur Andersen & Cie

Reconstruire la fonction Finance - Contrôle en vue du 21^e siècle : du commandement à la sentinelle

COLLOQUE

Lundi 28 novembre 1994

8 h à 17 h

École des Hautes Études Commerciales

Coordonnateur pédagogique :

M. Hugues Boisvert, Ph.D., C.M.A.

Professeur titulaire, École des HEC

Associé universitaire Arthur Andersen & Cie

L'environnement socio-économique change, l'organisation change, la gestion change. La fonction *Finance - Contrôle* n'a-t-elle d'autres choix que de changer ou de disparaître? Sera-t-elle démantelée et ses composantes attribuées directement aux opérations, ou résistera-t-elle, au risque de devenir redondante et inutile? Ce colloque permettra aux participants d'échanger avec des praticiens et des universitaires sur les défis que représente le devenir de la fonction *Finance - Contrôle* et la façon de s'y préparer.

Collaborent à ce colloque :

Le Groupe de recherche en contrôle de gestion - HEC

L'Ordre des comptables en management accrédités du Québec (C.M.A.)

La Société des comptables en management du Canada

► Information et inscription :

Le Centre de perfectionnement
de l'École des Hautes Études Commerciales

(514) 340-6001

EN BREF

Alliance d'Inno-centre et de l'Ordre des ingénieurs

L'Ordre des ingénieurs du Québec versera 500 000 \$ à Inno-centre pour mettre sur pied un programme d'entrepreneuriat technologique spécialement destiné aux ingénieurs et futurs ingénieurs du Québec. L'entente a été conclue pour une période de cinq ans. Elle inclut l'embauche

d'un conseiller spécialisé en entrepreneuriat technologique, un service d'aiguillage téléphonique et diverses activités à caractère informatif dans les entreprises technologiques et auprès des ingénieurs et de la relève en génie. Inno-centre, qui a ses bureaux à Montréal, participe à

la croissance de nouvelles entreprises oeuvrant en innovation technologique pendant la phase de démarrage et les premières étapes de la croissance. Inno-centre offre un programme intégré de développement des affaires dans les secteurs des technologies de l'information et des biosciences. (JPG)

Verre plat : Pierre Néron rides again

Pierre Néron, qui a été chassé de la section locale 1135 du syndicat international, qui représente la plupart des employés de l'in-

dustrie du verre plat au Québec, vient de refaire surface. Pierre Néron a été recruté par les Teamsters, ce qui laisse entrevoir une offensive de ce syndicat international pour la représentation des employés d'usines du secteur du verre plat. On se rappellera que la section locale 1135 a été mise

sous tutelle il y a quelques mois par le syndicat international à laquelle elle appartient à la suite de la mise sous tutelle du Comité paritaire du verre plat par le gouvernement du Québec. La section locale 1135 représente les travailleurs du verre plat au Comité paritaire du verre plat. M. Néron représentait le 1135 au comité paritaire du verre plat.

Précédemment à ces deux mises sous tutelle, le gouvernement du Québec et la brigade des crimes économiques de la Sûreté du Québec avaient fait enquête sur la gestion du comité paritaire du verre plat. Aucune accusation n'a encore été portée. (JPG)

Moustiquaires affranchies du décret du verre plat

Deux fabricants de moustiquaires, J.S. Moustiquaires et Moustiquaires Saint-Apollinaire viennent d'être affranchis du décret du verre plat.

C'est ce que révèle la Gazette officielle du 28 septembre.

Les moustiquaires n'ont rien à voir avec le verre plat, mais les forces réglementaires du Québec (le gouvernement et les syndicats) les avaient associées à la fabrication de fenêtres. (JPG)

Le Salon de la franchise remet ses prix Maillon d'Or

Le Salon international de la franchise et des réseaux d'affaires vient de dévoiler les noms des franchisés lauréats de son concours annuel Maillon d'Or.

Le Maillon d'Or et le trophée de l'innovation ont été accordés à Maryse Villeneuve, franchisée du réseau Animalerie Dauphin à la Place Longueuil depuis 1990.

Le Maillon d'Argent a été décerné à Danielle Jubinville et René Huot, qui possèdent une franchise Pacini à Sainte-Julie depuis 1991.

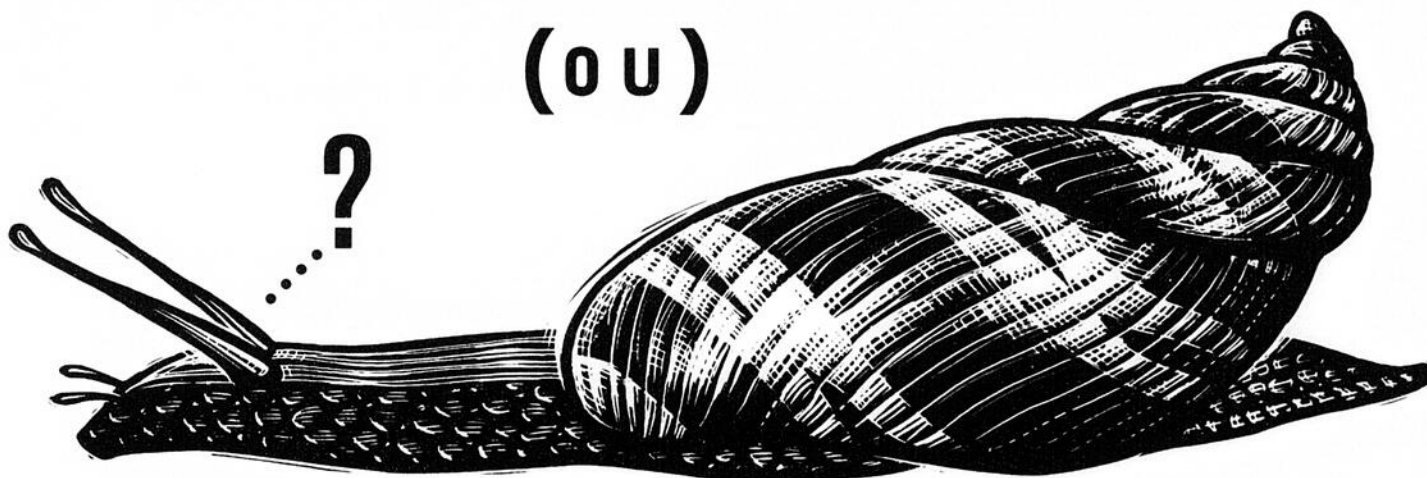
Le Maillon de Bronze a été attribué à Maryse Brouillette qui exploite une franchise Boutique Amour à Charlebourg depuis 1986.

En outre, Richard Fortin, qui exploite des franchises Monsieur Félix & Mister Norton à Laval et à Rosemère, a reçu le prix pour l'implication locale. (JPG)

[E S T - C E ?]

un mollusque gastéropode terrestre herbivore

(o u)



UN bloc-notes SANS circuit intégré pentium.

VOICI LE BLOC-NOTES T4900CT DE TOSHIBA. Il s'agit de l'un des blocs-notes les plus rapides au monde et de l'innovation la plus fougueuse de Toshiba. Le T4900CT allie l'agilité de l'ordinateur de bureau le plus expéditif à la portabilité du bloc-notes. De plus, il compte parmi la gamme de produits Toshiba qui devancent la concurrence par leur fiabilité et leur durabilité. Pour obtenir de plus amples renseignements sur le T4900CT ou d'autres blocs-notes de Toshiba, communiquez avec nous au 1 800 387-5645. Faites vite!



AVANTAGES ÉCLAIR DU T4900CT :
 Processeur Pentium® Intel 75 MHz • Écran couleur TCM de 10,4 po à matrice active • 810 millions d'octets (= Disque dur 772 Mo) • Mémoire vive de 8 Mo extensible à 24 Mo • Une fente PCMCIA de type II et une fente PCMCIA de

type III • Vidéo à bus local • Soutient les fichiers sonores .WAV et MIDI • 7 livres • Pointeur intégré AccuPoint™ • Logiciels MS-DOS, Microsoft Windows pour Workgroups™ et Windows Sound System™ préinstallés. Gestionnaire de cartes 3.0 de Toshiba compris.

TOSHIBA
 Une force du monde d'aujourd'hui.

© Toshiba du Canada Limitée, 1994. Tous les noms de produits suivis d'un symbole de marque sont des marques de commerce ou des marques déposées des fabricants respectifs. Caractéristiques modifiables sans préavis.

ENTREPRISE

Hausse de 35 % des revenus du CRIM

Le Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM) a accru ses revenus d'activités de recherche et développement (R&D), de transfert de connaissances et de formation de 35 % en 1993-94, comparativement aux recettes de l'exercice précédent.

Grâce à ces revenus, qui ont atteint 12,2 M\$, le CRIM a atteint un taux d'autofinancement de 61 %. Le Centre est à mi-parcours de son deuxième plan quinquennal.

Le CRIM compte 81 membres, comparativement à 68 à la fin de l'exercice précédent. Les adhésions ont crû de 17 à 30 % par année depuis les début du CRIM, il y a neuf ans.

Quelque 40 projets de R&D lancés ou parrainés par le CRIM arriveront bientôt à terme; 60 autres projets sont en cours de négociation.

Plus de 4 000 personnes ont assisté l'an dernier aux 250 cours et séminaires offerts par le CRIM à Montréal, à Québec et à Toronto; c'est une amélioration de 45 % sur l'année précédente.

Le Centre poursuit un vigoureux programme de préparation de la relève.

Il a soutenu, à son dernier exercice, 78 étudiants de maîtrise et de doctorat de huit universités canadiennes, soit près du double de l'année précédente. (JPG)

Emplois d'été crédités à l'Université Laval

Des étudiants des facultés des sciences et génie et d'administration de l'Université Laval pourront encore une fois participer au projet d'emploi d'été crédité axé sur la carrière.

Ce programme permet aux étudiants d'acquérir une expérience de travail pertinente à leurs études et d'obtenir un certain nombre de crédits pour cette expérience.

Mis sur pied au printemps dernier, le projet a connu un franc succès : près de 120 étudiants y ont participé. Micheline Grenier, directrice du service de placement de l'Université Laval, a confirmé que le programme est de retour cette année avec un plus grand nombre de facultés participantes.

L'été dernier, 43 étudiants de la faculté des sciences et d'administration ont participé au programme; sur les 75 étudiants de la faculté des sciences et du génie qui ont eu un emploi d'été crédité, 50 étudiaient en génie mécanique et 25, en informatique. (SL)



CE MIDI, RÉSERVEZ VOTRE TABLE AU CASINO.

AU RESTAURANT NUANCES, À 10 MINUTES DU CENTRE-VILLE.



TABLE D'HÔTE
À PARTIR DE

16\$

NUANCES
Le restaurant

Du lundi au vendredi, le restaurant Nuances est l'endroit idéal pour vos dîners d'affaires. Nous offrons une table d'hôte gastronomique à partir de 16 dollars par personne. Vous bénéficiez en prime d'une vue exceptionnelle sur Montréal. Réservez, et vous accéderez directement au restaurant grâce à notre service de voiturier.

Composez le (514) 392-2708.

INVESTISSEMENTS

Altex Extrusion investira 3,5 M\$ dans l'usine acquise d'Alcan à Laval

Deux mois après en avoir fait l'acquisition d'Alcan, Altex Extrusion prépare un projet d'expansion et de modernisation évalué à 3,5 M\$ à son usine de profilés d'aluminium de Laval.

Le projet vise à augmenter de moitié la capacité de production de l'usine, qui passerait de 25 à 35 M\$ par année. Altex Extrusion, dont le capital est d'origine italienne, a acheté cette usine en août dernier. Elle faisait partie du groupe de six usines d'extrusion et de moulage d'aluminium mises en vente par Alcan en mars dernier.

L'usine de Laval, qui emploie 150 personnes, était la

seule du groupe située au Québec. Les dirigeants d'Altex Extrusion l'ont acquise avec l'intention ferme d'en faire un meneur de son secteur dans l'est du Canada. Cette usine avait été gravement secouée par des problèmes de relations de travail au début des années 1990, puis affectée par la situation difficile de l'industrie de la construction.

La situation s'est redressée depuis deux ans. Les dirigeants d'Altex souhaitent maintenant orienter les activités de l'usine vers des produits à plus haute valeur ajoutée et moins saisonniers, notamment dans le secteur des biens durables et de l'automobile. Actuellement, l'extrusion de profilés d'aluminium pour l'industrie des portes et fenêtres compte

pour un peu plus de la moitié de la production.

Altex Extrusion veut aussi obtenir la certification internationale ISO-9002 en 1995 afin d'être plus concurrentielle sur les marchés d'exportation.

Un des trois investisseurs qui possèdent Altex Extrusion se nomme **Guiseppe Olcelli**, qui est président d'Altex. Il en est à sa

deuxième entreprise dans le secteur de la transformation d'aluminium au Québec.

La première, nommée **Almex**, fut établie en 1979 à Bernières, près de Québec. Dix ans plus tard, en 1989, Almex fut vendue à l'homme d'affaires **Laurent Gagnon**, de Québec. Elle a abouti récemment entre les mains d'une entreprise ontarienne, **Extrudex**, après la li-

quidation de l'actif industriel de Laurent Gagnon.

Depuis 1989, M. Olcelli a partagé son temps entre l'Italie et le Québec. L'occasion d'acquérir une usine d'Alcan, qui s'est présentée en mars dernier, constituait « une opportunité de revenir travailler au Québec où l'aluminium est un secteur d'activité industrielle prioritaire ». (MV)

Maître Saladier inaugure une usine de 2,3 M\$ à Boisbriand

Un producteur de salades emballées prêtes-à-servir, **Maître Saladier**, inaugure, il y a quelques jours, une usine de 2,3 M\$ à Boisbriand, en banlieue nord de Montréal. La nouvelle usine de 20 000 pi², décrite comme la plus moderne du genre au Canada, a été conçue afin de correspondre aux critères les plus stricts de qualité en agro-alimentaire.

Maître Saladier vise d'ailleurs l'obtention d'une certification internationale ISO-9002 au cours des prochains mois.

Sa nouvelle usine lui a permis de tripler son effectif, qui passe de 10 à 30 personnes. Maître Saladier a reçu une subvention de 400 000\$ du ministère québécois de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Elle est dirigée par **Georges Morzadec**, entrepreneur en agro-alimentaire d'origine française. Sa principale réalisation d'affaires au Québec fut le lancement et le développement du fabricant de charcuteries **Tour Eiffel**. Fondée en 1976, cette entreprise fut vendue neuf ans plus tard, en 1985, au géant laitier **Agropur**. Elle avait alors un chiffre d'affaires de l'ordre de 19 M\$. Agropur l'a vendue récemment au groupe **McCain**, qui possédait **Bilopage** sur le marché québécois.

Après la vente de Tour Eiffel, Georges Morzadec avait lancé une autre entreprise, **Cuisifrance**, qui fabriquait des mets préparés emballés sous vide. Elle a été vendue depuis. (MV)



Cadillac. Encore et toujours le symbole du privilège. Voici la Seville STS 1995.

Le caractère d'un moteur de 300 chevaux associé à la haute technologie du système

Northstar, exclusif à Cadillac. L'alliance parfaite de la force et de l'intelligence.

INVESTISSEMENTS

Le recycleur de plastique Lavergne implante une troisième usine à Anjou : 5 M\$ et 60 emplois prévus

Une entreprise spécialisée dans le recyclage des plastiques, le **Groupe Lavergne**, investit 5 M\$ avec un partenaire américain pour l'implantation d'une troisième usine à Anjou.

Cette nouvelle usine, baptisée **Plastiques Petco**, effectuera le recyclage complet du plastique de type **PET**,

qui est utilisé notamment pour l'embouteillage des boissons gazeuses.

Petco sera cependant la première usine du genre au Canada à intégrer le cycle de récupération des contenants jusqu'à la production de feuilles de plastique pour l'industrie de l'emballage.

Elle aura une capacité de

transformation initiale de près de 25 M de livres de plastique **PET** par année.

Pour ce projet, le Groupe Lavergne s'est allié avec une entreprise de New York bien établie avec cette technologie : **Puretech**. Elle détient 49 % des Plastiques Petco. Le projet a obtenu 2,29 M\$ en financement et en garan-

tie de prêt de la **Société québécoise de récupération et de recyclage (Recyq-Québec)**, une société d'État.

Les Plastiques Petco ont aussi obtenu une subvention de 500 000 \$ du ministère québécois de l'**Industrie, du Commerce et de la Technologie** dans le cadre de son **Programme d'aide au déve-**

loppement de l'industrie du recyclage.

La mise en exploitation des Plastiques Petco d'ici un an créera une soixantaine d'emplois. Elle devrait contribuer à doubler la valeur des activités de l'ensemble du Groupe Lavergne aux environs de 20 M\$, a confirmé son président, **Jean-Luc Lavergne**.

Cet entrepreneur de 33 ans a déjà une dizaine d'années d'expérience dans le secteur des plastiques.

Il a fondé la première entreprise de son groupe il y a six ans : **Masplas International**. Elle fabrique des composés de plastique pour les transformateurs à partir de matières premières recyclées et vierges; elle emploie 45 personnes. La deuxième entreprise, **Granuplas**, effectue la pulvérisation en poudre de plastique recyclé et vierge pour les fabricants de grandes pièces par rotomoulage. Elle emploie de 12 à 15 personnes, selon le niveau d'activité.

Jean-Luc Lavergne négocie la venue d'un partenaire chez Granuplas afin de réaliser un projet d'expansion qui pourrait doubler sa capacité, aux environs de 15 M de livres par année d'ici 1996.

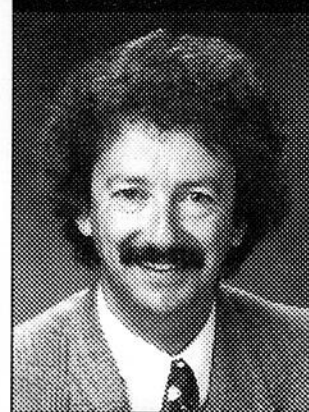
Il convoite aussi un autre projet qui pourrait conduire à la création d'une quatrième entreprise dans son Groupe.

Il s'agirait, cette fois, de l'implantation d'une technologie de recyclage de plastique d'origine européenne. (MV)



Cadillac
La réussite automobile

Nomination



Jacques Bonneau

Michel Cyr, président du conseil d'administration de la Société minière Mazarin inc., est heureux d'annoncer la nomination de Jacques Bonneau au poste de président et chef de la direction de la Société.

M. Bonneau jouit d'une réputation enviée dans l'industrie minière. Il occupait jusqu'à tout récemment le poste de vice-président, Exploration de Soquem. Auparavant, il avait exercé différentes fonctions chez Soquem, au sein du groupe Vior-Mazarin et à la Corporation Falconbridge Cooper. Ingénieur géologue, il détient une maîtrise de l'Université Laval.

La Société Mazarin est impliquée directement, ou par l'intermédiaire de ses filiales, dans l'exploitation et le développement minier, notamment par sa participation dans la société en commandite LAB qui exploite les gisements d'amiante de la région de Thetford Mines.

Sous la gouverne de M. Bonneau, Mazarin entend instaurer une politique de développement axée sur une production minière rentable et diversifiée.



MAZARIN

Société minière Mazarin inc. / Mazarin Mining Corporation Inc.

Carrières : l'heure n'est plus à la planification, mais au développement des habiletés personnelles

Dans le monde du travail, la planification de carrière appartient au passé.

« Le mot planification est en voie de devenir un mot tabou. La planification telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui dans les entreprises est déficiente », a affirmé Anne Darche, présidente de NATCOM Publicité, de Montréal, dans le cadre d'une allocution au cours du 10^e colloque annuel de l'Association des femmes d'affaires du Québec.

« Elle ne laisse pas de place à l'innovation, accorde trop de place au quantitatif et pas assez à l'intuitif. Un exercice de planification pré-suppose que le monde arrête de tourner pendant que le plan est développé. C'est de la foutaise en 1994 », a lancé M^{me} Darche, dont une des spécialités est le décodage des tendances qui modèlent notre société.

« Aujourd'hui, en affaires, ce qu'il faut, c'est garder les oreilles grandes ouvertes et ses antennes bien sorties pour détecter rapidement les changements. Or, un de ces changements, c'est la volonté des entreprises de se doter d'une main-d'oeuvre extrêmement flexible et performante. La structure organisationnelle classique, qui dépend d'une large structure

d'employés permanents, est en train de disparaître. »

Structure souple

L'organisation classique sera remplacée par une structure souple, formée de trois groupes d'employés.

Le premier sera le noyau permanent : un petit groupe d'employés permanents très qualifiés qui occuperont des fonctions critiques et posséderont des habiletés multiples. On devra les identifier avec soin et s'attacher ces ressources avec des salaires et des avantages sociaux généreux. La compensation la plus recherchée sera le temps, a noté M^{me} Darche, qui a ajouté qu'un sondage mené par American Express conclut que ce que les travailleurs désirent plus que tout, c'est davantage de temps libre.

Le deuxième groupe sera formé de salariés intermittents ou supplémentaires. Ce sont des employés qui viendront prêter main forte durant les périodes les plus actives ou pour des missions particulières.

Le troisième groupe sera composé de personnes qui accompliront des fonctions sur une base d'impartition. Ils réaliseront des travaux comme la comptabilité, le



Anne Darche : « En 1994, communiquer, cela veut dire croire en la qualité de ses habiletés pour bien se faire valoir et pour expliquer aisément comment on peut contribuer à un projet. »

traitement de données et la prise d'appels et ce, à l'extérieur de l'organisation.

Changement dans le contrat

« Cette nouvelle structure change toutefois le contrat implicite entre employés et employeurs. Échanger sa loyauté pour de la sécurité, cela ne tient plus, a soutenu Anne Darche.

« Un employé ne doit plus s'attendre à ce qu'un employeur lui garantisse un emploi à long terme et un employeur ne doit pas compter sur une fidélité à l'épreuve des années de la part de ses employés. C'est l'employé qui sera responsable de sa survie. Ce ne sera plus une relation parents-enfants, mais une relation adultes-adultes.

« Une autre entente qui prend le bord, c'est celle où on acceptait d'être sous-payé durant la première moitié de sa carrière, pour ensuite être surpayé durant la deuxième moitié. Un employé qu'on laisse aller à 45 ans sera frustré, car les probabilités

sont telles que son prochain poste sera moins payant que le précédent. »

Il est donc fini le temps où une personne pouvait concentrer ses efforts à rencontrer un petit nombre d'objectifs de carrière bien définis, du genre « devenir planificateur financier d'ici six ans, obtenir un MBA d'ici cinq ans ou être vice-président à 40 ans », a cité en exemple la conférencière.

Capacité de survivre

Dans un tel contexte, les gens devront développer quatre habiletés pour survivre dans le monde du travail.

« Selon le magazine *The Futurist*, la première est la capacité de scanner son environnement. Cela veut dire puiser dans les réseaux informatiques et interpersonnels pour continuellement évaluer ses habiletés. Il faut être à la fine pointe de l'information pour estimer sa valeur marchande, identifier les employeurs potentiels et les occasions de mandats.

« La seconde est de s'assurer que nos habiletés sont transférables, qu'elles peuvent servir dans un nouveau contexte. Autrement dit, il ne faut que son savoir-faire soit trop concentré sur des procédures spécifiques à une organisation.

« La troisième habileté est la capacité de se gérer soi-même, qu'on travaille seul ou à l'intérieur d'une équipe. Enfin, la quatrième habileté est la nécessité d'être un bon communicateur, tant verbalement qu'à l'écrit.

« C'est un *must* au moment où les équipes de travail sont dispersées sur le plan géographique et diversifiées sur le plan culturel.

« Et communiquer ne veut pas dire *bullshiter* ! Le style *vendeur de vadrouilles*, qui peut vendre n'importe quoi, ne passe plus. En 1994, communiquer, cela veut dire croire en la qualité de ses habiletés pour bien se faire valoir et pour expliquer aisément comment on peut contribuer à un projet », a expliqué Anne Darche.

GILLES DES ROBERTS

Carrières



NORMICK PERRON INC. SIÈGE SOCIAL

Normick Perron inc. est une importante compagnie forestière et son siège social est situé à La Sarre en Abitibi. Elle compte quatre usines de bois d'oeuvre dont deux dans le nord-est de l'Ontario et deux en Abitibi. Par ailleurs, elle possède en copropriété avec Donohue inc., une usine de papier journal à Amos. La Compagnie emploie environ 750 personnes.

RECHERCHE UN(E) DIRECTEUR(TRICE) DES FINANCES

Sous l'autorité directe du directeur général, la personne choisie aura comme mandat de superviser et de coordonner l'ensemble du processus comptable, de contrôler les mouvements de caisse, de gérer et améliorer le support informatique et de coordonner les relations avec nos divisions sur le plan finance et informatique. A la tête d'une équipe de 10 personnes, la personne choisie devra orienter son département vers des tâches à valeurs ajoutées et tenter de développer des outils de gestion plus performants tel la réingénierie des processus, analyse de la chaîne des valeurs et la gestion stratégique des coûts.

Qualifications

Nous recherchons une personne avec un diplôme universitaire en administration et détentrice d'un titre comptable. Fervente adepte des principes d'amélioration continue, la personne devra être en mesure de communiquer dans les deux langues officielles. Le dynamisme et l'enthousiasme sont des qualités essentielles à la réussite. Un minimum de 5 ans d'expérience dans un domaine connexe est exigé.

Rémunération

Nous offrons un salaire des plus compétitifs avec une gamme complète d'avantages sociaux. Les personnes intéressés peuvent faire parvenir leur curriculum vitae en toute confiance avant mercredi le 2 novembre 1994 à l'adresse suivante:

Département des ressources humaines
Normick Perron inc.
225, chemin Normick
La Sarre (Québec)
J9Z 2X6
Fax: (819) 333-9804

Normick Perron adhère au principe de l'équité en emploi et offre des chances égales à tous.



M^{me} Keenan LaPierre, B.A., B.C.L.,
M^{me} Béatrice Arronis
M^{me} Brent J. Muir

Les associés de Pouliot Mercure ont le plaisir d'annoncer que M^{me} Keenan LaPierre, B.A., B.C.L., de même que M^{me} Béatrice Arronis et M^{me} Brent J. Muir se sont récemment joints à leur équipe.

M^{me} LaPierre pratique les droits corporatif et immobilier. Il agit à titre de conseiller juridique auprès de sociétés nationales et multinationales. Il siège au Comité de la campagne de souscription nationale de l'Armée du Salut et est également président de la Bibliothèque publique de l'ouest de Montréal.

M^{me} Arronis, diplômée en droit de l'Université de Montpellier et de l'Université de Montréal, est une spécialiste du droit du travail. Elle pratique aussi dans le domaine du litige civil.

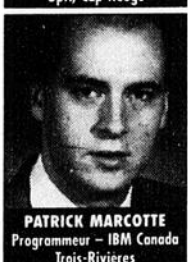
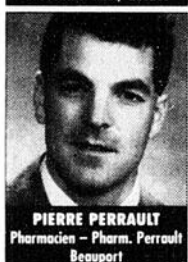
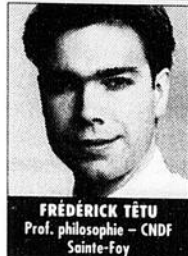
M^{me} Muir est diplômée en ingénierie de l'Université McGill et en droit de l'Université d'Ottawa. Il se spécialise en droits de l'environnement et de l'évaluation immobilière. Il a été récemment nommé président de l'Association canadienne de l'impôt foncier.

POULIOT MERCURE SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF AVOCATS

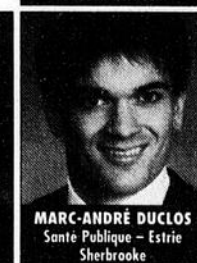
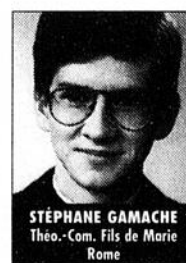
La Tour CIBC, 31^e étage,
Montréal (Québec) H3B 3S6
Téléphone : (514) 875-5210

CASSELLS POULIOT DOUGLAS NORIEGA
TORONTO MONTRÉAL VANCOUVER MEXICO

MEMBRE DU RÉSEAU INTERNATIONAL INTERJURIST / Genève-Luxembourg



**FONDATION
UNIVERSITAS
DU CANADA**



DÉJÀ 30 ANS!

C'est la vie! Nos petits d'hier deviennent les grands d'aujourd'hui... Et souvent bien plus vite qu'on ne le pense!

Parmi nos jeunes adultes d'aujourd'hui, plus de 5 000 d'entre eux ont déjà profité de 25 millions de dollars en bourses d'études universitaires ou collégiales offertes par le programme de Régime Enregistré d'Épargne-Études de la Fondation Universitas du Canada. Et ce ne seront pas les derniers à en profiter puisque la Fondation a encore plus de 68 millions de dollars en réserve.

Depuis 30 ans, la Fondation Universitas œuvre pour aider parents et grands-parents à préparer un meilleur avenir pour leurs enfants. Créé en 1964, cet organisme à but non lucratif a mis sur pied un plan d'épargne-études spécialement conçu pour alléger le fardeau financier que représentent des études post-secondaires, et ce, quel que soit le revenu des parents. Ainsi, plus de jeunes peuvent compléter un programme d'études supérieures sans autre souci que l'excellence de leurs résultats scolaires.

Trente ans à préparer l'avenir des générations futures, ça se fête! C'est pourquoi la Fondation Universitas a décidé de vous présenter 30 de ses boursiers-bénéficiaires des dernières années; 30 jeunes qui en ont long à dire sur ce que la Fondation Universitas a fait pour leur avenir.

« Offrir la possibilité de poursuivre des études universitaires c'est le plus beau cadeau que des parents puissent faire à leurs enfants. »

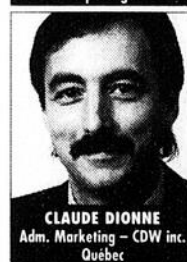
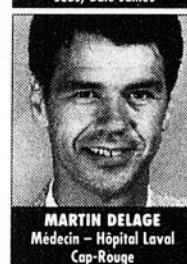
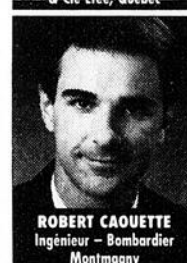
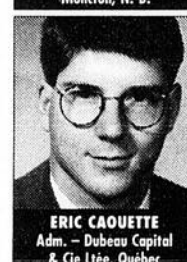
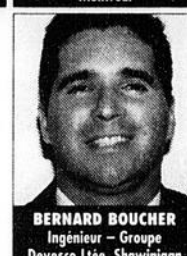
« J'aimerais remercier mes parents d'avoir contribué à la Fondation Universitas. Maintenant, comme parent, c'est à mon tour de participer à cet excellent programme. »

« Les frais réduits d'éducation sont choses du passé. La Fondation Universitas offre un bon moyen de réduire et de répartir ces coûts tout en restant très flexible au niveau du choix d'éducation. »

« La Fondation m'a permis de bâtir mon avenir et permettra à mon enfant d'en faire autant. »

Faites une place à vos enfants dans le monde de demain, demandez plus d'information au sujet du programme de Régime Enregistré d'Épargne-Études de la Fondation Universitas du Canada. Joignez-vous aux 50 000 parents qui ont déjà fait confiance à la Fondation Universitas.

Pour plus d'information, renseignez-vous auprès de la Fondation Universitas du Canada, 3005, de Maricourt, Sainte-Foy (Québec), G1W 4T8. Téléphone: (418) 651-8975. Télécopieur: (418) 651-8030.



MANAGEMENT

L'entreprise doit gagner le respect de ses ressources humaines

Impossible de gérer le changement sans mobiliser les employés

On parle abondamment des pressions externes qui forcent les entreprises à s'adapter aux nouvelles règles du jeu de l'univers économique, mais on passe plus souvent sous silence les intenses changements internes que vivent les entreprises.

En négligeant cet aspect, on tronque la réalité des organisations. C'est un peu comme si on évaluait la qualité d'une équipe sportive à

partir d'informations sur son bilan financier, son amphithéâtre ou ses partisans, sans se soucier de la qualité des joueurs, de la chimie qui existe entre eux ou de la relation de confiance entre les joueurs et l'entraîneur. On n'aurait alors qu'une vue très partielle des chances de succès de cette équipe.

Les ressources humaines, les systèmes d'information, les philosophies de gestion,

les valeurs, bref tous ces ingrédients qui font l'entreprise et lui donnent vie évoluent très rapidement de nos jours. Les entreprises éprouvent parfois beaucoup de mal à suivre la cadence.

Trois changements et leur impact

Voyons quelques-uns de ces changements et leur impact sur la gestion des orga-

nisations. Premier changement : l'arrivée des femmes dans les milieux professionnels et d'affaires.

En 1980, les femmes représentaient un peu plus du quart des diplômés universitaires de premier cycle en administration des affaires au Québec. En 1991, cette proportion était passée à 51 %. La profession de gestionnaire d'entreprise, autrefois un bastion masculin, commence à se féminiser. Les organisations doivent apprendre à s'ajuster à cette nouvelle réalité.

Deuxième changement : la recherche d'un meilleur équilibre de vie et une conciliation plus harmonieuse entre les valeurs familiales et celles relatives au travail. La crise de la quarantaine à l'échelle de la société ! Les individus remettent en question les modèles de réussite sociale qui prévalaient auparavant. Bûcher 70 heures par semaine contre une forte rémunération n'est plus la panacée d'antan.

Troisième changement : le multiculturalisme, surtout perceptible dans la région de Montréal, qui transforme le visage de notre société et de nos organisations.

Préoccupées qu'elles sont d'apporter des solutions aux pressions externes, les entreprises optent pour la voie de la réingénierie des processus, l'amélioration continue de la qualité, la planification stratégique, ainsi de suite. Toutes ces approches raisonnées ont leur bien-fondé, mais elles reposent très fréquemment sur des hypothèses qui sous-évaluent les aspects humains derrière tout changement.

L'aspect humain

Voyons quelques exemples de cas où les gestionnaires négligent cette face cachée du changement.

• Les dirigeants pensent à tort que les comportements

des personnes vont changer en même temps que les relations hiérarchiques. C'est faux. Les comportements des individus sont beaucoup plus imprévisibles que les comportements des structures. Aplanir une structure ne signifie pas pour autant que les ressources humaines modifieront brusquement leurs réflexes et leurs façons d'agir.

• Les dirigeants administrent le changement comme ils font de la gestion de projets. Or, le changement se manifeste toujours de façon continue et spontanée. On ne peut le contrôler ou le contourner aussi aisément.

• Bien souvent, les gestionnaires s'attendent à obtenir d'emblée l'engagement du personnel à la suite d'une décision importante concernant l'avenir de l'entreprise. Cela ne se passe à peu près jamais ainsi. La mobilisation du personnel se gagne de haute lutte, à force de persuasion et d'arguments forts. Les entreprises mettent beaucoup de temps à expliquer les avantages de leurs produits à leurs clients. Or, elles négligent trop souvent d'expliquer la nature des changements organisationnels à leurs employés. Et elles paient les pots cassés...

• Les gestionnaires ont souvent tendance à associer changement à résistance au changement. Certains vont même jusqu'à essayer d'éliminer la résistance parmi leurs troupes. Impossible ! La résistance au changement est humaine et inévitable et n'est qu'une étape du processus de changement. Comprendre les aspects humains du processus de changement devrait être une priorité de formation.

• Très fréquemment, la haute direction repense l'organisation en vase clos, en se plaçant au-dessus de la mêlée et en négligeant de se remettre elle aussi en question. Voilà une erreur que com-

mettent très fréquemment les équipes de direction.

Revoir les anciennes façons de faire

La mondialisation des marchés, l'éclatement des barrières commerciales et la course à la compétitivité obligent toutes les organisations à revoir leurs anciennes façons de faire, à diminuer leurs coûts, à rationaliser leur effectif. Tout cela est absolument nécessaire.

Cependant, dans cet univers sans merci, les ressources humaines doivent être mises à contribution.

Une entreprise aura beau afficher une bonne santé financière, offrir des produits hautement concurrentiels et disposer d'un excellent plan stratégique, elle ne saurait survivre très longtemps sans parvenir à se gagner le respect, l'engagement et le dévouement de ses ressources humaines. L'un ne peut aller sans l'autre. Il faut savoir composer avec la face cachée du changement.

La notion de défi est associée au besoin de changement; au lieu de subir le changement, pourquoi ne pas gérer le changement au quotidien au point où chacun veut relever le défi de générer le changement. Sous cet angle, un problème se transforme en un défi à relever, au service duquel chacun investit ses forces créatrices.

MARIE-CLAUDE GÉVRY



Marie-Claude Gévry est associée en conseils en développement organisationnel chez Raymond, Chabot, Martin, Paré.

Centre de perfectionnement



HABILETÉS DE DIRECTION LA SUBJECTIVITÉ DU DIRIGEANT ET LA DIRECTION DES PERSONNES

21, 22 et 23 novembre 1994 - 9h à 17h

Ce programme, dont l'approche est **COMPLÈTE** et pratique, vous permet de structurer votre comportement en différentes situations de gestion. Expérimentez vos habiletés portant sur les relations supérieur-subordonné, la gestion des réactions de résistance et d'hostilité, les conflits, la tenue de réunions... Voyez comment gérer d'une façon qui vous soit authentique.



Animateur
M. Laurent Lapierre
M.B.A., HEC - Montréal,
Ph.D. (Management), McGill

Professeur titulaire à l'École des HEC, M. Lapierre s'intéresse particulièrement à l'influence de la personnalité des gestionnaires sur la performance et la rentabilité de leur entreprise ainsi qu'aux comportements de succès et d'échec dans l'exercice de la direction.

Prochaines sessions
- 27, 28 et 29 mars 1995
- 24, 25 et 26 avril 1995

Le Centre de perfectionnement
de l'École des Hautes Études Commerciales

(514) 340-6001

▲ SUR MESURE

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. Contactez-nous.

British Airways roule maintenant jusqu'au centre-ville de Londres.

La longue liste de petites attentions exclusives aux membres de l'Executive Club qui voyagent en Club World ou en Première Classe continue de s'allonger : voici le service Executive de voiture avec chauffeur. C'est une façon bien agréable d'arriver ou de quitter le cœur de Londres... la seule façon convenablement britannique d'arriver à destination.

Dans un rayon de 40 milles de Heathrow.

CLUB WORLD
BRITISH AIRWAYS

La préférée à travers le monde.

Besoins de placement. Solutions de placement.
Prenez une longueur d'avance.

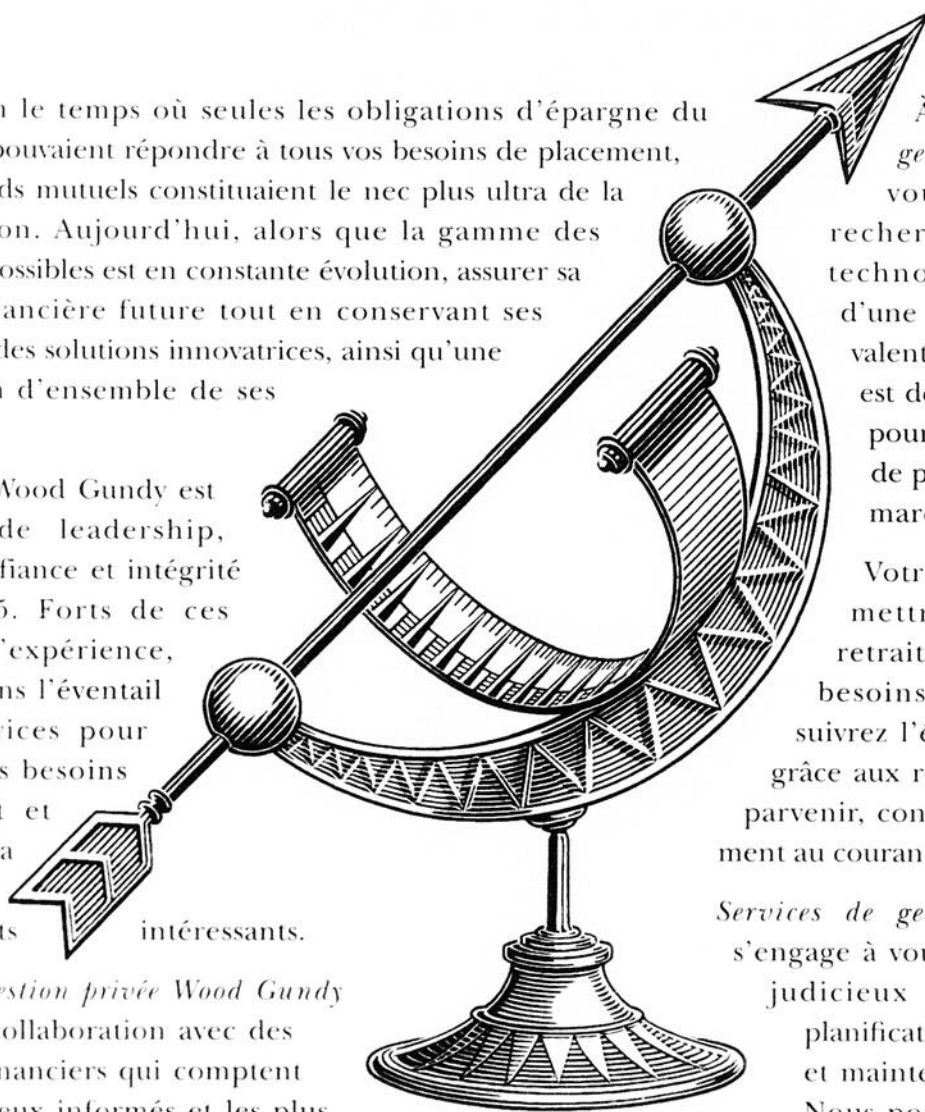
SERVICES DE GESTION PRIVÉE WOOD GUNDY

UNE LONGUEUR D'AVANCE

Il est loin le temps où seules les obligations d'épargne du Canada pouvaient répondre à tous vos besoins de placement, et où les fonds mutuels constituaient le nec plus ultra de la diversification. Aujourd'hui, alors que la gamme des placements possibles est en constante évolution, assurer sa situation financière future tout en conservant ses acquis exige des solutions innovatrices, ainsi qu'une planification d'ensemble de ses placements.

Le nom de Wood Gundy est synonyme de leadership, sécurité, confiance et intégrité depuis 1905. Forts de ces 90 années d'expérience, nous étendons l'éventail de nos services pour satisfaire vos besoins d'épargnant et de retraité à la recherche de placements intéressants.

Services de gestion privée Wood Gundy travaille en collaboration avec des conseillers financiers qui comptent parmi les mieux informés et les plus expérimentés dans ce secteur d'activité. Ces derniers comprennent l'importance des relations interpersonnelles fondées sur la confiance, et ils ne sauraient procéder autrement.



À titre de client de *Services de gestion privée Wood Gundy*, vous pourrez profiter de recherches sérieuses et d'une technologie avancée, ainsi que d'une qualité de service sans équivalent. De plus, comme le monde est désormais à votre portée, vous pourrez avoir accès aux occasions de placement qui s'offrent sur les marchés internationaux.

Votre conseiller financier peut mettre au point un régime de retraite intégré qui satisfasse vos besoins présents et à venir. Vous suivrez l'évolution de votre situation grâce aux relevés que nous vous faisons parvenir, conçus pour vous tenir pleinement au courant de tous vos placements.

Services de gestion privée Wood Gundy s'engage à vous procurer des placements judicieux et à vous assurer une planification financière propre à bâtir et maintenir votre prospérité future. Nous pouvons répondre à tous vos besoins à titre d'investisseur. Communiquez avec *Services de gestion privée Wood Gundy* au 1-800-563-3193 (télécopieur 416-594-7321).



Une longueur d'avance.

Membre du Groupe CIBC

ENTREPRISE

Baseball : Intelligieux frappe un coup sûr face aux Américains

Les Expos ont besoin d'une victoire pour rester dans la course au championnat. Moises Alou se présente au bâton et frappe la balle au champ centre... La foule est debout.

Fiction ? Pas tout à fait. Au début d'octobre, un maniaque de baseball désabusé par la grève a organisé un tournoi à Sainte-Dorothée de Laval¹. Les participants jouaient à *Championnat*, un jeu inventé par Daniel Girard.

Depuis son entrée sur le marché, il y a deux ans, *Championnat* (*Diceball* sur le marché anglophone) s'est taillé une place de choix parmi les jeux de baseball.

La Boutique des Expos et Toys R Us n'ont qu'un seul de ces jeux en stock : *Championnat*, d'Intelligieux, de Montréal.

Un peu plus de 15 000 exemplaires ont été vendus jusqu'à maintenant. On prévoit des ventes de 30 000 unités à l'occasion de Noël. Si cet objectif est atteint, Intelligieux couvrira ses frais.

Daniel Girard et Louis Desjardins sont partenaires dans cette aventure et sont persuadés de la réussite de leur produit depuis le début. Cette année, *Championnat* paraît dans *Bits and Pieces*, un catalogue de jeux et de casse-tête distribué dans 10 M de foyers américains. De plus, le magazine américain *Games* l'a inscrit sur sa liste des 100 meilleurs jeux. Pour sa part, le Conseil canadien d'évaluation des jouets lui a donné sa plus haute note : trois étoiles.

Tout a commencé sur une boîte de pizza

Les affaires s'annoncent encore meilleures pour l'année qui vient. « En novembre, nous allons négocier avec Sears et Distribution aux Consommateurs pour le catalogue de Noël de l'an prochain », a expliqué aux AFFAIRES Louis Desjardins. Ces négociations sont importantes puisque 80 % des jeux de société sont ven-



Championnat, un jeu de baseball développé et vendu par une firme québécoise, est considéré comme le meilleur produit sur le marché. De gauche à droite : Stéphane Labrèche (notre journaliste), Louis Desjardins (copropriétaire d'Intelligieux) et Daniel Girard (inventeur de *Championnat*) en train de jouer un match.

durant les trois derniers mois de l'année.

L'histoire a commencé il y a 15 ans, lorsque les Expos (les vrais) étaient en pleine course au championnat. Daniel Girard s'intéressa alors au baseball pour la première

fois. Un soir, il fit l'ébauche de son jeu sur une boîte de pizza et l'apporta à son école secondaire le lendemain. Le jeu a fait fureur.

Le principe est simple, mais personne n'y avait pensé. On jette les dés pour connaître le lancer : 1 représente une prise sur élan et 6 signifie que la balle est frappée. À son tour, le frappeur joue les dés pour savoir si la balle tombera en lieu sûr. Pas trop de statistiques comme dans

les jeux existants, beaucoup de chance et un peu de stratégie : bref, un jeu qui permet à toute la famille de jouer; pas besoin d'être un expert.

Daniel Girard rencontra son futur associé, Louis Desjardins, quelques années plus tard, à l'Université de Montréal. Ensemble, ils passèrent des heures à jouer et à améliorer leur passe-temps favori.

À la fin de leurs études,

Daniel Girard quitta le Québec pour travailler en Saskatchewan et Louis Desjardins lança une compagnie de graphisme à Montréal.

C'est au retour de Daniel Girard à Montréal, au début de l'été 1991, qu'ils décidèrent de mettre le jeu de baseball sur le marché.

Ils fondèrent Intelligieux. Une année complète fut nécessaire pour étudier le marché des jeux de société à fond. Au début de 1992, ils louèrent des kiosques aux foires de jouets de Toronto et de New York pour présenter *Championnat* aux gens du milieu, « deux rendez-vous obligatoires », selon eux. Coût d'un voyage à New York : 10 000 \$.

Cela représente beaucoup d'argent pour une jeune compagnie.

En fait, près de 300 000 \$ ont été investis depuis la création de la compagnie, « des fonds privés », a précisé Louis Desjardins.

Jusqu'à maintenant, les deux entrepreneurs n'ont retiré aucun profit des ventes de *Championnat*. Pour rejoindre les deux bouts, Daniel Girard et Louis Desjardins doivent conserver leur emploi. Le premier travaille comme surnuméraire à Radio-Canada et le second dirige toujours sa compagnie de graphisme.

Aujourd'hui, *Championnat* est disponible dans la plupart des boutiques de jeux pour 29,99 \$. La partie n'a pas été facile, a expliqué Michel Joncas, président des ventes chez Dimédia, distributeur officiel de *Championnat* : « Il y a beaucoup de concurrence dans les jeux de société. Pour un jeu présenté, les détaillants en refusent 10. »

Intelligieux n'a toujours qu'un seul produit sur le marché : *Championnat*. Les deux entrepreneurs voudraient éventuellement lancer un autre, mais ils doivent avant tout consolider leur acquis. *Diceball* a surtout percé sur le marché canadien, même si les Américains ne cessent de faire l'éloge du jeu.

« On passe des ligues AAA aux ligues majeures, il faut être prêt », a dit M. Girard. Louis Desjardins et Daniel Girard se préparent aussi pour la longue balle puisqu'ils entament des négociations au Japon, où le baseball est un sport prisé.

¹ Le championnat organisé en octobre a été remporté par les Indiens, pour lesquels joue l'ex-lanceur vedette des Expos, Dennis Martinez. Avis aux intéressés, un autre tournoi est prévu en novembre.

STÉPHANE LABRÈCHE

Centre de perfectionnement

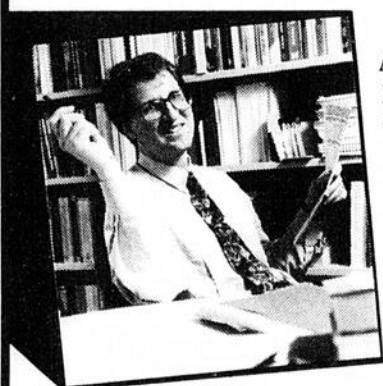


Déchiffrez les secrets de l'économie

L'ÉCONOMIE DÉMYSTIFIÉE : POUR BIEN COMPRENDRE L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

23, 24 et 25 novembre 1994 - 9 h à 17 h

Comprendre les éléments de l'actualité économique est un atout essentiel pour le gestionnaire, quelle que soit la taille de son entreprise. Vous verrez quels effets peuvent avoir sur votre entreprise les changements dans les politiques monétaires, les indices de chômage et d'inflation, la fiscalité des individus et des entreprises, les indices du commerce extérieur...



Animateur
M. Jacques Raynauld
M.Sc. (économie), U. de M.
Ph.D. (Economics), Queen's

M. Raynauld est professeur titulaire à l'Institut d'économie appliquée et directeur du programme de B.A.A. à l'École des HEC. Il s'intéresse aux questions macroéconomiques et particulièrement à l'analyse de la politique monétaire canadienne. Il a aussi agi à titre d'expert-conseil auprès d'entreprises des secteurs public et privé.

Participants : ce programme est conçu à partir de l'actualité économique et intéressera tous les gestionnaires qui veulent mieux comprendre l'économie pour juger de ses effets sur leur entreprise ou tout simplement pour en discuter intelligemment. Aucun préalable académique n'est requis.

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

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

(514) 340-6001

▲ SUR MESURE

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. Contactez-nous.

UNIVERSITÉ D'OTTAWA
UNIVERSITY OF OTTAWA



CARLETON UNIVERSITY

FACULTÉ DE DROIT

CENTRE DE DROIT ET DE POLITIQUE COMMERCIALE

VIII^e COLLOQUE

DE LA SÉRIE

"FAIRE AFFAIRES À L'ÉTRANGER"

TRANSPORT ROUTIER ET DOUANES:

NOUVELLES RÈGLES POUR L'ALÉNA

Mardi le 15 novembre 1994
Pavillon Fauteux, Université d'Ottawa

Droits d'inscription: 200 \$ + taxes

Renseignements: (613) 564-4953

Fax: (613) 564-9889

ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CANADIENS



CANADIAN EXPORTERS' ASSOCIATION

Le **bureau**
des *gouverneurs*

Président

CHARLES SIROIS
*Président du conseil et
chef de la direction, Télélobe*

Membres

GUY ARCHAMBAULT
Président du conseil, Camp spatial Canada

JEAN-PIERRE BOURBONNAIS
*Président, Bourbonnais,
Baker, Harris & Associés*

JEAN GUERTIN
Directeur, École des HEC

BERNARD LAMARRE
Président, Ordre des ingénieurs du Québec

NYCOL PAGEAU GOYETTE
Présidente, Pageau Goyette

MADELEINE SAINT-JACQUES
Présidente, Young & Rubicam

GABRIEL SAVARD
Président-directeur général, SDI

ANDRÉ THOMPSON
*Président et chef de la direction,
IST Société de services informatiques*

Le **conseil**
d'*administration*

Président

SERGE BRAGDON
*Président et chef
de la direction
Uniboard Canada*

Vice-président

PIERRE HUGRON
*Professeur agrégé
École des HEC*

Secrétaire

GILLES G. BELANGER
*Vice-président adjoint,
personnel
Bell Québec*

Trésorier

BERNARD PARADIS
*Président
Investissement
Desjardins*

Membres

ROBERT ARCAND
*Président
Le Print Express*

GEORGES
ARCHAMBAULT
*Directeur général
Direction générale de
la technologie MICST*

ANDRÉ BAZERGUI
*Directeur
École Polytechnique*

GUY BAZINET
*Commissaire
principal CIDEM*

DANIELLE BLANCHARD
*Directrice, Affaires
administratives et
financières
Innovatech du Grand
Montréal*

JEAN-PIERRE BRUNET
*Président sortant
Ordre des ingénieurs
du Québec*

CLAUDE DUMAS
*Attaché commercial
Service de
valorisation de la
technologie
Hydro-Québec*

ALAIN FERLAND
*Vice-président
exécutif
Ultramar Canada*

LAURENT NADEAU
*Président
CITEC*

CLAUDE PICHÉ
*Président-directeur
général
Claude Piché
services-conseils*

ANDRÉ POIRIER
*Président
Groupe APG*

ARTHUR RALPH
*Président
Comité biosciences -
Inno-centre*

LOUIS RIOPEL
*Vice-président
développement
Société générale de
financement*

GERMAIN SIMARD
*Directeur général
Bureau fédéral de
développement
régional - Québec*

Les **souscripteurs**
publics

Bureau fédéral de développement
régional (Québec)

Ministère de l'Industrie, du Commerce,
de la Science et de la Technologie
Société Innovatech du Grand Montréal
Ville de Montréal

Inno-centre,
*centre d'expertise en
développement d'affaires
spécialisé dans
l'encadrement de nouveaux
entrepreneurs œuvrant en
innovation technologique,
tient à remercier ses
précieux collaborateurs,
de même que les membres
de ses différents comités,
les membres de l'assemblée,
ainsi que tous ceux qui
collaborent au succès
d'Inno-centre.*

Pour information :
(514) 737-0550

Un merci

tout particulier

à Bell Québec,

Hydro-Québec et

l'Ordre des ingénieurs

du Québec.

Les **partenaires**
financiers

Partenaires principaux

Bell Québec
Hydro-Québec
Ordre des ingénieurs du Québec

Partenaires attirés

APG Canada
Fédération des caisses populaires Desjardins
de Montréal et de l'Ouest-du-Québec
Gendreau Communications
Spar Aérospatiale
Télélobe Canada

Donateurs

Banque de Montréal
Banque Nationale
Capimont
Générale Électrique du Canada
Groupe Laperrière & Verreault
Imasco
Investissement Desjardins
Pirelli Câbles
Power Corporation
Société générale de financement
Société Jean-Pierre Brisebois
Ultramar Canada

Les **partenaires**
techniques

Arthur L. Brunette
Centre de développement technologique
(École Polytechnique de Montréal)
Centre de recherche industrielle du Québec
(CRIQ)
CITEC
École des Hautes Études Commerciales
Goudreau, Gage, Dubuc & Martineau Walker
Groupe KPMG
Hudon, Gendron, Harris, Thomas
Institut de recherche d'Hydro-Québec
Institut de recherche en biotechnologie
(Conseil national de recherches Canada)
Institut des matériaux industriels
(Conseil national de recherches Canada)
Mallette, Maheu
Quatuor International
Raymond, Chabot, Martin, Paré
Université du Québec à Montréal


Inno-centre

Le pouvoir des idées.

La force du réseau.

ENTREPRISE

CARE recycle en Amérique latine l'équipement usagé des entreprises canadiennes

« Nos outils feront le travail. » C'est ainsi que Jacques Beudet résume le programme Outils de développement dont il est le coordonnateur au Québec pour CARE¹.

L'idée est simple. Les pays en voie de développement ont un criant besoin d'outils et d'équipement tandis qu'ici, au Canada, plusieurs entreprises doivent moderniser leurs opérations. Pourquoi ne pas envoyer le matériel désuet aux entrepreneurs de ces pays ?

Tout a commencé en 1988 lorsque Roy Megarry, alors éditeur du *Globe and Mail* de Toronto, visite un bidonville près de Lima, au Pérou. Il remarque que plusieurs micro-entreprises font des miracles malgré le manque de ressources disponibles sur place. À son retour au pays, il lance un programme de récupération de matériel usagé. CARE Canada trouve l'idée originale et accepte de diriger le projet.

CARE est le plus important organisme international de secours et d'aide au dévelop-



Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Jacques Beudet : « Le Québec compte un grand nombre de PME qui devront moderniser leur équipement, pourquoi ne pas l'envoyer à ceux qui pourraient s'en servir ? »

pement. Il est financé en partie par l'Agence canadienne de développement international (ACDI)

Près de 5 M\$ de pièces, d'outils, de machines, de moteurs, etc., ont pris le chemin du Pérou et plus de

1 100 emplois ont été créés là-bas entre 1988 et 1993. La réponse est aussi bonne au Québec où le programme n'existe que depuis un an : 1 M\$ en équipement de toutes sortes ont été récoltés jusqu'à maintenant. L'objec-

tif de CARE est de doubler ce montant dès l'an prochain. Selon Jacques Beudet, le programme Outils de développement ne nuit pas au marché canadien : « 90% du matériel qu'on envoie n'est plus commercialisable

ici, mais il peut rendre de grands services là-bas, par exemple des machines à coudre, de l'équipement de menuiserie et de cordonnerie. »

Presque tout est accepté, du gros et du petit. Par exemple, le Centre de formation en carrosserie du Québec, de Montréal a donné deux compresseurs et une scie radiale. « Plutôt que de laisser aller cet équipement pour une chanson, je l'ai donné à CARE pour qu'il serve de façon productive », a déclaré le président, Rodolphe Valiquette. Alcan, de son côté, a fourni des machines pour le travail des métaux et a même payé leur transfert à l'entrepôt de CARE à Montréal.

CARE s'occupe de tout. L'organisme peut aller chercher le matériel chez l'entreprise qui veut s'en débarrasser, Jacques Beudet ajoute : « À la demande des entreprises, nous envoyons un expert qui évalue le matériel et nous remettons un reçu de charité selon la valeur marchande de l'équipement. » L'organisme entrepose ensuite le matériel en attendant le prochain envoi et finalement l'achemine aux pays destinataires.

té de sélection. CARE chapeaute le tout pour assurer l'intégrité du jury.

« Quand quelqu'un présente un plan d'affaires, il n'y a aucun nom d'inscrit pour que personne ne fasse de deal avec son beau-frère. Il y a tellement de demande qu'il faut s'assurer que personne ne profite du système », explique Jacques Beudet.

Formation

Qu'arrive-t-il avec l'argent recueilli ? Les associations donnent une formation aux travailleurs pour les familiariser à leur nouvel équipement et surtout elles offrent des facilités de financement à ceux qui en ont besoin.

Le projet est tellement bien reçu dans le milieu des affaires canadien que l'offre surpasse la demande. Malgré les six conteneurs envoyés au Pérou, l'entrepôt de CARE demeure plein à craquer. « Le problème qu'on avait jusqu'à maintenant, c'est que la demande n'était pas assez variée, pas assez structurée », souligne le coordonnateur. L'organisme a donc décidé d'étendre le programme à deux autres pays : la Colombie et le Costa Rica.

Le degré de développement de chaque pays étant différent, CARE pourra écouler les dons plus rapidement. Dès l'an prochain, l'objectif est d'envoyer 12 conteneurs au total.

Jacques Beudet ne doute pas une seconde d'y arriver. Pour lui, l'originalité du programme fait toute sa force : aucun échange d'argent, seulement de matériel usagé. Il y croit tellement que son don à lui, c'est son temps. Il est bénévole !

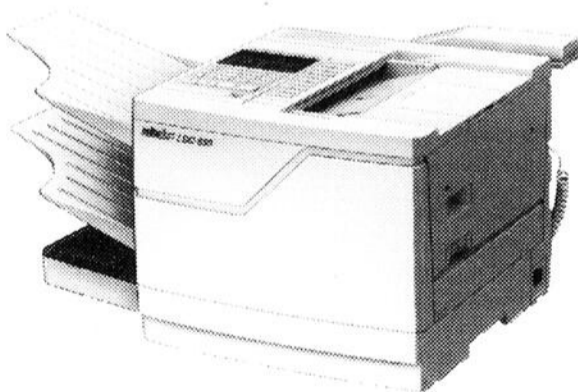
¹ CARE au Québec, Programme outils de développement, B.P. 65, Cap Rouge, G1Y 3C6. Tél. : 1-800-565-4311.

STEPHANE LABRÈCHE

Nous ne fabriquons que des photocopieurs et télécopieurs de qualité



Le télécopieur des petites entreprises.



Les petites entreprises peuvent maintenant s'offrir la qualité et l'efficacité autrefois réservées aux grosses, grâce au LDC-670 - le télécopieur à papier ordinaire le plus compact et le plus puissant sur le marché.

1-800-268-4735

CLUB
402
HOMME



Costumes importés
d'ITALIE au prix de gros

100% laine

Coupe exclusive
À votre service
depuis 15 ans

à partir de

299\$
LE COSTUME

À l'achat d'un costume
CRAVATE GRATUITE
sur présentation
de cette annonce

1118, rue Ste-Catherine O.
2e étage
Montréal
Tél.: (514) 861-3636

Encourager la libre entreprise

Cette année, les dons des entreprises québécoises ont permis d'envoyer six conteneurs remplis d'équipement au Pérou.

Une fois sur place, le matériel est remis à des associations qui le vendent aux entrepreneurs de l'endroit. Oui, l'équipement est vendu ! « On ne veut pas concurrencer les produits locaux, l'équipement est donc vendu aux prix du marché là-bas », indique Jacques Beudet.

Ceux qui désirent acheter du matériel doivent démontrer la viabilité de leur projet. Ils formulent un plan d'affaires qui est jugé par un comi-

NOUVEAU

FORFAIT
54,75\$
PAR NUIT

La Tour
Centre-Ville
appartements-hôtel



Occupation simple ou double. Taxes en sus.
Offre en vigueur jusqu'au 31 décembre 1994.

Sur réservation seulement selon la disponibilité
400, boul. René-Lévesque Ouest (coin Bleury)
514 866-8861 ou (sans frais) 1 800-361-2790

MC, marque déposée par la Société des loteries du Québec.

Incluant
L'aller gratuit en
taxi de l'hôtel
au Casino

Le
stationnement
gratuit à l'hôtel

Piscine
intérieure,
saunas & salles
d'exercice

Studios
de 350
pieds carrés
et plus avec
cuisinette

NOUS AVONS APPRIS À NOS CONCURRENTS

TOUT CE QU'ILS SAVENT.

MAIS NOUS NE LEUR AVONS PAS APPRIS

TOUT CE QUE NOUS SAVONS.

L'obsession, cela ne s'apprend pas. Et, depuis plus de 100 ans, Mercedes-Benz a comme idée fixe de construire les automobiles les plus perfectionnées au monde. Depuis plus de cent ans, notre exquise obsession a conduit les autres constructeurs automobiles de frustration en frustration. ☸ Prenez la Classe E 1995, par exemple – autre sujet de tracas. Pensez aussi aux dispositifs d'importance majeure qui viennent ajouter aux plus de 10 000 brevets obtenus par Mercedes-Benz depuis un siècle, et vous commencez peut-être à comprendre comment nos cent ans d'avance peuvent troubler nos concurrents. ☸ Déjà, ces derniers achètent, mettent en pièces et étudient les modèles de notre Classe E. Un de ces jours, ils les imiteront sans vergogne. Mais, à mesure qu'ils fouillent dans notre passé, nous aurons, comme toujours, forgé de l'avant, créé de nouvelles voitures, et ouvert l'avenir. C'est dans nos gènes. Et ils le savent bien. ☸ Pour en savoir plus, composez le 1 800 387-0100.

© Mercedes-Benz Canada Inc. 1994. Toronto, Ont. Membre du groupe Daimler-Benz.

La Mercedes-Benz E320



La Classe E
À partir de 55 995 \$

INVENTION

Le rêve d'un inventeur têtu : combiner bicyclette et planche à voile

Pierre-Louis Parant est un sportif. Il a fait du ski acrobatique avec les frères Laroche, de Québec, pendant 10 ans et fait beaucoup de planche à voile.

Il est aussi un créateur. Jeune, il n'arrêta pas de bricoler, de *patenter*. À l'âge adulte, il s'est fait architecte « pour créer ». Il a travaillé un an pour un grand bureau d'architectes de Québec, mais, récession oblige, il a perdu son emploi.

Aujourd'hui, il gagne son pain avec des contrats d'architecture, mais une passion l'habite : mettre sur le marché le vélo sur l'eau qu'il a imaginé, un produit de loisir nouveau genre combinant une bicyclette et une planche à voile.

« J'y travaille depuis 1989, a expliqué aux AFFAIRES l'inventeur de Sillery. J'en suis à mon sixième prototype. Le produit est au point. Ce qu'il reste à faire, c'est de réduire son coût de fabrication, de façon à réduire son prix de revient. »

Le *Surfbike* part d'une idée assez simple, mais il comporte tout de même deux éléments

clés : un système de propulsion à hélice et un mécanisme de *démontabilité*, permettant le transport de la bicyclette marine dans une voiture.

L'hélice a été calculée par un expert en la matière, Mark Drella, gourou de la propulsion humaine du Massachusetts Institute of Technology, de Cambridge. Quant au système permettant la *démontabilité* du *Surfbike*, il a été breveté aux États-Unis.

Le jouet de M. Parant permet de circuler sur l'eau jusqu'à 20 kilomètres à l'heure. C'est 10 fois plus vite qu'un pédalo et deux fois plus vite qu'un kayak. Comme il est actionné par les jambes, qui ont beaucoup plus de force musculaire que les bras, il est beaucoup moins forçant à utiliser qu'un kayak. Son tirant d'eau est de 14 pouces. Toutefois, plus on augmente sa vitesse, plus le *Surfbike* devient léger, ce qui diminue sa résistance dans l'eau et facilite l'accélération.

Contrairement à la planche à voile, qui requiert beaucoup d'habileté physique, le



Pierre-Louis Parant : « Je voulais un nouveau jouet. J'ai mis ma bicyclette sur une planche à voile. Cela a donné le *Surfbike*. »

Surfbike est, selon M. Parant, accessible à toutes les personnes qui peuvent faire

de la bicyclette. Le vélo sur l'eau peut également devenir très sportif si on va dans les vagues. M. Parant l'a essayé en Floride et il dit qu'il permet de faire du surf.

Monter l'entreprise

De façon plus immédiate, Pierre-Louis Parent, 32 ans, a un défi d'un tout autre ordre : monter l'entreprise qui produira et commercialisera son *Surfbike*.

« J'ai rencontré beaucoup de personnes qui se sont montrées intéressées à mon produit, mais elles voulaient

surtout me voler mon idée, a-t-il expliqué aux AFFAIRES. Il est difficile d'intéresser des gens à une invention. Si on en dit trop, on craint de se la faire voler. Si on n'en dit pas assez, on risque de ne pas intéresser les partenaires éventuels, les financiers, etc. »

Le jeune inventeur de Québec a tout de même du chemin de fait. Il a déniché un premier partenaire, Sylvain Lebel, manufacturier de systèmes de terminaux de points de vente de Disraéli, près de la Beauce. M. Lebel, qui a utilisé un prototype du *Surf-*

bike l'été dernier, dit avoir constaté un intérêt considérable pour le produit. L'entrepreneur de Disraéli, qui a une bonne expérience du monde des affaires, aide actuellement Pierre-Louis Parant à préparer un plan d'affaires, qui servira à solliciter des investisseurs potentiels et des institutions financières. M. Lebel a dit avoir déjà identifié des investisseurs.

MM. Parant et Lebel travaillent aussi avec une entreprise de services professionnels multiples (génie, droit, comptabilité), qui a l'expérience du démarrage d'entreprises.

Le groupe est également en discussion avec une importante agence de publicité dans le but de mesurer le potentiel commercial du *Surfbike* et, le cas échéant, monter un plan de mise en marché.

MM. Parant et Lebel pensent pouvoir commencer à produire le vélo sur l'eau au cours de l'hiver, de façon à pouvoir commencer à le vendre l'été prochain. On viserait une production de quelques milliers d'exemplaires pour commencer. L'entreprise de M. Lebel serait mise à contribution puisqu'elle a déjà un savoir-faire dans le thermoformage de plastique.

L'inventeur de Sillery est plein d'idées de promotion et a déjà établi des contacts avec plusieurs grandes compagnies qui pourraient, selon lui, s'associer indirectement à la promotion de son produit.

JEAN-PAUL GAGNÉ

BÉNÉFICIEZ D'UN STAGIAIRE EN INFORMATIQUE

Les étudiantes et les étudiants des programmes de baccalauréat en informatique de gestion et en informatique de génie sont disponibles pour effectuer, à la fin de leur programme, un stage en entreprise dans le cadre du cours *Travaux pratiques en entreprise*.

LES STAGIAIRES QUE NOUS VOUS OFFRONS :

- sont sélectionnés parmi les meilleurs de leur promotion;
- possèdent des connaissances suffisantes en informatique qui vont de l'analyse à la réalisation du produit fini.

LE STAGE

- est possible lors de l'une des trois sessions :
 - automne (début septembre à la fin décembre)
 - hiver (début janvier à la fin avril)
 - été (début mai à la fin août)
- est supervisé par un professeur ou une professeure du Département d'informatique;
- se termine par un rapport de stage accessible à l'entreprise.

L'entreprise intéressée à engager une ou un stagiaire pour un trimestre donné doit soumettre son projet au moins six semaines avant le début du trimestre en question. Lorsque le projet est accepté, elle peut ensuite mener des entrevues pour sélectionner la personne qui convient le mieux aux tâches décrites parmi les candidatures que nous lui proposons.

Faites parvenir votre projet ou informez-vous à :

Responsable des stages
Département d'informatique
Pavillon Adrien-Pouliot
Université Laval
Québec, Québec
Canada G1K 7P4
Tél. : (418) 659-7979
Télec. : (418) 656-2324
Courrier électronique : stages@ift.ulaval.ca

Doyenne
des universités
canadiennes
et des universités
francophones
en Amérique,
l'Université Laval
appuie le progrès
et l'ouverture
de la société en
alliant formation
de qualité
et développement
du savoir.

UNIVERSITÉ
LAVAL

Faculté des
sciences et de génie

Département
d'informatique

LE SAVOIR DU MONDE
PASSE PAR ICI

PERFECTIONNEMENT EN GESTION-NOVEMBRE

	Mtl	Qc
• Communications interpersonnelles et analyse transactionnelle	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 2-3-4 nov.
• Gestion de conflits	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 17-18 nov.
• Responsabilisation et travail d'équipe	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 14-15-16 nov.
• Rôle-Conseil	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 24-25 nov.
• Le leader : un communicateur visionnaire	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 7-8-9 nov.
• Supervision et coaching	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 7 au 11 nov.
• Négociation efficace	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 7-8-9 nov.
• Facilitateur - qualité	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 31 oct. 1-2 nov.
• Normes de correspondance française	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 21 nov.
• Excellence in Business Writing	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 3-4 nov.
• Rédaction de rapports	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 30 nov. 1 déc.
• Conduite de réunions	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 21-22 nov.
• Accueil et relations avec la clientèle	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 28-29 nov.
• Repenser le service-client	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 16-17-18 nov.
• Gestion du stress en milieu de travail	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 17-18 nov.
• Efficacité personnelle et gestion du temps	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 24-25 nov.
• Gestion du temps et du territoire	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 24-25 nov.
• Gestion du temps et du territoire	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 21-22 nov.

CFG
CENTRE DE
FORMATION
EN GESTION

801, Sherbrooke Est, bureau 505
Montréal H2L 1K7
Tél. : (514) 526-2833
Télécopieur : (514) 526-7441

L'impartition n'est pas si populaire au Canada

L'impartition n'est pas aussi courante qu'on pourrait le croire. Mieux connue sous le terme anglais *outsourcing*, l'impartition demeure peu utilisée dans la gestion et l'exploitation des activités informatiques.

Selon une équipe de chercheurs de l'Université de Laval et de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC), le phénomène est encore trop récent pour être répandu.

Ce constat découle d'une enquête réalisée au cours de l'été 1993 auprès de 641 entreprises et financée par le Centre francophone de recherche en information des organisations (CEFRIO). Suzanne Rivard, co-auteur de l'étude et professeure au HEC, souligne que « certaines entreprises se défont des activités qu'elles jugent dispendieuses et difficiles à gérer, comme, par exemple, les activités informatiques ».

Elle indique toutefois que ce n'est pas la bonne façon de procéder : « Si on a de la difficulté à comprendre des informaticiens qui sont à l'intérieur de notre propre entreprise, on n'aura pas

plus de succès à gérer quelqu'un qui est complètement à l'extérieur. »

De plus, plusieurs dirigeants estiment qu'ils n'auront plus à s'occuper de la gestion d'une activité impartie, ce qui n'est pas le cas, selon la chercheuse. L'entreprise devra participer d'une manière ou d'une autre au nouveau type de gestion et cela implique des coûts. « L'impartition en soi n'est ni bonne ni mauvaise, ce sont les raisons et la façon dont l'entreprise va gérer l'impartition qui comptent », indique M^{me} Rivard.

Selon les chercheurs, il faut considérer quatre variables avant de prendre la décision d'impartir une activité : la spécificité de cette activité, ses difficultés de mesure, la fréquence des futurs échanges et l'origine des investissements nécessaires.

Il faut tenir compte de tous les coûts

Qu'est ce que l'impartition exactement ? L'impartition, c'est lorsqu'une firme décide de se « défaire d'une activité qui était auparavant exécutée

à l'interne », explique M^{me} Rivard.

L'étude démontre que l'impartition est plus probable lorsque les activités informatiques sont facilement mesurables et semblables à celles des autres entreprises, puisque les coûts de transfert seront relativement peu élevés.

Par exemple, 95 % des entreprises sondées ont impartie l'entretien des appareils informatiques à des compagnies externes.

Par ailleurs, certaines firmes font appel à un impartiteur en période de pointe seulement, ce qui permet de ne pas acheter de nouveaux équipements ou d'engager de nouveaux employés.

Selon M^{me} Rivard, il est encore trop tôt pour savoir si l'impartition permet de réduire les coûts d'exploitation, « même si il est évident que c'est parfois le cas ».

Les impartiteurs peuvent, par exemple, avoir des économies d'échelle dans la gestion d'une activité spécifique. Il existe cependant des dangers à l'impartition, la relation captive d'une entreprise, par exemple. L'impartiteur pourrait offrir ses servi-



« Le marché de l'impartition des services informatiques au Canada est encore un marché ouvert », explique Suzanne Rivard, co-auteur d'une étude sur le sujet.

ces à bon marché au premier contrat et, par la suite, de mandier un prix plus élevé.

« Ce sont des risques potentiels, mais on n'en a pas vu dans notre enquête, justement parce tout le monde en est à son premier contrat », souligne M^{me} Rivard.

Selon les chercheurs, il est préférable de conserver la

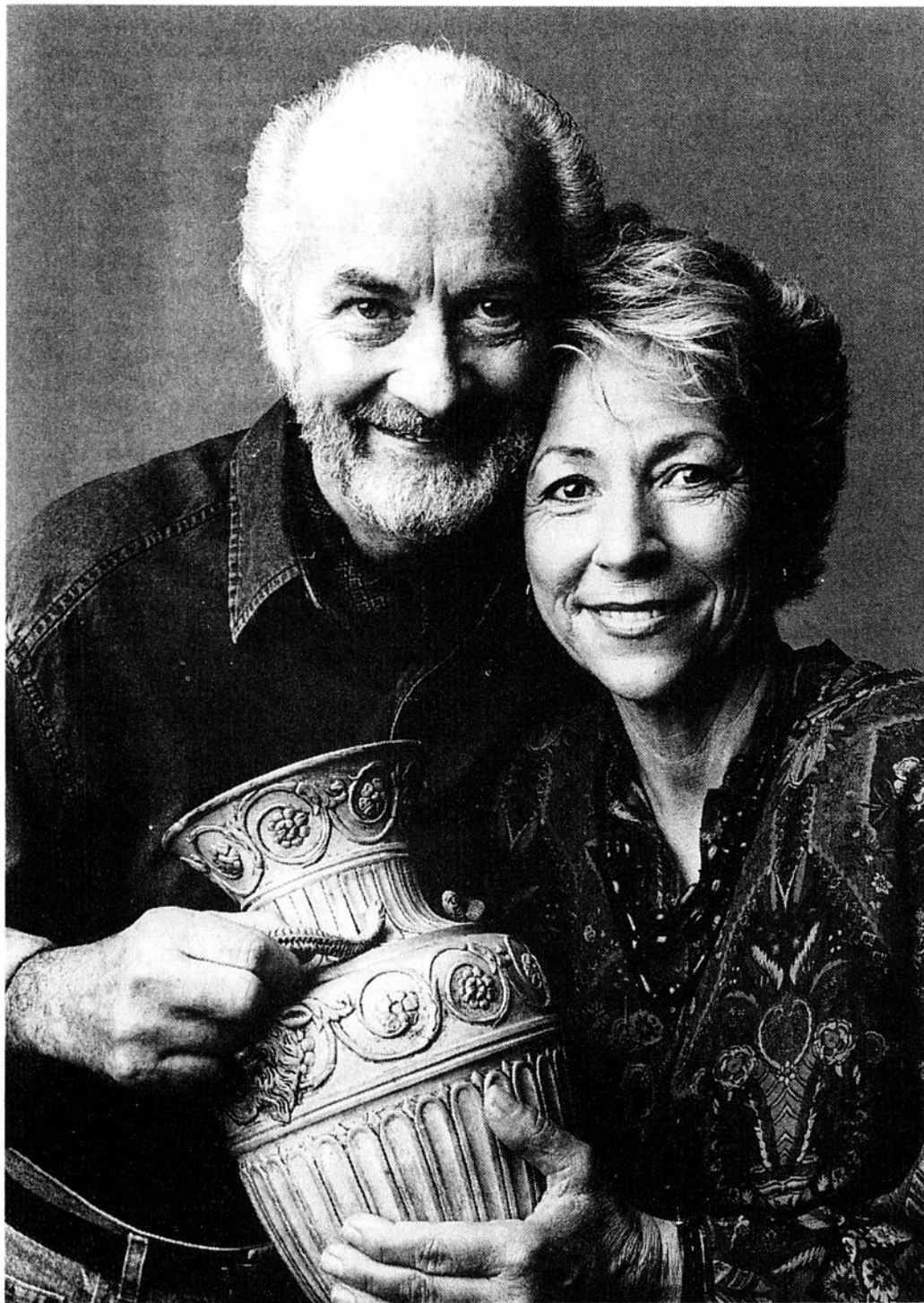
gestion des activités à l'intérieur de l'entreprise lorsque les coûts de transfert sont trop élevés.

« On veut que les entreprises prennent des décisions mieux éclairées parce qu'il peut y avoir des bénéfices très importants, mais, aussi, des conséquences négatives à l'impartition », précise

M^{me} Rivard.

Il faut donc tenir compte des coûts de recherche d'un fournisseur, des négociations, de l'établissement des contrats, du contrôle des activités et, bien sûr, des risques liés à l'impartition.

STÉPHANE LABRÈCHE



« On se voit vivre au rythme de la mer en Grèce. »

« On aurait une grande maison blanche avec une terrasse ensoleillée et un jardin plein de fleurs bleues, rouges, jaunes... On n'aurait qu'à descendre un grand escalier pour se rendre sur une plage de sable blanc. On ferait de longues promenades à pied, à vélo ou en voilier... J'ai grandi sur le bord du fleuve et j'ai toujours rêvé de retourner près de l'eau. Mais cette fois ce serait sous le soleil de la Grèce! »

Pour savoir comment faire travailler votre argent plus fort avec le bon choix de placements, téléphonez à la Banque CIBC. Nos conseillers bancaires personnels prendront le temps de comprendre vos besoins en matière de placements et vous aideront à réaliser vos rêves.

- Nous offrons une gamme complète de placements allant des CPG et des Fonds mutuels CIBC aux options de retraite de toutes sortes.
- Afin de vous aider à tirer le maximum de votre argent, nous mettons à votre disposition de nombreux services de placement spécialisés, par l'intermédiaire de Wood Gundy, du Trust CIBC** et des services de courtage à escompte Pro-Investisseurs CIBC*. La Banque CIBC offre également des titres du marché monétaire et des placements à revenu fixe de même que des prêts placements personnalisés.

Vision Personnelle™ Sécurité financière

Grâce à nos outils de planification de placements, votre conseiller bancaire personnel CIBC peut vous aider à concevoir le régime de placement qui vous permettra d'atteindre vos objectifs. Pour en savoir plus, adressez-vous à votre conseiller bancaire personnel CIBC ou appelez-nous au 1 800 465-CIBC.

BANQUE
CIBC

On voit la vie de votre façon.™

™ Marques de commerce de la CIBC
* Offerts par Placements CIBC Inc. ** Service offert dans certains grands centres urbains.
* Offert actuellement au Québec et en Ontario.

Pas facile de lancer une entreprise, même une

Les plus vieux viennent tout juste de rentrer et, déjà, ils se mettent à bricoler. Nathalie Tittley les regarde et sourit : « Bientôt ils devront partir pour la maternelle, c'est fou comme on s'attache rapidement. »

Il y a un an, Nathalie Tittley ouvrait une garderie à Sainte-Rose de Laval. Soixante enfants âgés d'un à cinq ans s'y rendent chaque jour. Aujourd'hui, tout va bien, mais elle s'est souvent découragée avant de pouvoir accueillir ses premiers enfants. Il faut dire qu'elle n'avait aucune expérience dans les garderies; elle travaillait comme enquêteur en réclamation d'assurances

pour le Groupe Desjardins, assurances générales.

« Je ne connaissais même pas l'Office de garde ni le coût d'une bâtisse », a-t-elle admis.

L'idée

Tout a commencé en 1991, lorsqu'elle a accouché de son premier enfant. Après un retour au travail de 20 semaines, elle prit son congé parental et constata à quel point les services de garde existants ne répondaient pas à ses besoins.

Deux ans plus tard, presque jour pour jour, la garderie Logis-Ciel ouvrait ses portes. Nathalie Tittley a dû

mettre les bouchées doubles pour y arriver. « La première chose que j'ai faite c'est d'aller dans un Service d'aide aux jeunes entrepreneurs (SAJE). Là, ils prennent ton projet au sérieux et mettent ton idée à l'épreuve : as-tu pensé à ça ? as-tu regardé tel aspect ? »

Originaire de Laval, c'est dans cette région qu'elle décida de faire l'étude de marché. Selon elle, Sainte-Rose avait plein de potentiel puisque la population est composée de jeunes familles : la clientèle cible pour une garderie.

L'étude de marché confirma ce potentiel. Elle s'inscrivit alors au concours *Devenez*



Aujourd'hui, tout va bien, mais Nathalie Tittley s'est souvent découragée : « Après un an et demi, j'avais investi beaucoup d'argent et je n'avais pas encore de terrain. Je voulais tout lâcher, mais je ne pouvais plus reculer. »

entrepreneur de la Fédération des cégeps. Les participants de ce concours ont droit à une formation de base en gestion d'entreprise, mais doivent, en retour, remettre un plan d'affaires conforme au modèle de la Fédération.

Un plan d'affaires gagnant

Nathalie Tittley n'aimait pas du tout cette idée : « J'avais déjà un plan d'affaires, je ne voulais pas leur en remettre un autre. Je n'avais pas de temps à perdre là-dessus. »

Rien à faire. Comme les autres, elle a dû se plier aux exigences. Elle a suivi le cours et déposé un nouveau plan qui a attiré l'attention des juges l'an dernier : elle a terminé première dans la région de Montréal. Le plan a donné plus de sérieux à sa démarche.

« Quand le directeur de ma Caisse populaire m'a demandé sur quoi je me basais

pour dire que le menu coûtait tant par mois, je lui ai dit de regarder à telle page, tout était là : les aliments, les quantités et les prix en vigueur chez tel grossiste. »

Le coût total du projet a été de 350 000 \$, ce qui comprend l'acquisition du terrain, la construction de la bâtisse et l'achat des meubles et de l'équipement nécessaires.

Contrairement à plusieurs entrepreneurs, Nathalie Tittley n'a pas eu trop de difficultés à trouver du financement. La Caisse populaire Sainte-Rose lui a fait confiance et elle-même s'est mouillée jusqu'au cou : elle a contracté des dettes personnelles assez importantes et a investi une bonne partie d'un héritage de plusieurs milliers de dollars.

Elle pouvait aussi compter sur la bourse de 3 000 \$ de la Fédération des cégeps et sur une subvention pour jeune entrepreneur de 6 000 \$ du ministère de l'Industrie,

du Commerce, de la Science et de la Technologie. Il n'est cependant pas facile de voir l'argent de la subvention, a-t-elle dit. « Pour recevoir la subvention, il faut le permis d'exploitation de l'Office de garde, mais pour avoir le permis, il faut que la bâtisse soit terminée et inspectée ! Il faut faire 50 000 téléphones pour avoir des lettres de promesse de délivrance de permis... »

L'achat du terrain : une étape difficile

L'achat d'un terrain s'avéra difficile. « La réglementation de l'Office est très sévère sur la conformité des locaux et la Ville ne voulait pas dézonner de terrain pour que je puisse construire », a-t-elle expliqué. Elle a dû convaincre plusieurs personnes pour faire modifier le zonage des terrains convoités.

L'expérience fut aussi difficile à cause des circonstances

BIENVENUE À LA PREMIÈRE CHAÎNE HÔTELIÈRE BRANCHÉE SUR L'AUTOROUTE ÉLECTRONIQUE

Votre propre télécopieur **INTELEX** dans votre chambre, avec votre numéro personnel pour plus de confidentialité et de rapidité. Il sert également de photocopieur.



Téléphone sans fil, pour que vous puissiez entretenir une conversation téléphonique n'importe où dans votre chambre. Une prise pour le branchement du modem de votre ordinateur. Et quoi encore ? Un nombre illimité d'appels locaux gratuits.



On apportera, à votre demande, un ordinateur à votre chambre, à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit.



Un fauteuil de conception ergonomique, pour que vous puissiez travailler confortablement. Pourquoi n'y a-t-on pas pensé avant ?



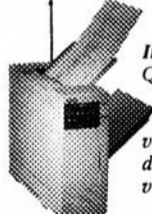
Range-tout à compartiments. Il est rempli de toutes ces petites choses qu'on laisse au bureau, mais dont on a toujours besoin — une agrafeuse, des trombones, des feuillets Post-it® et des stylos.



Une barre d'alimentation électrique à prises multiples. Plus besoin de chercher les prises de courant ou de s'étirer pour les atteindre.



Une lampe halogène sur votre bureau, pour un éclairage optimal et un encombrement minimal.



Imprimante de qualité laser. Que vous voyagiez avec votre propre ordinateur portable ou que vous utilisiez l'un des nôtres, vous aurez probablement besoin d'une imprimante. Il y en a une dans votre chambre !

DU NOUVEAU : LA CHAMBRE ZONE AFFAIRES^{MC} DELTA



De nos jours, lorsque vous voyagez, il vous faut beaucoup plus qu'un endroit pour dormir. Il vous faut un endroit où vous brancher.

C'est exactement ce que vous trouverez dans votre chambre Zone Affaires^{MC} Delta. Fidèle à son engagement à offrir un service supérieur, Delta a aménagé un certain nombre de chambres pour les voyageurs d'affaires. Chaque chambre Zone Affaires Delta vous offre la technologie indispensable au monde des affaires d'aujourd'hui.

Delta va au-devant de tous vos besoins. Votre chambre Zone Affaires Delta vous offre une combinaison gagnante qui allie l'efficacité au confort. Nous avons même ajouté des petits suppléments tels qu'un haut-parleur dans la salle de bains ainsi qu'un fer et une planche à repasser. Chez Delta, le niveau de confort atteint de nouveaux sommets. Vous y trouvez tout ce dont vous avez besoin pour augmenter votre productivité. Tout cela à un prix exceptionnel.

15\$
de frais additionnels
par chambre / par nuit

RESERVEZ VOTRE CHAMBRE ZONE AFFAIRES DELTA DÈS AUJOURD'HUI EN COMPOSANT LE 1 800 268-1155

LES HÔTELS PARTICIPANTS SONT INDIQUÉS PAR UN (■) :
Aéroport de Vancouver, C.-B. (2) ■ Vancouver, C.-B. ■ Whistler, C.-B.
Edmonton, ALB. ■ Calgary, ALB. ■ Saskatoon, SASK. ■ Regina, SASK.
Winnipeg, MAN. ■ London, ONT. ■ Mississauga, ONT. ■ Aéroport de Toronto, ONT. ■
Toronto, ONT. ■ Ottawa, ONT. ■ Montréal, QUÉ. ■ Sherbrooke, QUÉ. ■ Trois-Rivières, QUÉ.
Saint John, N.-B. ■ Halifax, N.-E. ■ Sydney, N.-E. ■ St. John's, T.-N. ■ Orlando, FL.

Delta
Hôtels et centres de villégiature

Les chambres Zone affaires Delta sont assujéties à la disponibilité. * Au Delta Chelsea Inn, l'imprimante est disponible aux bureaux d'affaires situés à certains étages.

Programme de subvention 1994-1995 Promotion du français dans les milieux de travail

Vous êtes

- dirigeants* d'entreprise • travailleurs
- membres d'un comité de francisation
- représentants d'une association patronale, syndicale, professionnelle ou d'une communauté culturelle.

Vous avez des projets de promotion du français dans un milieu de travail. Ces projets peuvent porter sur : la diffusion du français • l'implantation terminologique • la sensibilisation et la mobilisation du personnel et de la direction des entreprises.

Pour renseignements :
Programme de soutien financier à la promotion du français dans les entreprises
Office de la langue française
Case postale 316
Tour de la Place-Victoria
Montréal (Québec) H4Z 1G8
Téléphone : (514) 873-8275
Télécopie : (514) 873-3488

* La forme masculine désigne aussi bien les hommes que les femmes.

Date limite pour la présentation des projets :
16 décembre 1994

Québec ■■

garderie

ces. Un jour, elle s'apprêtait à acheter un site dans un futur développement domiciliaire. Or, au dernier instant, le promoteur l'avisa qu'il n'y aurait pas de développement. Il laissa tomber son projet en raison de faibles ventes.

En tout, elle a fait un minimum de cinq offres d'achat avant de tomber sur le bon site. « Après un an et demi, j'avais investi beaucoup d'argent et je n'avais pas encore de terrain. Je voulais tout lâcher, mais je ne pouvais plus reculer. »

Le maire vint finalement à sa rescousse et l'aida à trouver le terrain où elle a bâti sa garderie. À partir de ce moment, les choses commencèrent à mieux aller : la construction, supervisée par un architecte, a été rapide. Peu après, l'Office de garde a donné le feu vert.

« Quand j'ai commencé la publicité, j'ai eu 150 téléphones en trois jours », a-t-elle dit. Après quatre mois, la garderie fonctionnait à pleine capacité.

Une entreprise différente

Soixante enfants, c'est beaucoup pour une femme de 28 ans sans connaissance du domaine. La nouvelle directrice le sait et n'hésite pas à demander conseil à ses 13 employés et même, parfois, aux parents.

Nathalie Tittley insiste pour dire qu'elle ne s'est pas lancée dans cette histoire pour faire de l'argent : « Je suis capable de payer les coûts fixes, mais je ne vais jamais faire 100 000 \$ dans 10 ans. Mes ventes sont limitées. »

Elle perçoit son travail un peu comme une mission d'éducation. Elle veut même poursuivre son engagement car, si tout va bien, la directrice de garderie deviendra aussi directrice de maternelle à l'automne 1995. « C'est plus facile d'ouvrir une école que d'ouvrir une garderie : ce n'est pas croyable. »

Selon Nathalie Tittley, la garderie a aussi une mission sociale, car trois enfants handicapés y sont gardés. Elle admet avoir eu des difficultés à leur arrivée. Plusieurs parents ont retiré leurs enfants et cinq éducateurs ont décidé de quitter leur emploi : la surcharge de travail et le stress étaient trop forts.

La directrice voulait toutefois garder les trois enfants. Elle a engagé une éducatrice spécialisée, qui a réussi à ramener l'ordre et à rassurer les parents.

Elle estime que la plupart des parents sont aujourd'hui contents de la présence des trois enfants à la garderie :

« Cela montre à leur enfant ce qu'est la vraie société. »

Les employés aussi sont satisfaits. Nathalie Tittley tente de répondre à leurs préoccupations du mieux

qu'elle peut, car la concurrence est féroce. « Ils voulaient la semaine de quatre jours; j'ai travaillé fort pour refaire l'horaire. »

Ses affaires vont tellement

bien que deux employés ont refusé des emplois à 12,50 \$ l'heure. C'est 4 \$ de plus qu'à la garderie Logis-Ciel. Pas si mal !

A-t-elle un bon conseil à

donner aux jeunes qui désirent partir leur propre entreprise ? Aller dans les SAJE, les Services d'aide aux jeunes entrepreneurs. « Pour pas cher, ils t'aident à voir si

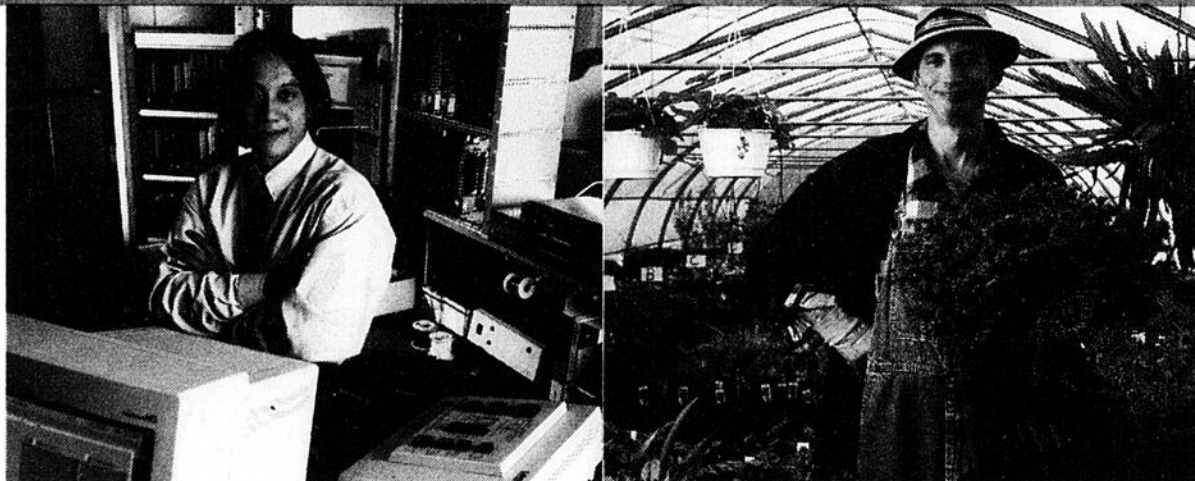
tes prévisions sont réalistes et si cela vaut la peine de te lancer en affaires. »

STÉPHANE LABRÈCHE

NOUS FAISONS BANQUE À PART...



Notre seule raison d'être : aider les petites entreprises à grandir.



50 ans
BÂTISSEUR
D'ENTREPRISES
PROSPÈRES

La raison d'être de la Banque fédérale de développement, c'est de contribuer au développement et au succès des PME d'ici. Nous fournissons du financement spécialisé et du capital de risque pour la réalisation de projets d'entreprises viables. ● Nos services sont faits sur mesure et fondés sur la compréhension de la nature et des objectifs de chaque entreprise. ● Mais ce qui fait de nous une banque à part, ce sont les «autres» services que nous proposons : formation en gestion et conseils personnalisés. Chaque année, nous aidons des milliers d'entrepreneurs à aiguiser leurs compétences en gestion. ● Nous faisons banque à part et les petites entreprises le savent bien. L'année dernière, par exemple, nous avons financé des projets d'entreprises pour plus d'un milliard de dollars. ● Pour en savoir davantage sur la BFD, faites le 1 800 361-2126.

Nos services sont complémentaires à ceux du secteur privé.
The Bank offers its services in both official languages.



BFD
FBDB

Banque fédérale
de développement
Federal Business
Development Bank

Travail dans une industrie militaire

Un travailleur en réhabilitation peut refuser un emploi pour des motifs religieux

La Commission d'appel en matière de lésions professionnelles a statué qu'un emploi d'ébardeur dans la fabrication d'équipement militaire n'était pas un emploi convenable pour un Témoin de Jéhovah¹.

Un travailleur victime d'une lésion professionnelle le rendant incapable d'exercer son emploi avait été référé en réadaptation par la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST).

Il s'était vu proposer par l'employeur un poste d'ébardeur dans la fabrication d'équipement de guerre. Même si le travailleur admettait que cet emploi respectait entièrement ses limitations fonctionnelles, il refusa néanmoins d'occuper cet emploi en raison de ses convictions religieuses.

En effet, le travailleur était Témoin de Jéhovah, ce qui lui interdisait de travailler dans la fabrication d'équipement militaire.

Refus du Bureau de révision

Le Bureau de révision de la CSST rejeta les prétentions du travailleur et déclara l'emploi d'ébardeur convenable au sens la *Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles*. Le Bureau de révision mit donc fin aux indemnités de remplacement du revenu que touchait le travailleur.

La Commission d'appel en matière de lésions professionnelles renversa la décision du Bureau de révision. En effet, le commissaire Simon Lemire conclut que l'emploi d'ébardeur n'était pas convenable pour le travailleur puisque sa religion ne lui permettait pas d'occuper cet emploi.

Jurisprudence

Le commissaire cita d'abord trois arrêts rendus par la Cour suprême du Canada² en vertu desquels les tribunaux administratifs, y compris la Commission d'appel, se sont vu reconnaître le pouvoir de déclarer inapplicable une disposition qui serait incompatible avec une disposition de la *Charte canadienne des droits et libertés* et de la *Charte des droits et libertés de la personne*.

Bien que l'emploi d'ébardeur proposé par l'employeur dans cette affaire respectait les conditions imposées par la *Loi sur les accidents du travail et les ma-*

ladies professionnelles, le Commissaire a conclu que cet emploi n'était pas convenable en raison de l'application des dispositions de la Charte des droits et libertés

de la personne.

En effet, la Charte prévoit que la religion est un motif de discrimination interdit dans les conditions de travail.

¹ : Guevremont et Mil Tracy, CALP 36015-63-9201, DTE 94T-1024

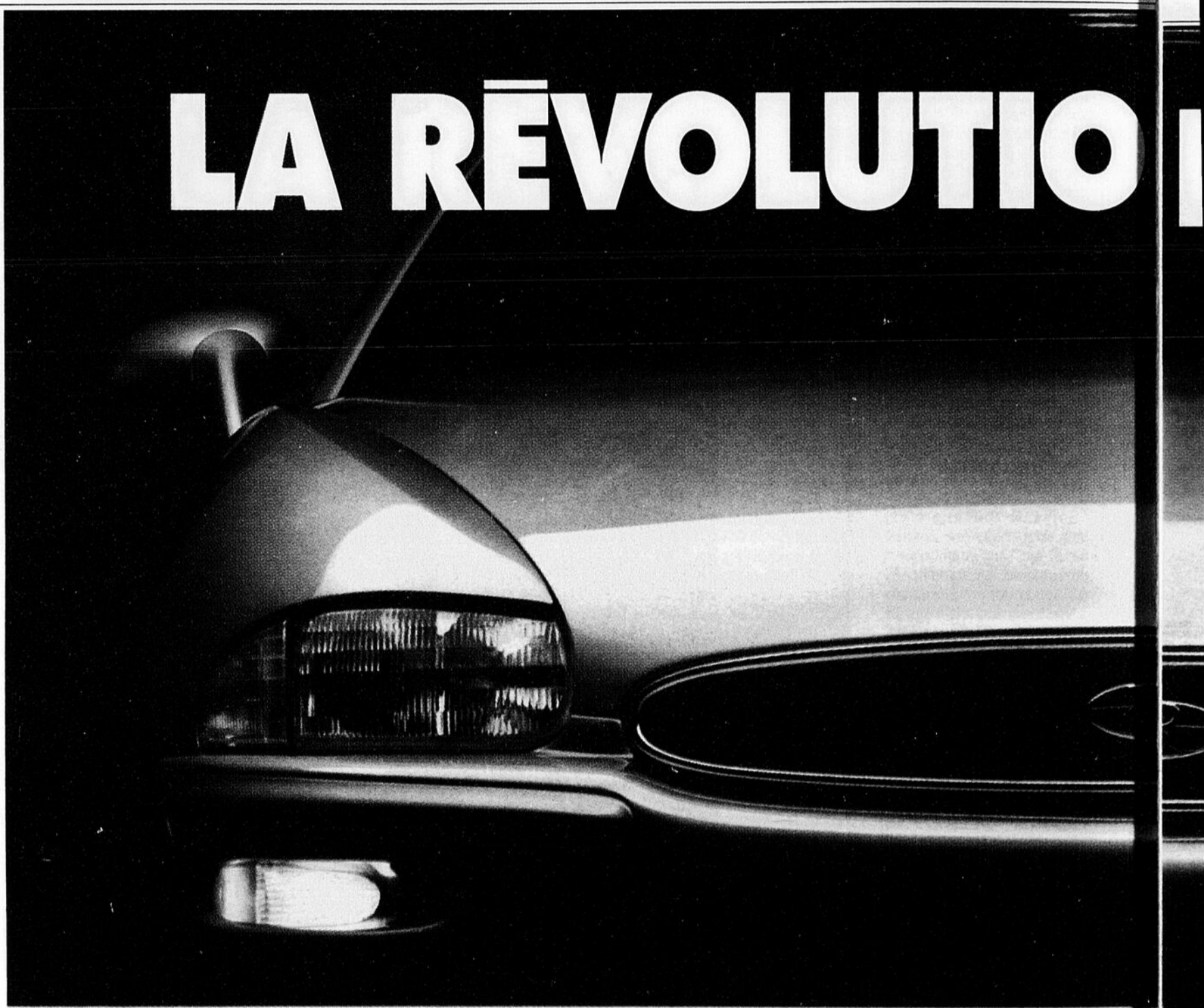
² : Douglas Kwantlen Faculty ass c. Douglas College, (1990) 3 R.C.E.570; Cuddy Chicks c. C.R.T.O., (1991) 2 R.C.S. 5; Tétreault-Gadoury c. Canada (C.C.E.I.), (1991) 2 R.C.S. 22.

SOPHIE MARQUIS

Me Sophie Marquis fait partie de l'étude Loranger Marcoux.



LA RÉVOLUTION



La nouvelle Buick Riviera est l'incarnation d'un grand rêve: construire la meilleure routière américaine. Elle offre un parfait équilibre entre la grâce et la puissance. Des lignes nobles, sculpturales. Un intérieur spacieux et des sièges qui élèvent les normes en matière d'ergonomie automobile. Son V6 3800 suralimenté la propulse à 100 km/h en 8,5 secondes. Et la rigidité exceptionnelle de sa structure contribue à faire de la Riviera une des voitures les plus sécuritaires au monde. La Buick Riviera. Une vision inspirée des grands espaces et sans conteste la meilleure Buick jamais construite.



BUICK RIVIERA
REDECouvrez L'AMÉRIQUE



Assistance
ROUTIÈRE

L'Assistance Routière Buick est offerte sur les modèles Buick 1995. Durée: 3 ans ou 60 000 km selon la première éventualité. Détails chez votre concessionnaire Pontiac / Buick / Camion GMC.

ENTREPRISE

Deux ex-dirigeants de Provigo, Claude Perrault et Bill Kipp, deviennent restaurateurs

L'ex-président-directeur général de Provigo Distribution, Claude Perrault, se recycle dans la restauration.

M. Perrault est sur le point d'inaugurer un réseau de restauration rapide baptisé Daytona. Le premier restaurant

franchisé doit ouvrir ses portes à Gatineau, en décembre.

M. Perrault n'est pas la seule ancienne tête dirigeante de Provigo à se lancer dans cette aventure.

L'un de ses six associés sera Bill Kipp, ex-président et chef de la direction de Loeb,

qui assure la distribution et l'exploitation d'une chaîne de magasins d'alimentation pour le compte de Provigo en Ontario et dans le nord-ouest du Québec.

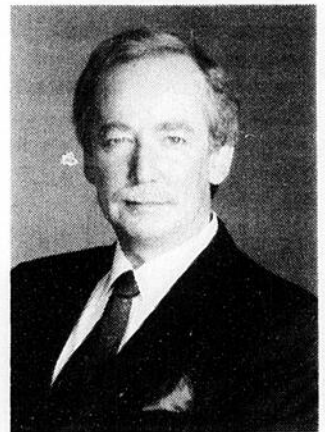
MM. Perrault et Kipp faisaient partie des dirigeants de Provigo qui ont perdu

leur poste à la suite de l'arrivée de Pierre Mignault à la tête de cette entreprise, l'année dernière.

M. Perrault sera responsable du développement de Daytona au Québec, tandis que M. Kipp s'occupera de son expansion dans la région

de l'Outaouais et de l'Ontario. Ce n'est pas pour rien que les deux entrepreneurs se sont inspirés de la ville américaine Daytona pour nommer leur chaîne.

Daytona est renommée pour ses courses d'auto. Or, les affaires de la nouvelle



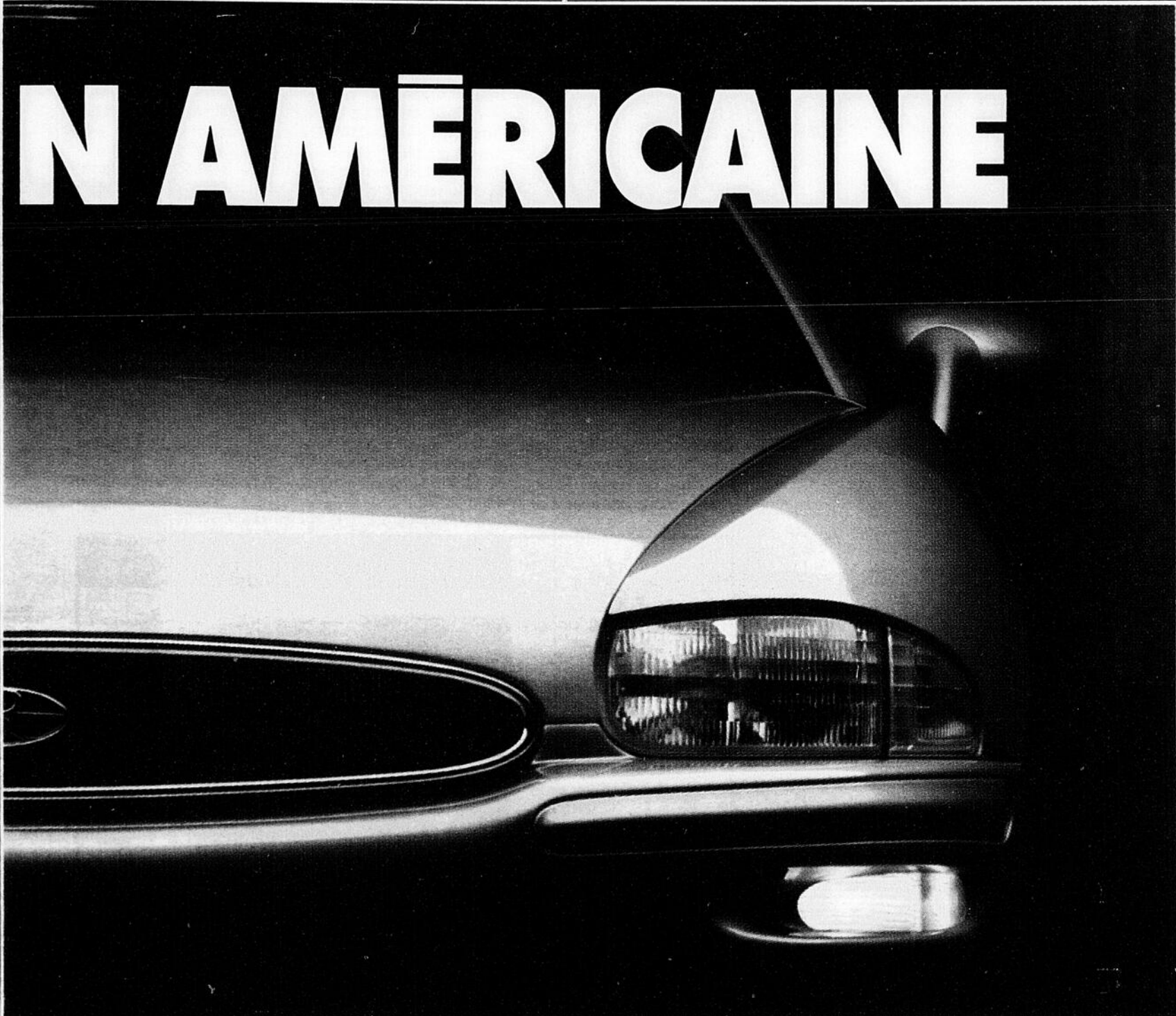
Claude Perrault mise sur le service à l'auto pour assurer la réussite de ses restaurants Daytona.

entreprise seront axées sur l'auto. Inspirée de la chaîne américaine Checkers, Daytona se spécialisera dans le service à l'auto.

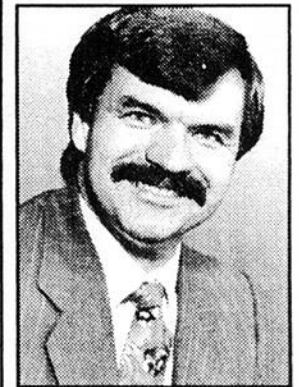
Contrairement aux McDonald's, Burger King etc., elle exploitera deux comptoirs de service à l'auto plutôt qu'un. Il sera impossible de manger à l'intérieur du restaurant, d'un design rétro.

Un comptoir sera aménagé à l'avant pour les piétons souhaitant s'acheter des hot dog, des hamburgers et des frites. (GL)

N AMÉRICAINE



SODEMA



Raymond Legault

Monsieur Alain Guilbert, président de Publications Transcontinental, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Raymond Legault au poste de directeur général de SODEMA. À ce titre, Monsieur Legault est responsable de toutes les opérations de télémarketing ainsi que du développement de ce secteur d'activités au sein du Groupe Transcontinental (GTC). Avant de se joindre à SODEMA, Monsieur Legault, qui détient une maîtrise en économie de l'Université de Montréal, a occupé des postes clés au sein de la presse hebdomadaire du Québec. SODEMA, qui célèbre cette année son 10e anniversaire, est un chef de file de l'industrie du télémarketing au Canada avec ses 240 postes de travail à la fine pointe de la technologie.

LA RELÈVE

Mondisco Importations : la participation de 50 %

C'est un peu l'histoire de David contre Goliath, sauf que dans le cas de **Mondisco Importations** et **Realmart**, Goliath devient partenaire de David.

Realmart, une entreprise vieille de 72 ans qui compte 100 employés et une quarantaine de représentants, vient de prendre une participation de 50 % dans Mondisco, une jeune PME fondée en 1991 qui compte cinq employés. Toutes deux achètent et redistribuent des produits de santé/beauté.

Mondisco, pour **MONtreal DIScount Company**, a été fondée par un jeune diplômé en administration du Collège Vanier : **Maurice Kaspy**. Après une brève incursion dans le domaine de la chaussure à titre de gérant des ventes de **Dico**, M. Kaspy exerça une fonction similaire dans une compagnie de séchoirs et de brosses à cheveux. Sa principale réalisation fut alors d'étendre la gamme de produits de l'entreprise pour percer le marché des pharmacies.

En 1991, alors âgé de 23 ans, M. Kaspy créa Mondisco. « Je me suis lancé en affaires sans aucun finance-



Clarence Blatt (à gauche) et Maurice Kaspy comptent sur leur réputation dans le milieu pour percer de nouveaux marchés.

ment. Mais après six mois, j'ai dû injecter quelques milliers de dollars et contracter un emprunt à la banque. J'ai bien tenté d'obtenir une aide du gouvernement pro-

vincial dans le cadre du programme *Jeunes entreprises du Québec*, mais les démarches s'avéraient complexes. Nous ne sommes pas le genre d'entreprise à laquelle on

accorde des subventions : nous ne faisons pas de fabrication et nos produits sont principalement importés.

« Avec **Guylaine Thérien** (gérante des ventes de

MONDISCO IMPORTATIONS EN UN COUP D'OEIL

Activité	Distribution de produits santé/beauté
Siège social	Saint-Hubert
Chiffre d'affaires	env. 3 M\$ (cic privée)
Marchés	Canada (95 %), États-Unis (5 %)
Effectif	5
Actionnaires	Maurice Kaspy (50 %), Clarence Blatt (50 %)
Année de fondation	1991

Mondisco pour le Canada), nous faisons tout : l'achat, l'administration, la vente... Nous projetons de prendre de l'expansion à long terme. Nous aurions dû engager plus de personnel, prendre le temps de le former et ce, tout en continuant de bien servir tous nos clients. »

Les premières rencontres de M. Kaspy avec **Clarence Blatt**, président et chef de la direction de Realmart, remontent à il y a deux ans. La prise de participation de M. Blatt a été signée en mai dernier. « Nous profitons de l'infrastructure déjà en place de Realmart, a souligné M. Kaspy. Realmart a une force de vente de 40 représentants au Canada, qui s'occupent de 10 000 comptes. » Mondisco profitera aussi de la ré-

putation de Realmart, en affaires depuis 1922.

« Nous prendrons les produits de Mondisco et nous les vendrons aux clients de Realmart et vice-versa, a expliqué M. Blatt, comptable agréé. Mondisco bénéficiera donc de la vaste base de clients de Realmart. De plus, Mondisco économisera en coûts fixes : plus besoin de deux systèmes informatiques et de doubler le personnel de bureau. »

En outre, Mondisco a quitté, à la fin de septembre, ses locaux du boulevard Thimens, à Saint-Laurent, pour emménager dans les vastes locaux de Realmart, à Saint-Hubert, le long de l'autoroute 30.

L'immeuble, construit en

L'ÉVÉNEMENT



L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS DE PRODUITS ALIMENTAIRES DU QUÉBEC (A.M.P.A.Q.)



LE CONSEIL DE LA BOULANGERIE DU QUÉBEC



LE CLUB EXPORT AGRO-ALIMENTAIRE DU QUÉBEC

en collaboration avec



FABRICANTS CANADIENS DE PRODUITS ALIMENTAIRES

présentent

L'ÉVÉNEMENT MARKETING

Jeu, le 24 novembre 1994, 15h30
Hôtel Bonaventure Hilton, Montréal

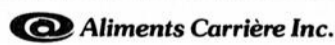
L'ALIMENTATION SUR L'AUTOROUTE ÉLECTRONIQUE

EXCLUSIF **Pierre Dion**
Directeur général Ventes et Marketing
Vidéoway
Multimédia

LES ENJEUX DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

Gérald Tremblay
Vice-président exécutif
Opérations grossiste
Métro-Richelieu Inc.

COMMANDITAIRES:



POUR INFORMATION OU INSCRIPTION: A.M.P.A.Q.
Téléphone: (514) 349-1521 / Télécopieur: (514) 349-6923

MARKETING



Société des relationnistes du Québec inc.

GRAND PRIX DES RELATIONS PUBLIQUES 1994



La Société des relationnistes du Québec rend hommage à **André Tranchemontagne**, président de la Brasserie Molson O'Keefe et vice-président principal, ventes et distribution des Brasseries Molson du Canada, pour sa contribution exceptionnelle au rayonnement des relations publiques comme fonction de gestion.

LAURÉATS DU CONCOURS D'EXCELLENCE 1994

PROGRAMME COMPLET DE RELATIONS PUBLIQUES

Le Groupe Vidéotron Itée

« Maintien du positionnement de chef de file en télédistribution et services multimédias »

PROGRAMME EXTERNE DE RELATIONS PUBLIQUES

Brasserie Molson O'Keefe

« Rappel de 80 millions de bouteilles : la sauvegarde d'une réputation deux fois centenaire »

PROGRAMME INTERNE DE RELATIONS PUBLIQUES

Bell Québec

« Le programme de communication interne de Bell Québec »

ÉVÉNEMENTS SPÉCIAUX

Château Frontenac

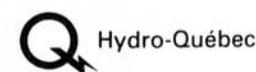
« Le Centenaire du Château Frontenac »

PROGRAMME DE COMMANDITE

Cabinet de relations publiques National

« Matusalem »

Bell



noranda



de Realmont ouvre un vaste marché

1989, a une superficie de 75 000 pi² (on vient tout juste de terminer un agrandissement de 17 000 pi²), incluant les bureaux et l'entrepôt. Realmont possède les terrains adjacents assez grands pour construire deux autres bâtiments.

Auparavant, Realmont, qui fut achetée en 1981 par la famille Blatt (Clarence et Gertrude), vice-présidente, administration), était établie à Cowansville.

Produits complémentaires

Mondisco achète et distribue des articles de santé/beauté, tels des shampoings, mais aussi des détergents ménagers, des sacs à ordures, des jouets, des gadgets, des articles de cuisine et des aliments non périssables. Parmi sa liste de clients, elle compte des pharmacies comme Jean Coutu et Uniprix et des détaillants comme Rossy et des magasins 1 \$. Son marché est essentiellement le Canada (95 %; 50 % Québec, 50 % reste du Canada); elle vend aussi à d'autres distributeurs aux États-Unis (5 %).

Realmont se concentre dans les articles de santé, de manucure et de soins personnels : thermomètres, pinces épilatoires, limes, coupe-on-

gles, ciseaux à moustaches, ciseaux de barbiers, etc. Elle vend aussi des gants de caoutchouc, des brosses à dents, à cheveux, de la soie dentaire, des éponges...

« Nous vendons à presque toutes les pharmacies au Canada, a indiqué M. Blatt. Mondisco vend des produits que Realmont ne vend pas; ce sont des gammes de produits complémentaires; nous servons les mêmes clients.

« Nous avons déjà présenté les produits de Mondisco en Ontario et dans l'ouest canadien. Nous voulons augmenter substantiellement les ventes de Mondisco. »

Realmont a aussi des clients aux États-Unis, au Mexique, en Amérique centrale (Panama, Honduras, Bêlize), en Amérique du Sud et a établi des contacts au Proche-Orient (Israël).

M. Blatt et sa femme courent les foires internationales aux États-Unis, en Amérique du Sud, en Europe, jusqu'à Hong-Kong, en Corée et au Japon.

« Maurice (Kaspy) est un acheteur, a souligné M. Blatt. Il pourra désormais se concentrer sur le développement de nouvelles gammes de produits pour Mondisco et aussi pour Realmont. Par exemple, nous allons vendre de la vaisselle de papier sous notre marque Realmont.

Nous avons aussi été approchés pour fabriquer certains produits par le biais d'une coentreprise (*joint-venture*) »

Realmont ne se contente pas seulement d'acheter et de vendre des produits. Elle prend aussi en charge l'emballage (*packaging*) et la distribution dans les divers points de vente (elle ne possède pas une flotte de camions, mais utilise les servi-

ces de compagnies de courrier telles Canpar).

L'entreprise possède même son propre service de graphisme qui conçoit les emballages (les primes sont parfois incorporées). Des employés s'occupent d'opérer l'équipement qui les réalise.

Récession

Enfin, Realmont offre depuis peu une gamme de col-

lations pour personnes diabétiques, telles que des tablettes de chocolat, des biscuits et des bonbons.

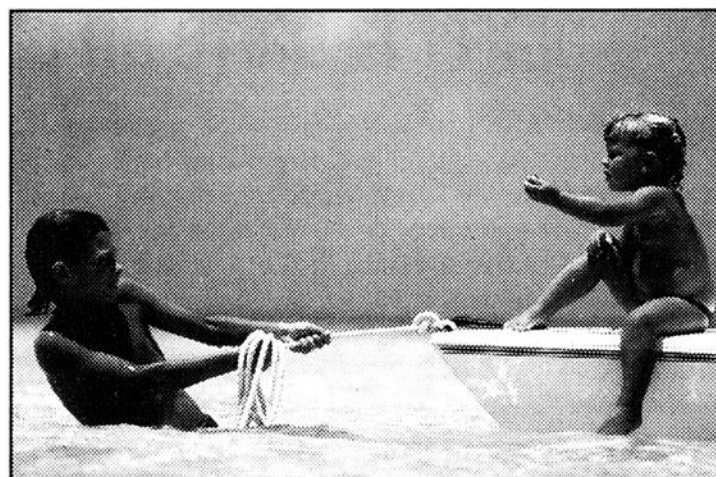
Comment des redistributeurs d'articles de santé/beauté ont-ils traversé la récession ? « Nos ventes ont diminué en volume, mais nous vendons une plus grande variété de marchandise, a répondu M. Blatt. Plusieurs entreprises ont dû fermer leurs portes : la récession a

rendu plusieurs marchandises disponibles. »

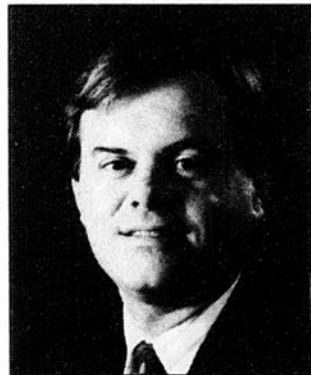
« Nous devons vendre un peu meilleur marché, a poursuivi M. Kaspy. De plus, le taux de change nous est défavorable lorsque nous importons des produits des États-Unis, mais les importateurs se prennent une commission moindre. »

JEAN-LUC RENAUD

Voici comment jouaient les enfants avant l'invention des jeux électroniques.



Canadien National



Jean-Paul Beaulieu

M. Yvon Masse, vice-président exécutif et chef de la direction financière de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN), est heureux d'annoncer la nomination de M. Jean-Paul Beaulieu au poste de Trésorier.

M. Beaulieu s'est joint au CN en novembre 1993 à titre de trésorier adjoint. Depuis le 1er octobre 1994, il remplace M. Gerry Church, qui prendra sa retraite à la fin de cette année après une remarquable carrière au CN à titre de trésorier. Il incombera à M. Beaulieu, entre autres tâches, d'élaborer en temps opportun des programmes de financement optimaux permettant au CN de continuer à faire progresser ses opérations commerciales et d'améliorer les relations avec les investisseurs. Il dirige, en outre, les activités associées à la gestion des risques et assurances. M. Beaulieu sera situé au siège social du CN à Montréal.

M. Beaulieu possède une longue expérience dans les domaines du financement des entreprises, de la planification financière, de la gestion des risques, des relations avec les investisseurs ainsi que des opérations de fusion et d'acquisition. Avant son arrivée au CN, il avait, après avoir occupé divers postes de cadre supérieur financier, exercé les fonctions de trésorier dans une importante compagnie de services publics de gaz naturel. M. Beaulieu est diplômé d'un baccalauréat en commerce de l'Université Concordia et d'une maîtrise en administration des affaires de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal (HEC). Il est aussi membre du conseil d'administration du chapitre montréalais de l'Institut des dirigeants financiers du Canada (FEI Canada).

Au Club Med, vous redécouvrirez les joies de l'enfance et ce, même si vous n'y connaissez rien en jeux vidéo. Vous verrez vos enfants apprendre et s'amuser tout en laissant leur imagination voguer au gré de leur fantaisie et non d'un écran électronique.

Nos Miniclubs proposent un programme d'animation des plus complets pour les enfants afin que des vacances passées en famille dans un village Familial du Club Med soient toutes aussi inoubliables pour les enfants que pour les parents. De plus, il existe un village Club Med pour tous les rêves de vacances: un village Romantique pour les couples et Amical pour les célibataires.

Votre semaine au Club Med comprend, entre autres, le transport aérien aller-retour, l'hébergement au village, 3 somptueux repas par jour avec vin et bière à volonté le midi et le soir, des activités sportives[†] pour tous les goûts avec instructeurs professionnels et équipement inclus, et en soirée, spectacles variés, cabarets et discothèque.

Renseignez-vous sur la formule « Enfants gratuits » et sur les autres forfaits avantageux.

Pour de plus amples renseignements ou pour réserver, appelez votre agent de voyage ou Club Med au (514) 935-2582 ou sans frais au 1 800 363-6033.

À partir de 1299\$*

Toutes les vacances vous réchauffent le corps. Celles-ci vont vous secouer l'esprit.

Club Med
Et si c'était ça la vie.

† LES ACTIVITÉS SPORTIVES SONT SPÉCIFIÉES DANS LA BROCHURE CLUB MED '94-'95.

* FRAIS D'ADHÉSION NON INCLUS N° D'ENREGISTREMENT 04171211

Une somme déposée pour garantir une obligation est saisie par un autre créancier

Dans le cadre d'une négociation commerciale, une partie peut parfois accepter de déposer une somme d'argent ou un bien pour garantir l'exécution de ses obligations au contrat.

Lorsqu'un tel dépôt est fait, par exemple, entre les mains d'un avocat, la somme n'est pas à l'abri d'une saisie de la part d'un autre créancier du déposant.

C'est ce qu'a décidé la Cour d'appel du Québec dans le litige opposant M^e René Blanchet, Construction Mont-Val, les Constructions Gaston Picard et les Constructions Tivalvik.

Ce litige concernait une saisie pratiquée par les Constructions Mont-Val d'une somme de 125 000 \$ qui avait été déposée entre les

mains de M^e Blanchet par les Constructions Gaston Picard.

Ce dépôt avait été fait dans le cadre d'une entente conclue entre les Constructions Gaston Picard et la compagnie de cautionnement La Garantie.

Cautionnement

En effet, La Garantie ayant accepté d'agir comme caution à l'égard de certains contrats des Constructions Gaston Picard, cette dernière compagnie avait conclu, le 1^{er} avril 1983, un contrat d'indemnisation prévoyant son engagement à rembourser La Garantie dans le cas où cette dernière devait débours des sommes comme caution pour des contrats de

construction.

Or, par la suite, le 11 décembre 1987, une nouvelle entente intervenait entre les Constructions Gaston Picard et La Garantie.

Cette entente prévoyait que les Constructions Gaston Picard déposaient, entre les mains de leur avocat, une somme de 125 000 \$ afin d'indemniser La Garantie pour les paiements qu'elle serait appelée à faire à titre de caution.

Or, alors que la somme était détenue en vertu de cette entente d'indemnisation, Construction Mont-Val, un autre créancier des Constructions Gaston Picard, a procédé à la saisie de cette somme entre les mains de l'avocat dépositaire.

À la suite de cette saisie,

l'avocat a prétendu, d'abord devant la Cour supérieure puis devant la Cour d'appel, que l'entente par laquelle cette somme était déposée entre ses mains pour garantir les obligations des Constructions Gaston Picard envers La Garantie était une véritable fiducie et que la somme qu'il détenait n'appartenait plus aux Constructions Gaston Picard, mais était plutôt détenue dans un fonds distinct en vertu de l'entente intervenue.

Décision

Après examen du contrat qui a été signé au moment du dépôt de cette somme, la Cour d'appel a plutôt conclu que « cet acte ne constitue qu'un simple dépôt des som-

mes sans transfert du droit de propriété sur celles-ci ».

La Cour d'appel a donc décidé que le montant déposé entre les mains de l'avocat appartenait toujours aux Constructions Gaston Picard et pouvait donc être saisi par un autre de ses créanciers.

Ce jugement démontre que, lorsqu'une somme d'argent doit être déposée ou gardée par un tiers pour garantir des obligations en vertu d'une entente, il est important que l'entente énonce clairement l'intention des parties quant au droit de propriété sur cette somme.

Cautionnement

Aussi, afin de mettre le montant d'un tel dépôt à l'abri des recours qui pour-

raient être institués par une tierce personne, il peut être nécessaire de créer une véritable fiducie au sens du Code civil ou de prévoir un mécanisme pour s'assurer que le montant ainsi déposé ne fasse plus partie du patrimoine appartenant au déposant.

JEAN H. GAGNON



M^e Jean H. Gagnon fait partie de l'étude Pouliot, Mercure.

Les entreprises qui connaissent du succès doivent bien placer la barre un peu plus haut!

Les succès de demain se bâtissent sur le management d'aujourd'hui! Voilà pourquoi votre entreprise doit compter parmi ses principaux décideurs un comptable en management accrédité comme Marcel Carrier, par exemple.

Marcel Carrier, C.M.A., est contrôleur de l'une des usines de la Compagnie des produits laminés Alcan. Sa formation de C.M.A. le rend particulièrement qualifié pour jouer un rôle clé dans la prise de décision.

Et pour cause! En se concentrant sur le management financier, le Programme professionnel des C.M.A. permet aux personnes qui aspirent à ce titre de développer des compétences uniques qui s'avèrent déterminantes pour l'avenir des entreprises qui les emploient. En outre, il leur confère les qualités d'adaptabilité requises pour composer avec un monde des affaires hyper-concurrentiel et en constante évolution.

Ainsi, c'est le «M» qui fait toute la différence. Le «M» de management. Symbole de l'avant-garde qui fait la marque des C.M.A.

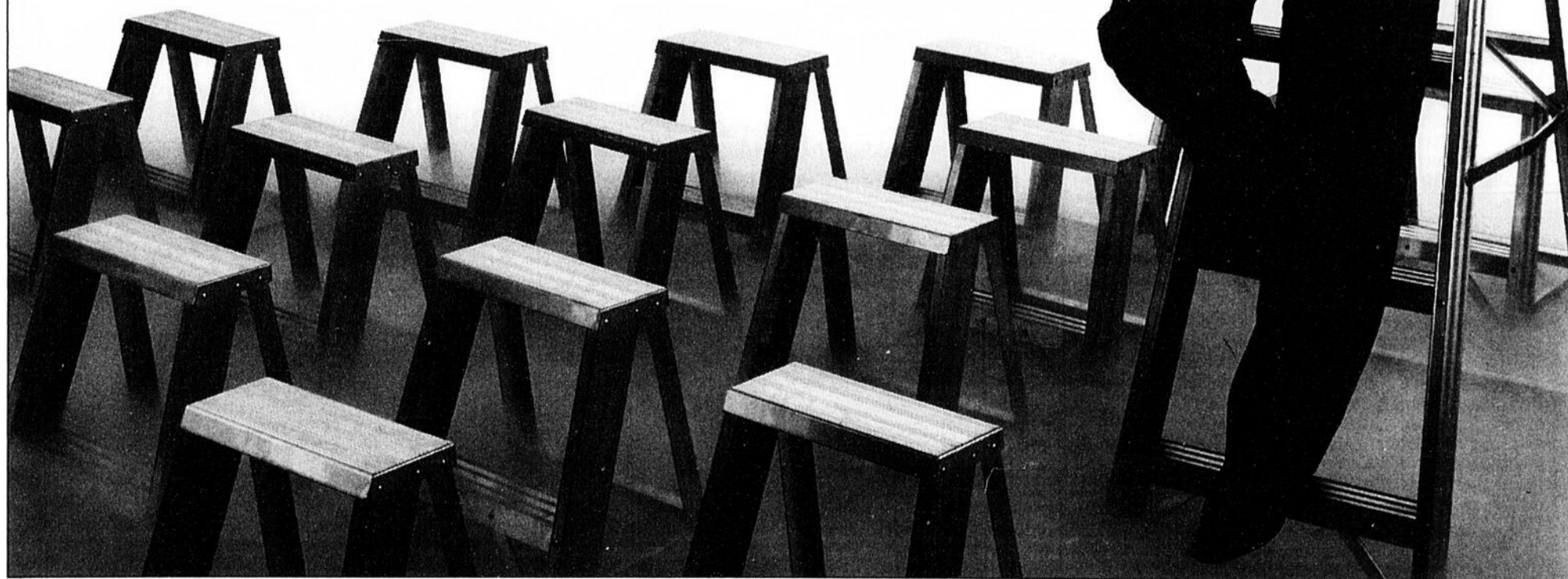
Pour plus de renseignements sur les comptables en management accrédités, les services de placement, la formation ou tout autre service ou produit pouvant vous aider à gérer votre entreprise, composez le 1 800 263-7622.

MARCEL CARRIER, C.M.A.

Marcel Carrier est responsable de l'élaboration et de l'implantation d'un plan de réorganisation des systèmes de distribution à l'usine de la Compagnie des produits laminés Alcan de Jonquière. Afin de réduire les frais de la distribution, Marcel et son équipe d'ingénieurs et de techniciens se sont associés à un important transporteur. Ensemble, ils travaillent à élaborer de nouvelles méthodes permettant d'améliorer la qualité des livraisons, tout en aidant Alcan à réaliser d'importantes économies.

CMA

Comptable en management accrédité



Aucune autre compagnie aérienne n'offre plus de vols vers les villes américaines qu'American.



American offre des vols vers plus de 230 villes américaines.

Seul American offre 5 vols quotidiens sans escale vers Chicago en semaine. Et, de Chicago, American et American Eagle® peuvent vous emmener vers plus de 230 villes des États-Unis, y compris les centres clefs des affaires comme Denver, Dallas/ Forth Worth, Phoenix, Los Angeles, San Francisco, Seattle/Tacoma et Tucson. En fait, American peut vous emmener n'importe où vous désirez aller aux États-Unis et même en Amérique Latine et aux Caraïbes.

De plus, les membres du programme AAdvantage accumulent des milles chaque fois qu'ils voyagent sur American ou les Lignes aériennes Canadien International. Vous pouvez utiliser les milles pour des surclassements sur American ou pour des voyages gratuits sur American, American Eagle et les Lignes aériennes Canadien International et Canadien Régional.

Pour de plus amples renseignements ou pour faire des réservations, téléphonez à votre agent de voyage ou à American Airlines au 1-800-433-7300.

American Airlines®
du spécial dans l'air.®

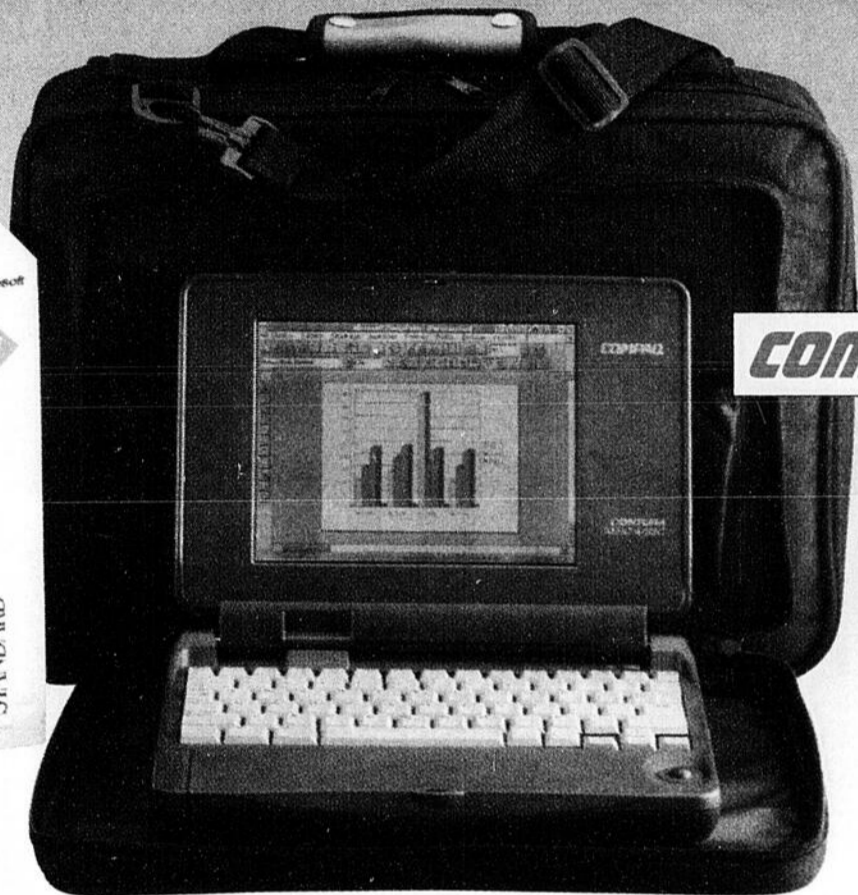
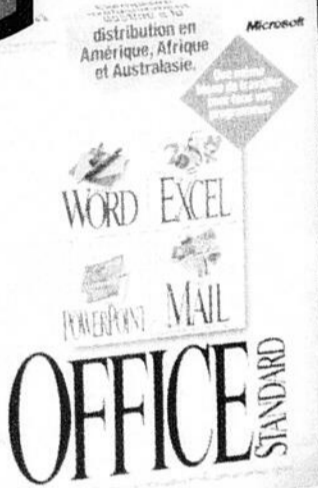
American Eagle et AAdvantage sont des marques déposées de American Airlines Inc. American Eagle est l'associé aérien régional d'American. American Airlines se réserve le droit de modifier les règlements du programme AAdvantage, les prix de voyage et les offres spéciales en tout temps sans avis préalable et de mettre fin au programme AAdvantage avec un avis de six mois.

Brassez de bonnes affaires avec COMPAQ, SUPERMICRO et le journal **LES AFFAIRES**

**Plus de 45 000\$
EN PRIX!**

**SUPER
MICRO**
CENTRE DE MICRO-INFORMATIQUE

Microsoft Office



COMPAQ

Courez la chance de gagner un des **10 grands prix** d'une valeur de plus de 4 500 \$ chacun :

1 Un ordinateur bloc-notes COMPAQ Contura Aero 4/33C ultra-performant :

Le tout nouveau COMPAQ Contura Aero 4/33C est un puissant bloc-notes 486 si léger et si compact que vous pourrez le transporter, où que vous alliez. Il vous offre toute la mobilité souhaitée, sans sacrifier la fonctionnalité.

- écran VGA couleur rétroéclairé.
 - clavier de type machine à écrire.
 - logiciels MS-DOS 6, Windows 3.1, Lotus Organizer et WinLink préinstallés.
 - puissance de traitement du 486 33 MHZ.
 - pile perfectionnée (standard) pour une autonomie de 4,5 heures.
 - fonction d'hibernation à sécurité intégrée sauvegardant automatiquement vos fichiers lorsque la pile s'affaiblit.
 - garantie de 3 ans et service d'assistance téléphonique de 24 heures.
 - seulement 1,91 kg (4,2 lb).
- Une valeur au détail suggérée de 3 399 \$.

2 Un logiciel Microsoft Office professionnel offert par SUPERMICRO, Centre de micro-informatique :

Un logiciel réunissant les applications pour Windows les plus utilisées, conçues pour fonctionner ensemble de manière cohérente et conviviale. Combinez textes, données et graphismes à votre convenance !

- Microsoft Word 6.0 : le numéro 1 des traitements de texte pour Windows.
 - Microsoft Excel 5.0 : le tableur-conseil qui s'adapte à votre personnalité, pour Windows.
 - Microsoft PowerPoint 4.0 : le logiciel par excellence des présentations graphiques sur Windows.
 - Licence de station de travail pour Microsoft Mail 3.2 : le système de messagerie électronique pour réseaux PC.
 - Microsoft Access : un système de gestion de bases de données relationnelles puissant et simple à utiliser.
- Une valeur au détail suggérée de 1 200 \$.

3 Le tout vous est offert dans la pratique mallette Les Affaires !

Abonnez-vous ou prolongez votre abonnement !

Pour courir la chance de gagner un des 10 grands prix du concours «Brassez de bonnes affaires» avec COMPAQ, SUPERMICRO et le journal LES AFFAIRES, il suffit de vous abonner au journal LES AFFAIRES ainsi qu'au Magazine Affaires Plus. Si vous êtes déjà abonné, prolongez ou renouvelez votre abonnement et vous deviendrez automatiquement admissible au concours.

Faites d'une pierre deux coups et économisez jusqu'à 71% sur le prix en kiosque !

Abonnez-vous dès aujourd'hui au journal LES AFFAIRES et au Magazine Affaires Plus. Vous pouvez opter pour l'abonnement d'un an et recevoir 46 numéros du journal LES AFFAIRES et 10 numéros du Magazine Affaires Plus pour seulement 59,95 \$, UNE ÉCONOMIE DE 59 % sur le prix courant en kiosque. Ou encore, abonnez-vous pour 2 ans et recevez 92 numéros du journal LES AFFAIRES et 20 numéros du Magazine Affaires Plus pour seulement 84,95 \$, UNE ÉCONOMIE DE 71 % sur le prix courant en kiosque.

Et ce n'est pas tout ! Recevez en plus...

LES AFFAIRES TRIMESTRIEL : faites le point quatre fois l'an sur l'évolution de l'économie, les tendances des marchés boursiers et immobiliers...et profitez d'une stratégie de portefeuille adaptée à la conjoncture économique du moment.
LES 500 PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC : un tour d'horizon complet des entreprises qui dominent le monde des affaires québécois, statistiques à l'appui.



PARTICIPEZ DÈS AUJOURD'HUI !

Remplissez et postez le Bulletin d'abonnement et de participation ci-contre ou le Bulletin encarté dans ce journal en prenant soin d'indiquer la durée de l'abonnement de votre choix. Mais faites vite ! Votre paiement doit nous parvenir au plus tard le 14 avril 1995, à minuit, date de clôture du concours.

POUR OBTENIR LES RÉGLEMENTS DU CONCOURS
Écrivez à :
Règlements, Concours «Brassez de bonnes affaires»
avec COMPAQ, SUPERMICRO et le journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque, 24^e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9.

LES AFFAIRES

BULLETIN D'ABONNEMENT ET DE PARTICIPATION

Affaires PLUS

QUI ! Je désire profiter de cette offre exceptionnelle d'abonnement au journal LES AFFAIRES et au Magazine Affaires Plus. Je recevrai l'annuaire «Les 500 plus importantes entreprises au Québec» et je participerai également au concours «Brassez de bonnes affaires» avec COMPAQ, SUPERMICRO et le journal LES AFFAIRES.

2 ans pour 84,95 \$ 92 numéros du journal + 20 numéros du Magazine Affaires Plus + 8 LES AFFAIRES TRIMESTRIEL (TPS et TVQ incluses) J'ÉCONOMISE 71 % sur le prix en kiosque de 289,20 \$!

1 an pour 59,95 \$ 46 numéros du journal + 10 numéros du Magazine Affaires Plus + 4 LES AFFAIRES TRIMESTRIEL (TPS et TVQ incluses) J'ÉCONOMISE 59 % sur le prix en kiosque de 144,60 \$!

Je prolonge mon abonnement au journal LES AFFAIRES ainsi qu'au Magazine Affaires Plus.

Mon numéro d'abonné est : _____ Mon paiement est inclus Facturez-moi

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____ Ville _____ Province _____ Code postal _____

Nom de l'entreprise _____ Fonction/profession _____ Téléphone _____

Nous gardons un fichier des activités de nos clients afin que notre Service de marketing puisse vous offrir les meilleurs produits et services possibles. Toutefois, si vous désirez ne pas recevoir, ni profiter de nos offres futures, veuillez cocher ici.

Prix courant en kiosque (taxes incluses) :			
LES AFFAIRES			2,22 \$
LES AFFAIRES TRIMESTRIEL			2,22 \$
Magazine Affaires Plus			3,36 \$
Prix courant de l'abonnement (taxes incluses) :			
	1 an	2 ans	
LES AFFAIRES	41,02 \$	62,90 \$	
LES AFFAIRES TRIMESTRIEL	6,84 \$	13,67 \$	
Magazine Affaires Plus	12,66 \$	19,00 \$	

Numéros d'inscription : T.P.S. : R104343249 - T.V.Q. : 1001-964-662

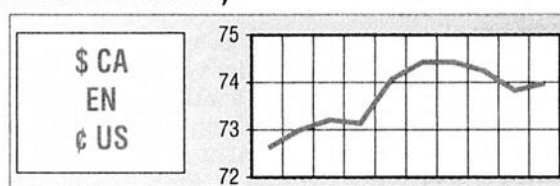
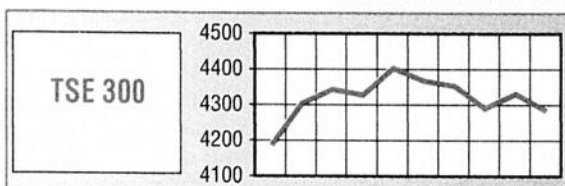
Postez dès aujourd'hui à :
Service aux abonnés
Journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque ouest,
24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Votre Bulletin d'abonnement doit nous parvenir au plus tard le 14 avril 1995 à minuit.

1358

FINANCE

INDICATEURS DES MARCHÉS (10 DERNIÈRES SEMAINES)



LES AFFAIRES

C-MAC : le pire de la tempête serait passé

Dennis Wood est en train de se rendre compte que la gloire est éphémère dans le monde des affaires.

Il y a un an, le président du conseil et chef de la direction des **Industries C-MAC** (Mtl, CMS, 3,70 \$) était la coqueluche des investisseurs.

Le dirigeant de 55 ans avait réussi, en deux ans, à quintupler le chiffre d'affaires (173 M\$) de son entreprise spécialisée dans la micro-électronique grâce à l'acquisition d'une série d'usines de **Northern Telecom** (Mtl, NTL, 47,875 \$).

Le cours du titre de C-MAC grimpeait en flèche. M. Wood venait d'ailleurs de le fractionner à raison de deux pour un après que les actions aient frisé le cap des 20 \$. Les titres avaient été émis à 7,25 \$, en décembre 1992.

Surprise, surprise

C'était avant que **Memotec Communications** (Mtl, MCM, 3,50 \$) ne vienne gâter la sauce.

Au début de l'année, C-MAC a fait l'acquisition de 52 % du capital-actions du spécialiste de la gestion de réseaux de communications. Quatre mois plus tard, elle a proposé une fusion à Memo-

tec. Sa stratégie : mettre la main sur un fabricant de produits finis qui permettent de réaliser des marges de profit supérieures. C-MAC tire moins de 10 % de ses revenus de produits finis.

La fusion a avorté toutefois quand M. Wood a découvert des « irrégularités » à la suite d'une étude en profondeur des états financiers de Memotec. Memotec a réalisé alors des radiations de près de 3 M\$ afin notamment d'apporter des corrections à ses stocks. La direction n'a pas expliqué ces « irrégularités ».

Année difficile

Comme si cela ne suffisait pas, le principal marché de C-MAC, les microcircuits hybrides, s'est mis à stagner, en 1994. Les microcircuits hybrides sont des supports en céramique qui permettent de relier des composantes électroniques.

Conséquence : les résultats financiers de l'entreprise se sont détériorés. Si l'on fait abstraction des activités de Memotec, la compagnie a enregistré un bénéfice net de 2 M\$, ou 0,08 \$ par action, à l'issue de son deuxième trimestre prenant fin le 2 juil-

let, contre un profit net de 2,7 M\$, ou 0,14 \$ par action, pour la même période l'année précédente. « Le troisième trimestre sera également décevant », prévient **Benoît Chotard**, analyste pour **Les Investissements Dlouhy**.

« On ne connaît pas notre meilleure année », admet **Aldée Cabana**, vice-président exécutif et affaires corporatives de C-MAC.

Les investisseurs se sont donc mis à bouder C-MAC. Le titre de l'entreprise stagne depuis autour de 4 \$, son cours le plus bas depuis un an. M. Chotard prévoit que l'entreprise réalisera un profit de 0,22 \$ par action contre un bénéfice de 0,44 \$ par action, en 1993.

Diversification graduelle

M. Cabana soutient que le « pire de la tempête » est passé chez Memotec et que le marché des microcircuits hybrides devrait rebondir en 1995.

M. Chotard partage son optimisme. Il recommande l'achat de l'action de C-MAC. Il prédit que le titre variera entre 6 \$ et 8 \$ au cours des 12 ou 18 prochains



Les microcircuits hybrides et les panneaux d'interconnexion sont les principaux produits fabriqués par C-MAC.

mois et que le bénéfice atteindra 0,51 \$ par action, en 1995. « En termes d'ingénierie, ils sont très forts. Ils savent ajouter de la valeur à leurs produits. L'accent doit être mis sur le support aux produits pour se distinguer dans leur secteur où les marges sont minces. C'est ce qu'ils font », explique-t-il.

C-MAC est également moins en moins tributaire de **Northern Telecom** qui connaît sa part de difficultés.

Il y a trois ans, la société réalisait au moins 90 % de ses ventes auprès de **Northern**. Aujourd'hui, cette proportion tourne autour de 60 %. L'an passé, l'usine de C-MAC, à Winnipeg, alimentait uniquement **Northern**. Elle tire maintenant le quart de ses revenus d'autres clients.

Manne de GM

D'autres signes sont encourageants. C-MAC parvient à réaliser des profits même si l'ensemble de ses 13 usines

ne sont utilisées qu'à moins de 45 % de leur capacité.

La société mise, entre autres, sur **General Motors (GM)** pour combler cette lacune.

Depuis trois ans, elle mène des recherches avec une filiale de GM afin de produire des microcircuits hybrides pour la future génération de « voitures intelligentes » du constructeur d'automobiles américain. Retombées possibles : 100 M\$ de revenus par année.

C-MAC est également l'une des entreprises en lice pour fabriquer des thermostats électroniques pour **Hydro-Québec** dans le cadre de son programme **Écono-Comfort+**. On parle d'un contrat de 150 M\$ entre 1995 et 1997.

M. Wood prépare également une incursion en Chine, en 1995, afin qu'elle puisse continuer à approvisionner des clients comme **Northern** et **AT&T** qui exploitent déjà des usines dans ce pays.

C-MAC a procédé à une

restructuration. Elle a éliminé la structure par laquelle ses directions étaient divisées en fonction de régions géographiques pour la remplacer par une structure axée sur ses lignes de produits. « Cela permet d'avoir des centres d'excellence », indique M. Chotard.

Malgré tout, des doutes subsistent encore sur les parquets face à C-MAC.

Sa marge brute ne cesse de dégringoler. Elle s'établissait à 16,6 %, en 1990, contre 9,6 %, en 1993.

Les investisseurs s'interrogent également sur la capacité de l'équipe de M. Wood de livrer la marchandise.

« Ils se demandent si l'équipe de gestion a la capacité de gérer cette croissance outre-mer. **Bombardier** l'a fait, mais eux réussiront-ils ? », affirme le vice-président de l'un des principaux investisseurs institutionnels au Québec.

GILLES LAJOIE

LES INDUSTRIES C-MAC (CMS)

Activités : La société est un leader dans les systèmes micro-électroniques avancés et ses composantes. Ses produits sont utilisés dans les télécommunications et dans le traitement de données.

Cours récent 3,70 \$ Bas 3,70 \$ Dividende : 0,00 \$
Haut 9,50 \$ Rendement 0,0 %

Quatre derniers trimestres (au 31-06-94)	Fin d'exercice, 31 décembre	1993 1992 1991			Croissance moy. (2 ans)
Multiple	Ventes (M\$)	173,3	116,9	30,7	137,6 %
Bénéfice net* 0,29 \$	Bénéfice net/action (\$)	0,44	0,50	0,16	65,8 %
Fonds auto./action 0,740 \$	Fonds aut./action (\$)	0,72	0,87	0,43	29,4 %
Valeur comptable par action 3,90 \$	Avoir act./action (\$)	3,74	1,94	0,64	141,7 %
Ventes 221,2 M\$	Rend. moyen/avoir (%)	13,9	28,3	38,1	Rendement moy. (3 ans) de l'avoir 26,8 %
	Dette totale/avoir act.	0,45	0,81	1,96	
	Ratio fonds de roulement	2,1	2,0	2,1	
	Encaisse (M\$)	43,1	15,6	3,0	

* Comprend une perte extraordinaire de 2,984 M\$

Tableau : Cote 100 Inc.



Fonds mutuels Trimark vous ouvre les portes de l'Orient et vous offre l'opportunité d'investir dans les marchés affichant les plus fortes croissances économiques de la région Indo-Pacifique.



Pour plus de renseignements sur le Fonds Indo-Pacifique Trimark, communiquez aujourd'hui avec votre conseiller financier ou composez le 1-800-465-3399.

Fonds Indo-Pacifique TRIMARK

FONDS MUTUELS TRIMARK
MEUX PLACER POUR PERFORMER

La valeur de vos parts et le rendement de vos placements fluctueront. Des renseignements importants concernant tout fonds mutuel sont inclus dans leur prospectus simplifié. Lisez soigneusement votre prospectus avant d'investir. Vous pouvez en obtenir un des Fonds mutuels Trimark.

FINANCE

Plusieurs firmes de commerce du détail devraient

Le regain de vie du consommateur devrait amener de l'eau au moulin de plusieurs firmes canadiennes oeuvrant dans le commerce du détail.

Jusqu'à la fin de 1993, le croissance de l'économie canadienne reposait surtout sur les exportations. Depuis le début de 1994, un nouveau participant à la croissance a fait son apparition : le consommateur.

« Les dépenses de consommation, ce sont les deux tiers de notre économie. Toute croissance économique doit,

pour être durable, compter sur la présence active du consommateur », a affirmé Sébastien van Berkomp, président de la maison de gestion Van Berkomp & Associés.

Création d'emplois et hausses salariales permettront aux Canadiens d'accroître leurs dépenses de consommation de plus de 3 % pour la prochaine année, selon plusieurs économistes.

Il faut toutefois faire attention. « La croissance des dépenses de consommation sera probablement moins forte

que celle qu'on a connue au cours des cycles de croissance précédents », a averti M. Van Berkomp. Pourquoi ? Parce que nos gouvernements devront, pour réduire leur déficit, sabrer les programmes sociaux, ce qui affectera le pouvoir d'achat des Canadiens.

Les propos récents tenus par Paul Martin, ministre fédéral des Finances, devant le Comité permanent des finances, vont clairement dans ce sens.

Plusieurs entreprises veulent profiter de la manne du

secteur de la consommation. Il y a les firmes canadiennes et celles en provenance des États-Unis, comme Wal-Mart Stores (New York, WMT, 23,88 \$ US). La venue de ce géant américain a fait trembler nos détaillants. Son entrée, combinée à l'activité économique interne plutôt faible de 1992 et de 1993 a eu l'effet d'une douche froide sur le secteur de la consommation à la bourse.

Le sous-indice du secteur de la consommation du TSE 300 a reculé sensiblement au premier semestre de 1994,

passant de 4353,76, au 2 janvier, à 3440,94, au 24 juin, une chute de 21 %. Pour la même période, l'indice TSE 300 a reculé de 8,4 %.

Premiers signes d'un revirement

Heureusement, de juillet à septembre, l'indice du secteur de la consommation a repris de l'aplomb, moins que le TSE 300, toutefois. Ce serait malgré tout les premiers signes d'un revirement de tendance pour ce secteur de notre économie, selon les spécialistes de BBN James Capel. Cette firme de courtage invite ainsi les investisseurs à profiter de ce nouveau souffle de la consommation.

Certes, Wal-Mart prendra sa place au pays. Déjà, ses ventes au pi² au Canada ont augmenté sensiblement à 200 \$ le pi² par rapport à 100 \$ pour les anciens magasins Woolco convertis en Wal-Mart. La compagnie a converti 25 magasins Woolco sur les 122 achetés en 1993.

En dépit des gains de Wal-Mart, les détaillants canadiens ne semblent pas avoir

été affectés, ayant eux aussi trouvé leur compte dans la nouvelle croissance des dépenses de consommation. Canadian Tire (Mtl, CTR.A, 11 \$) et Zellers, deux grandes chaînes susceptibles d'être touchées par l'arrivée de Wal-Mart, ont enregistré une hausse vigoureuse de leurs ventes au cours des derniers trimestres.

Des détaillants de biens durables, tels que le Groupe BMTC (Mtl, GBTA, 9 \$), qui possède les magasins de meubles Brault & Martineau, à Montréal, et Tanguay, à Québec, de même que Sears Canada (Tor., SCC, 8,25 \$), ont vu leurs ventes s'accroître au cours des 12 derniers mois.

Les magasins de biens non durables ne devraient pas tarder à s'engager eux aussi sur la voie de la croissance, probablement en 1995, selon George Hartman, analyste de BBN James Capel.

Plusieurs sociétés de détail inscrites en bourse

Les avenues pour les investisseurs ne manquent pas



**CHEZ VOLVO, pas question DE COMPROMIS.
MÊME SI L'ON SAIT arrondir LES ANGLES.**

LA NOUVELLE 960 DE VOLVO. Un coup d'oeil à la nouvelle Volvo 960 vous apprend deux choses. Que nos ingénieurs sont toujours aussi rigoureux. Mais qu'ils peuvent manifester une souplesse inattendue.

Il semble presque que ces ingénieurs aient laissé les vents nordiques sculpter la carrosserie—ses formes sont comme minutieusement affinées pour aboutir à des lignes plus souples et à des courbes plus gracieuses. Dans le fini de l'ouvrage se manifeste le souci du détail et du travail bien fait attendus de Volvo. Vous verrez aussi que rien n'a été épargné à propos de l'infrastructure: suspension entièrement nouvelle, moteur donnant un couple plus élevé à bas régime et intérieur offrant autant de plaisir aux membres qu'au regard.

Le tout prouve que la rigueur suédoise peut parfois s'infléchir. Pour plus de renseignements, composez le 1 (800) 960-9988.

Sécurité avant tout.

VOLVO

© 1994, Volvo Canada Ltée. Sécurité avant tout est une marque de commerce de Volvo Canada Ltée.

APPEL DE PROPOSITIONS POUR SERVICES PROFESSIONNELS EN GESTION D'IMMEUBLES ET DE COURTAGE IMMOBILIER

Appel de propositions pour services professionnels en gestion d'immeubles et de courtage immobilier.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement désire obtenir des propositions de service de gestion d'immeubles et de courtage immobilier pour des ensembles d'immeubles de 1 à 23 unités incluant des condominiums. Ces immeubles sont répartis dans la grande région de Montréal.

Les propositions scellées, clairement identifiées au sujet du contenu et adressées aux soussignées, seront acceptées jusqu'à 16 h 30 le 25 novembre 1994.

Les documents de soumission peuvent être obtenus à l'adresse indiquée plus bas. Un montant de 25 \$ sera exigé pour l'obtention des documents de soumission.

La SCHL ne s'engage pas à retenir la plus basse ni aucune des propositions.

Toute demande d'information devra être adressée à :
Johanne Guignard
Société canadienne d'hypothèques et de logement
1111, rue St-Urbain, bureau 201
Montréal (Québec)
H2Z 1Y6
Tél. : (514) 283-3060
Télec. : (514) 283-0404

SCHL CMHC
Question habitation, comptez sur nous

La SCHL collabore avec tous les paliers du gouvernement, l'industrie et la société afin d'aider les Canadiens à se loger.

Canada

profiter de l'éveil du consommateur canadien

VINGT SOCIÉTÉS OUVERTES DU SECTEUR DU DÉTAIL SUIVIES PAR BBN JAMES CAPEL

	Cours	Prix cible dans 12 mois	Préférence relative ¹
A Buck or Two Stores	4,00 \$	5,00 \$	4
Groupe BMTC	9,00 \$	12,00 \$	1
Canadian Tire	11,00 \$	11,00 \$	4
Le Château	14,25 \$	20,00 \$	1
Dylex Ltd	0,75 \$	1,21 \$	3
Forsyth, John Co. (The)	2,50 \$	n.d.	3
Groupe Forzani	9,13 \$	10,50 \$	2
Future Shop	25,00 \$	35,00 \$	1
Gendis	16,50 \$	17,00 \$	4
Entreprises Hartco	6,88 \$	9,00 \$	3
Hudson Bay	27,38 \$	31,00 \$	3
Jean Coutu	7,00 \$	7,50 \$	3
Mark's Work Wearhouse	1,65 \$	2,50 \$	2
North West Co.	12,88 \$	15,00 \$	3
Pennington Stores	2,10 \$	n.d.	5
Reitman's Ltd.	18,00 \$	23,00 \$	3
San Francisco	4,30 \$	6,50 \$	4
Sears Canada	8,25 \$	10,00 \$	2
Suzy Shier Ltd	11,25 \$	15,00 \$	1
White Rose Nursery	5,00 \$	7,50 \$	3

¹ : 1 pour le plus fort et 5 pour le plus faible

Source : BBN James Capel Tableau : LES AFFAIRES



Photo : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

La reprise de la consommation sera probablement moins forte que lors des cycles de croissance précédents, Ottawa ayant annoncé son intention de sabrer les programmes sociaux.

FSS, 25 \$), le Groupe Forzani (Mtl, FGL, 9,13 \$), Mark's Work Wearhouse (Tor., MWW, 1,65 \$) et Sears Canada sont les favoris de M. Hartman dans le secteur du détail.

Sébastien van Berkom voit également d'autres firmes

intéressantes dans le secteur. Les Entreprises Hartco (Mtl, HTC, 6,75 \$), A.L. Van Houtte (Mtl, VH, 13,50 \$) et Journey's End (Mtl, JEM, 2,10 \$) sont trois sociétés qui, à son avis, sont en mesure de profiter du nouvel élan de la consom-

mation. Certaines de ces firmes ont des débetures convertibles en circulation. C'est le cas d'A.L. Van Houtte et de Dylex (Tor., DLX, 1,25 \$).

L'investisseur plus prudent peut participer au secteur du détail par le truchement de

ces deux débetures, qui s'échangent présentement sur la base de rendements à l'échéance respectifs de 7 et de 16 % environ.

Dylex s'avère un placement passablement plus risqué que Van Houtte.

La première, pour éviter la faillite, a dû procéder à une restructuration importante de son capital.

La seconde s'apprête à franchir le cap du 100 M\$ de ventes sur une base annuelle, grâce à la récente acquisition de Red Carpet Food Services.

La hausse récente et substantielle du prix du café pourrait cependant réduire la marge de profit brute de la compagnie, selon Sébastien van Berkom.

Parmi les firmes du secteur à éviter, M. van Berkom a nommé le Groupe Jean Coutu (Mtl, PJC.A, 7 \$), dont le succès en terre américaine est loin d'être certain, ainsi que Canadian Tire, Sears et Hudson's Bay (Tor., HBC, 27,38 \$), qui devront faire la lutte à Wal-Mart.

CLAUDE CHIASSON

FAITES JOUER L'ALENA À VOTRE AVANTAGE

Avec le Fonds avantages ALENA

Vous pouvez maintenant miser sur l'énorme potentiel de croissance que représente le nouveau et dynamique marché créé par l'Accord de libre-échange nord-américain (l'ALENA). Notre Fonds avantages ALENA

a été conçu pour favoriser la croissance à long terme en investissant dans les compagnies canadiennes, américaines et mexicaines qui devraient le plus tirer profit de l'ALENA. En plus de notre Fonds avantages ALENA, vous pouvez également investir dans nos quatre nouveaux fonds d'investissement internationaux : le Fonds européen de croissance, le Fonds japonais de croissance, le Fonds de croissance de l'Extrême-Orient et le Fonds des marchés en développement. Renseignez-vous également sur notre Fonds de revenu de dividendes. Pour en savoir plus, communiquez avec votre succursale de la Banque de Montréal, avec certains bureaux de Nesbitt Burns ou appelez La Ligne d'action^{MD} de la Banque de Montréal.

Au-delà de l'argent,
il y a les gens.

FONDS 

FINANCE

Une action privilégiée qui donne un rendement d'intérêt équivalent à l'échéance de 12,65 %

L'action privilégiée série 12 de la Banque Nationale (Mtl, NA, 9,50 \$) s'échange sur la base d'un rendement à l'échéance de plus de 12,50 %.

A la fin de la dernière décennie, les banques canadiennes ont émis plusieurs séries d'actions privilégiées. Leur particularité : plusieurs d'entre elles peuvent être converties à l'échéance en actions de la banque émettrice. Dans le jargon financier, on appelle ces titres les actions privilégiées à *soft retraction*.

Dans certains cas, l'action privilégiée pourra être convertie en un nombre d'actions ordinaires équivalent à sa valeur à l'échéance, normalement de 25 \$.

Dans d'autres cas, la conversion se fera sur la même base, mais en prenant 95 % du cours moyen de l'action à la date d'échéance.

Par conséquent, pour leur valeur à l'échéance de 25 \$, ces actions privilégiées seront converties en un nombre d'actions ordinaires dont la valeur marchande sera plus

LES ACTIONS PRIVILÉGIÉES DES BANQUES CONVERTIBLES EN ACTIONS

Description	Symbole	Coupon	Dividende	Date d'échéance	Valeur à l'échéance	Cours au 10 oct. 94	rendement courant	rendement à l'échéance	Rend. équivalent
Banque Nova Scotia	BNS.PR.E	7,14 %	1,79 \$	28-Oct-2002	25 \$	25,13 \$	7,12 %	7,07 %	8,84 %
Banque Nova Scotia	BNS.PR.D	9,24 %	2,31 \$	29-Oct-1997	25 \$	27,50 \$	8,40 %	5,99 %	7,48 %
Banque CIBC	CM.PR.K	7,00 %	1,75 \$	31-Oct-2000	26 \$	25,00 \$	7,00 %	7,47 %	9,34 %
Banque CIBC	CM.PR.I	9,00 %	2,28 \$	30-Avr-1998	26 \$	27,70 \$	8,23 %	6,87 %	8,59 %
Banque Laurentienne	LB.PR.A	8,75 %	2,19 \$	26-Nov-2001	25 \$	26,56 \$	8,24 %	7,68 %	9,60 %
Banque Nationale	NA.PR.G	8,69 %	2,19 \$	16-Nov-2001	25 \$	25,88 \$	8,46 %	8,14 %	10,17 %
Banque Nationale	NA.PR.I	6,50 %	1,63 \$	15-Mai-2001	26 \$	20,88 \$	7,80 %	10,11 %	12,64 %
Banque Nationale	NA.PR.H	8,00 %	2,00 \$	15-Fév-2002	25 \$	24,63 \$	8,12 %	8,25 %	10,31 %
Banque Royale	RY.PR.J	7,10 %	1,77 \$	24-Mai-2003	25 \$	24,88 \$	7,11 %	7,15 %	8,93 %
Banque Royale	RY.PR.G	8,50 %	2,13 \$	31-Oct-1999	25 \$	27,50 \$	7,74 %	6,35 %	7,94 %
Banque Royale	RY.PR.H	9,00 %	2,25 \$	24-Août-2001	25 \$	28,13 \$	7,99 %	6,83 %	8,54 %

1 : Le rendement équivalent d'intérêt est obtenu en multipliant par 1,25 le rendement de dividende à l'échéance

Tableau: LES AFFAIRES

élevée que 25 \$, soit quelque part entre 26 et 26,50 \$.

Les actions privilégiées série 12 de la Banque Nationale appartiennent à cette seconde catégorie. Comme le montre le tableau ci-contre à la septième ligne, chaque action privilégiée série 12 de la Banque pourra être convertie au gré du porteur, le 15 mai 2001, en des actions ordinaires pour une valeur marchande de 26 \$.

Le cours de l'action au 19 octobre était de 20,88 \$. En achetant l'action privilégiée série 12 de la Banque Nationale à ce prix, l'investisseur est assuré d'obtenir à l'échéance, dans six ans et demi, 26 \$ en actions ordinaires, soit une plus-value de 5,13 \$ pour la période.

Ce n'est pas tout. L'action privilégiée série 12 accorde un dividende annuel de 1,63 \$ versé trimestrielle-

ment le 15 des mois de février, mai, août et novembre. Au total, pour la période de plus de six ans, cette action aura donné à son acquéreur un rendement de dividende annuel composé de 10,12 %.

Les revenus de dividende sont moins imposés que les revenus d'intérêt. Les dividendes donnent droit à un crédit d'impôt qui correspond à 8,87 % au Québec et à 13,33 % au fédéral de leur

valeur majorée de 25 %.

Aussi, pour le convertir en son revenu d'intérêt équivalent avant impôts, le dividende doit être multiplié par 1,25. C'est la règle générale.

En multipliant le rendement à l'échéance de dividende par 1,25, on obtient le rendement d'intérêt équivalent à l'échéance de l'action privilégiée, soit 12,65 % dans le cas de l'action privilégiée série 12 de la Banque Nationale.

Un rendement bien supérieur à celui des obligations

Ce rendement se compare avantageusement à celui des obligations d'échéance comparable. Par exemple, les obligations provinciales et corporatives d'échéance de six à huit ans s'échangent sur la base de rendement à l'échéance de 9,3 % à 9,4 %. Cette série particulière d'actions privilégiées offre donc un rendement de plus de 3 % supérieur à celui des obligations négociables.

C'est d'ailleurs la série d'actions privilégiées la plus

attrayante parmi les 11 décrites dans le tableau.

Les deux autres séries affichant des rendements élevés appartiennent encore à la Banque Nationale; ce sont les actions privilégiées de la série 10 classe G et celles de la série 11 classe H. Les actions privilégiées de ces deux séries s'échangent respectivement sur la base de rendement équivalent d'intérêt annuel à l'échéance de 10,18 % et 10,32 %.

Des actions privilégiées en général trop chères

Quant aux autres actions privilégiées décrites dans le tableau, leurs rendements d'intérêt équivalents à l'échéance se comparent à ceux des obligations négociables ou leur sont inférieurs. Les actions privilégiées sont, de par leur nature, des placements plus risqués que les obligations.

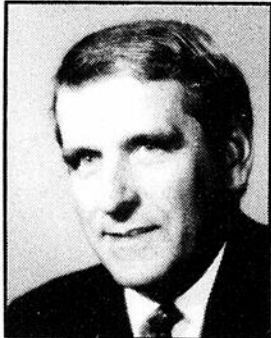
Advenant la faillite de l'émetteur, les détenteurs d'actions privilégiées sont les derniers avec les actionnaires ordinaires à pouvoir recourir au produit de la liquidation de l'actif pour récupérer le capital investi.

En raison de ce risque, l'action privilégiée devrait accorder à l'investisseur une prime se traduisant par un rendement d'intérêt équivalent de 1,5 % supérieur au rendement à l'échéance d'obligations négociables corporatives comparables.

Selon cette règle, seule l'action privilégiée série 12 de la Banque Nationale est intéressante actuellement pour le petit investisseur. Les autres sont trop chères.

CLAUDE CHIASSON

AVIS DE NOMINATION



Gilles Marcotte, FCA

M. Jacques Gauthier, président de KPMG Poissant Thibault - Peat Marwick Thorne, est heureux d'annoncer la nomination de M. Gilles Marcotte, FCA, à titre d'associé directeur du bureau de Québec.

M. Marcotte continuera de servir une clientèle vaste et variée tout en voyant aux destinées du bureau de KPMG à Québec. Gilles Marcotte siège au Conseil des associés de KPMG et, très impliqué dans son milieu, il assume aussi la présidence de l'Orchestre Symphonique de Québec et de la Caisse populaire de Charlesbourg.

KPMG est l'un des plus importants cabinets comptables et de gestion au Québec. À l'échelle internationale, KPMG offre à ses clients un réseau de plus de 73 000 personnes offrant des expertises variées dans plus de 130 pays.

La réforme à la CSST: faites-vous entendre!

Consultation

Chefs d'entreprises
Gestionnaires du dossier santé-sécurité au travail
Contrôleurs

Nous voulons votre avis

Groupe AST, chef de file en gestion de la santé-sécurité au travail, présentera un mémoire à l'intention du législateur, à qui la CSST a demandé de préparer une importante réforme à la LATMP.

Groupe AST vous invite à contribuer à la rédaction de ce mémoire en participant à la vaste tournée de consultation qui se rendra prochainement dans votre région.

Venez vous exprimer sur les points sujets à réforme:

- abolition des tribunaux administratifs (BRP et CALP)
- création d'un nouveau tribunal: Commission paritaire des lésions professionnelles
- plus de pouvoirs aux médecins traitants
- ... et plusieurs autres points

Notre équipe de spécialistes se rendra prochainement dans les villes suivantes:

8 novembre	Trois-Rivières	Hôtel Le Baron
10 novembre	Sherbrooke	Hôtel Delta
15 novembre	Québec	Château Frontenac
16 novembre	Montréal	Hôtel Sheraton Centre
18 novembre	Laval	Hôtel Sheraton

Inscription gratuite

Pour information et inscription, téléphonez au (514) 848-9899



GROUPE AST inc.
3875, rue Saint-Urbain
bureau 300
Montréal (Québec)
H2W 1V1

"Chef de file en gestion de la santé et de la sécurité au travail pour l'entreprise québécoise"

CONFÉRENCE

«Perspectives d'investissements à l'échelle internationale»

Notre conférencier sera:

Monsieur Vincent Hogue
Vice-président

Fidelity Investments Canada Ltd

Mercredi le 9 novembre 1994

19:00 heures

Club Privé Ville-Marie

Édifice IBM-Marathon

1250, boul. René-Lévesque ouest

47ème Étage

Montréal

Nombre de places limité

R.S.V.P.

avant le 4 novembre 1994

Mme Marie-Josée Couture

au (514) 874-6078

1-800-465-9246



RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES
Membre du Groupe de la Banque Royale

Allez-y nous nous engageons

Comment pouvons-nous faire une telle promesse ?

- Parce que nous sommes le 4ème gestionnaire d'actifs mondial en tant qu'assureur et le 12ème groupe d'assurance dans le monde.
- En innovant, en créant de nouveaux produits, en offrant un service sans cesse amélioré à nos clients, nous avons fait évoluer notre métier.
- Si nous avons aujourd'hui plus de 11 000 000 de clients, c'est parce que ce service est mis en oeuvre par des hommes et des femmes partageant une même vision d'exigence.
- En améliorant constamment notre rentabilité et en réagissant rapidement aux opportunités, nous avons construit un Groupe de taille mondiale.
- Avec plus de 330 milliards de dollars canadiens d'actifs gérés, avec 50 000 collaborateurs sur 3 continents et dans 16 pays, nous pouvons aujourd'hui nous engager sans hésiter et offrir à nos clients la liberté d'esprit dont tout homme a besoin pour avancer...



ASSURANCES & PLACEMENTS

FINANCE

Tout investisseur doit se méfier des titres de haute

Compaq Computer (New York, CPQ, 36,50 \$ US) a presque doublé ses profits au cours de son troisième trimestre. Les bénéfices de Sun Microsystems (Nasdaq, SUNW, 33,13 \$ US), à ce même trimestre, ont bondi de 138 %. Apple Computer (Nasdaq, AAPL, 41,33 \$ US) a battu toutes les prévisions des analystes : elle a réalisé des profits de 114,7 M\$ US (0,95 \$ US par action), comparativement à 2,7 M\$ US (0,02 \$ US), toujours au troisième trimestre.

Les fabricants d'ordinateurs font des affaires d'or. Ils ne sont pas les seuls : les concepteurs et fabricants de microprocesseurs sont également prospères, tellement que les investisseurs devraient se méfier.

Ces meilleurs profits forceront les analystes à revoir leurs prévisions pour les prochains trimestres. Il faut notamment s'attendre à ce que les prévisions pour le qua-

trième trimestre, incluant la lucrative période de Noël, soient particulièrement roses. Cela ouvrira la porte à des déceptions, sans compter que nous sommes peut-être à un sommet au niveau du rythme de croissance de ce secteur.

« Alors que les titres de haute technologie étaient beaucoup trop déprimés en 1990, ils sont surévalués actuellement », avertit Fred Hickey, éditeur du bulletin spécialisé *The High Tech Strategist*, de Nashua (New Hampshire). Le portefeuille modèle de M. Hickey a réalisé un rendement annuel composé de 28,7 % depuis juillet 1987.

Contraste

Le contexte actuel contraste avec la situation de 1990-91. À ce moment, peu d'investisseurs avaient le courage d'acheter les titres de technologie. Guerres de prix, demande modeste et réces-

sion les éloignaient. En décembre 1991, nous avons attiré l'attention des lecteurs sur ce phénomène, dans un article intitulé *Plusieurs titres du secteur informatique sont fortement dépréciés* (21 décembre 1991, page 18).

Parmi les huit titres dont il était question, un a triplé (Compaq) et le cours d'un autre a été multiplié par sept : Western Digital (New York, WDC, 15,75 \$ US). Ces forts rendements compensent pour les perdants, comme Commodore International, qui a fait faillite.

Depuis quatre ans, les titres de technologie ont beaucoup mieux fait que le marché boursier dans son ensemble. Fred Hickey a cité des chiffres éloquents. Pendant que l'indice *Dow Jones* progressait d'environ 2400 à 3800, l'indice *Investor's Daily High Tech* bondissait de 120 %. « Plusieurs titres populaires de haute technologie ont décuplé en quatre ans. »

Cette performance s'expli-

que par l'explosion de la demande pour les ordinateurs personnels (PC). M. Hickey a expliqué que le secteur des ordinateurs personnels est la locomotive de toute l'indus-

trie de la haute technologie; en 1992, la croissance atteignait 40 %. Or, ce rythme de croissance est en baisse.

« En 1993, la croissance a ralenti à 25-30 % et a conti-

nué de baisser au premier semestre, à 20 %. » Ces chiffres sont tout de même fort intéressants, dans une économie américaine en croissan-

Comment Fidelity fait grimper des titres

Selon Fred Hickey, éditeur du bulletin spécialisé *The High Tech Strategist*, un des responsables de la grande popularité des titres de haute technologie est Jeffrey Vinik, gestionnaire qui a remplacé Peter Lynch à la tête de Fidelity Magellan Fund.

Le fonds Magellan, avec ses 36,5 milliards de dollars US d'actif, est le plus important fonds d'actions aux États-Unis. « M. Vinik a fait un immense pari sur un des secteurs les plus volatils de la bourse et de l'économie : la technologie », a expliqué M. Hickey.

Ainsi, le fonds Magellan a investi plus de 25 % de son actif dans le secteur technologique. C'est tout un contraste avec Peter Lynch, qui n'aimait pas particulièrement ce secteur parce qu'il ne le comprenait pas bien.

Par exemple, Fidelity Magellan est le plus important actionnaire de National Semiconductor (New York, NSM, 15,13 \$ US), de Motorola (New York, MOT, 55,75 \$ US), d'Intel (Nasdaq, INTX, 59,75 \$ US), de Texas Instruments (New York, TXN, 68 \$ US), d'Analog Devices (New York, ADI, 32,25 \$ US) et de Linear Technologies (Nasdaq, LLTC, 46 \$ US).

Le fonds a des positions majeures dans Oracle Systems (Nasdaq, ORCL, 45,25 \$ US), Micron Technology (New York, MU, 34,63 \$ US) et Adaptec (Nasdaq, ADPT, 18,25 \$ US) et de nombreux autres titres technologiques.

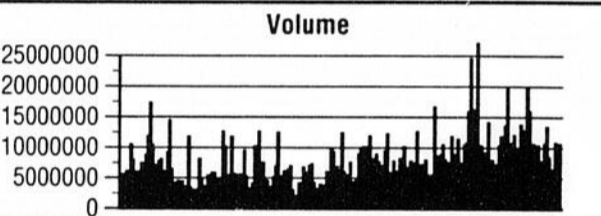
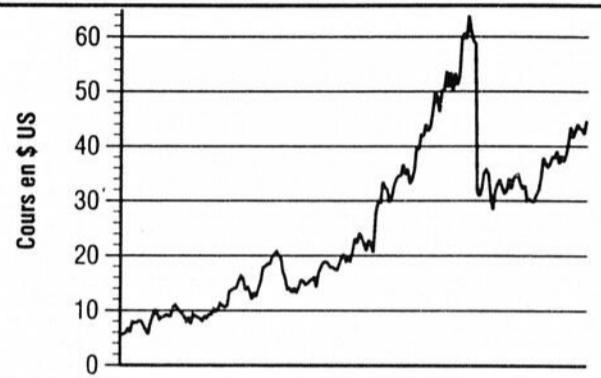
L'éditeur a indiqué que M. Vinik a pris une importante participation dans Micro Warehouse (Nasdaq, MWHS, 31,75 \$ US), qui vend par la poste (par catalogues) des ordinateurs personnels et de l'équipement informatique. Le titre de Micro se vend 1,5 fois ses revenus, après une appréciation de 50 % jusqu'ici cette année.

M. Hickey n'en revient pas de cette riche évaluation pour une entreprise oeuvrant dans un secteur où les barrières à l'entrée sont pratiquement inexistantes.

« Normalement, une compagnie de ce type se vend à une fraction de son chiffre d'affaires. » Or, Fidelity possède 2,9 M d'actions de

ORACLE SYSTEMS (Nasdaq, ORCL) Hebdomadaire

Du 26 octobre 1990 au 14 octobre 1994



Source : Télécote, EMS

Graphique : LES AFFAIRES

« Si ce n'avait été du service de voiture, j'aurais indubitablement été en retard pour le dessert! »



Le service de voiture du Club RSVP de l'Hôtel Le Méridien ; vous avez déjà assez de choses en tête lorsque vous voyagez sans avoir, en plus, à mémoriser la carte de la ville pour vous assurer de ne pas être en retard à vos engagements. Pour cette raison l'Hôtel Le Méridien met à votre disposition un service de voiture au centre-ville, du lundi au vendredi, de 7 h 30 à 9 h 00 et de 17 h 00 à 18 h 30.

LE CLUB RSVP; plus on voyage, plus on est Méridien.

Le
MERIDIEN
MONTREAL

Angle Jeanne-Mance et Sainte-Catherine, (514) 285-1450

ABOU-DHABI • AL KHORBAR • ATHINES • BAHA • BAIREIN • BANGKOK • BARCELONE • BOSTON • BRAZAVILLE • CHAMPELLON • CIBOAGO • DAKAR • DAMAS • DJAKARTA • DOHA
 PARIS LEGALE • PARIS MONTPARNAISE • PHUKET • PORT GASTIL • PORTO • RED • SAINT MARTIN • SAN DIEGO • SECHELLES • SINGAPOUR • SINGAPOUR CHANGI • TOKYO • TORONTO • TRIANGLE D'OR • TUNIS • VANCOUVER
 HEBER MEIN • JAWAH • PEARLSAN • INSBROCK • INSBROCK • ENSBROCK • SIBIRIET • SHANGHAI • SHANGHAI • SHANGHAI • SHANGHAI • SHANGHAI • SHANGHAI • SHANGHAI • SHANGHAI
 COMPAGNON DE VOYAGE D'AIR FRANCE

technologie

ce de 3 à 4 %. Toutefois, il y a des signes inquiétants à l'horizon.

L'éditeur a souligné, entre autres, les stocks en forte hausse chez plusieurs fabricants d'ordinateurs, dont Compaq et Apple, et chez Intel (Nasdaq, INTC, 59,75 \$ US), leader mondial des microprocesseurs.

Compaq a 2,3 milliards de dollars US en stock et Apple, 1,3 milliard. Intel a vu ses stocks passer de 535 M\$ US, en 1992, à 1,2 milliard, le 2 juillet 1994.

De plus, au moment de la publication de ses résultats trimestriels la semaine dernière, la direction de Compaq a précisé que la baisse de ses marges bénéficiaires au troisième trimestre reflétait les conditions de l'industrie qui perdureront pendant le reste de l'année.

La marge brute de Compaq est passée de 26,5 %, au deuxième trimestre, à 23 %, au troisième trimestre.

Alors qu'on connaissait des pénuries de PC en 1992-93, nous sommes maintenant dans la situation inverse. AST Research (Nasdaq, ASTA, 12 \$ US), un des cinq plus importants fabricants de micro-ordinateurs aux États-Unis, planifie des encans d'ici la fin de l'année pour se débarrasser de ses surplus.

Si les fabricants d'ordinateurs subissent un ralentissement de croissance et connaissent un surplus d'ordinateurs, il y a de fortes chances qu'ils diminuent leurs commandes de pièces et de périphériques. C'est pourquoi toute l'industrie pourrait attraper le rhume lorsqu'ils éternueront. Cela est intéressant pour l'investisseur, car l'enthousiasme est à son comble pour la plupart de

ces titres. Et cet enthousiasme pousse les investisseurs à payer des prix trop élevés pour des titres dont la valeur pourrait dégringoler.

M. Hickey a donné un exemple de cette surévaluation : Atmel (Nasdaq, ATMI, 31,33 \$ US), fabricant de microprocesseurs. A son cours récent, Atmel avait une valeur boursière de 1,5 milliard de dollars. « C'est quatre fois les ventes pour un fabricant de matières premières sans valeur ajoutée qui a comme concurrents des géants comme Intel. »

L'acheteur de ces titres doit donc faire preuve d'une grande prudence. Tout résultat décevant au cours des prochains trimestres sera accueilli par des mini krachs fort douloureux. Il est généralement préférable d'acheter ces titres lorsque personne en veut.

IBM : encore un fiasco, sur une base fondamentale

En lisant le bulletin de M. Hickey, on comprend qu'il faut faire particulièrement attention à des titres comme ceux d'Intel et d'IBM (New York, IBM, 75,50 \$ US). Même si son titre a grimpé depuis quelques mois, IBM n'a pas résolu ses problèmes fondamentaux.

« Sur une base fondamentale, IBM est encore un fiasco », a observé le spécialiste. Ses meilleurs résultats financiers sont uniquement attribuables à ses réductions des coûts. Tant au niveau de la croissance des revenus que sur le plan de sa position concurrentielle dans l'industrie, IBM n'a réglé aucun de ses problèmes, a lancé M. Hickey. La hausse de son ti-

tre s'explique surtout par le mouvement d'entraînement institutionnel (voir encadré en page 50).

† : The High Tech Strategist, 64 Spindlewick Drive, Nashua, NH 03062.

BERNARD MOONEY

LUXE ET PERFORMANCE.



TANT MIEUX POUR VOUS. TANT PIS POUR LA CONCURRENCE.

Vue sous un certain angle, la 740i de BMW est une voiture de luxe comme les autres. Un hommage à l'élégance. Au prestige. Au confort. Au savoir-faire. Mais là s'arrête la comparaison. BMW laisse la concurrence loin derrière en ce qui a trait à la performance. Et la preuve se trouve sous le capot de la 740i, là où se tapit un puissant moteur V-8 de 4,0L et 282 chevaux. Sans oublier une nouvelle suspension révolutionnaire qui vous assure une tenue de route supérieure. C'est simple: la 740i de BMW est une voiture de luxe conçue avant tout pour la route. Pas pour la promenade. Pour en savoir plus sur la 740i, passez chez votre concessionnaire BMW et offrez-vous le luxe d'un essai routier.



LA TOUTE NOUVELLE SÉRIE 7 DE BMW.
À PARTIR DE 79 900 \$*.

* pdsf de la BMW 740i 1995. Taxes, transport et préparation en sus. Le concessionnaire peut vendre moins cher. Pour plus de renseignements, composez le 1 800 667-6679.

DOSSIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES



FONDS MUTUELS

SOYEZ PRÉSENT

Votre publicité rejoindra
LES INVESTISSEURS

DATE DE PARUTION: 26 NOVEMBRE 1994

POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

À CHAQUE VOYAGE, SON POINT

TOURNANT. UNE CLARTÉ SOUDAINE

QUI MONTRE AU VOYAGEUR

LE CHEMIN PARCOURU...

ET LÀ OÙ IL PEUT ALLER.

POUR LES GENS DE

NESBITT BURNS, CE JOUR

MÉMORABLE RESTERA

LE 1^{ER} SEPTEMBRE 1994.

Ce jour aura marqué la façon dont le rapprochement des deux services de recherche les plus haut cotés au Canada allait nous permettre d'apporter à nos clients des connaissances encore plus riches et plus ponctuelles.

Nous aurons vu comment l'action du réseau le plus important au Canada de conseillers en placement rigoureusement formés allait nous permettre de mettre à contribution toutes les ressources de Nesbitt Burns au profit des investisseurs canadiens.

Mais il y a plus... Nous aurons vu comment notre remarquable équipe conseil en matière de fusions et acquisitions pouvait entourer nos clients d'une compétence incomparable... et comment notre équipe de tout premier plan en titrisation pouvait mettre son bagage d'expérience inégalé au service des clients en quête de solutions financières innovatrices.

Nous aurons vu une nouvelle présence mondiale élargie, offrant des moyens d'intervention accrus sur les principaux marchés des États-Unis, du Mexique, d'Europe et d'Asie. Nous aurons vu que nous étions devenus le premier placeur d'actions canadiennes dans le monde... et la seule société de courtage canadienne à compter comme membre de son groupe un courtier sur le marché primaire aux États-Unis.

Voilà que nous pouvons désormais faire profiter nos clients des meilleures occasions que le monde puisse offrir. Et pour ceux qui cherchent à mobiliser des capitaux, faire profiter le monde des occasions qu'ils lui proposent.

Ce jour-là, deux sociétés de courtage, solides et prospères, chacune à la poursuite de sa vision propre de l'excellence, ont uni leurs ressources et leurs talents.

Ce jour-là, ensemble, elles sont devenues tellement plus !



SAVOIR *c'est* POUVOIR

Acquisition importante pour BMB Compuscience

BMB Compuscience Canada (Tor, BMB, 1 \$), de Milton, en Ontario, vient de signer une entente en vue d'acquiescer toutes les actions de Systems Xcellence, de la région de Toronto.

Cette transaction est soumise à l'approbation des autorités compétentes et des actionnaires.

Le président de BMB, Bill Maclean, a indiqué que cette acquisition était stratégique pour son entreprise.

« Nous voulons tirer profit des occasions qui se présentent dans le secteur de la technologie. Systems Xcellence est une jeune entreprise (fondée en mars 1993) dont le potentiel de croissance est énorme. C'est un mariage très attrayant. Notre expérience dans les communications par satellite se marie bien avec son savoir-faire dans le domaine du traitement informatique des transactions. Nous pourrions tirer profit de son importante force de vente. »

Selon l'entente, les actionnaires de Systems Xcellence (société privée) recevront une action de BMB pour chaque action détenue de Systems Xcellence. À la suite de cette transaction, le nombre total d'actions émises et en circulation de BMB s'élèvera à 6,9 M, comparativement à 2,5 M d'actions lors du dernier rapport.

M. Maclean estime que cette acquisition représente une occasion de croissance extraordinaire pour son entreprise qui compte neuf employés. BMB, qui avale une entreprise quatre fois plus grosse qu'elle en termes d'effectif, est une entreprise informatique spécialisée dans l'implantation de systèmes intégrés. Elle affichait, pour l'exercice terminé le 30 avril 1994, des ventes de 366 677 \$, contre 484 404 \$, l'an dernier. Elle a triplé sa perte par rapport à 1993 : elle s'élève à 491 856 \$ ou 0,20 \$ par action.

Les résultats du premier trimestre dénotent une amélioration : les ventes ont grimpé de 69 %, à 107 630 \$, alors que la perte a reculé de 116 016 \$ à 63 516 \$.

Le titre de la société, peu connue et mal suivie, a bondi au lendemain de l'annonce, passant de 0,40 \$ à 1 \$. Au 30 avril, BMB avait 2,2 M\$ d'argent comptant (0,88 \$ l'action) et aucune dette. L'avoir atteignait 3,8 M\$ (1,52 \$ l'action). Xcellence affichait, au cours du semestre terminé le 31 août 1994, un profit avant impôts de 1,4 M\$ sur des ventes de 3,9 M\$. La société, qui a des commandes de plus de 5 M\$, a des clients au Canada et aux États-Unis. (RCS)

FINANCE

La manne des RÉA est mince

Les investisseurs à la recherche de titres RÉA pour obtenir une déduction fiscale ont peu de choix cet automne. Contrairement à la manne de l'automne dernier, il y a seulement trois émissions en cours.

Ainsi, on a le choix entre les émissions des **Industries Domco** (Mtl, DOC, 17,75 \$), de **Phoenix Internationale Sciences de la vie** et de **RCR International**. Domco est la seule émission qui est certaine. L'émission des **Laboratoires Bio-Recherches** a été retirée, « remise à plus tard », selon la version officielle.

Le contexte du marché boursier est très difficile pour les nouvelles émissions, comme en fait foi le retrait de Bio-Recherches. Autre exemple : Phoenix, société spécialisée dans la recherche clinique sur des médicaments, a déposé son prospectus provisoire l'été dernier pour une émission prévue de 75 M\$. La direction prévoyait émettre ses actions à 8 \$ chacune.

Or, les investisseurs ne s'arrachent pas les actions. On offre maintenant les actions de Phoenix aux investisseurs institutionnels à 5 \$. Cela représenterait un peu plus de 10 fois les profits prévus en 1994. L'émission a été réduite à 42,5 M\$.

Émission de RCR

La semaine dernière, RCR International, société de Boucherville, a déposé un prospectus provisoire dans le but d'amasser environ 25 M\$. RCR, qui exploite huit usines, est un fabricant intégré de produits d'isolation, de tuyaux d'arrosage, de mousses industrielles, d'adhésifs, de chemins de tapis et d'accessoires de pose de tapis.

Au cours de son exercice terminé le 31 décembre 1993, RCR a réalisé des profits de 3,1 M\$ sur un chiffre d'affaires de 47,7 M\$. Dans son prospectus, la société prévoit des ventes de 69,5 M\$, en 1994, et de 72,6 M\$, l'an prochain. Cela se compare à des revenus de 30 M\$ en 1990. Au creux de la récente récession, elle a continué d'être rentable.

Selon la direction de RCR, le produit du premier appel public à l'épargne servira à accélérer sa croissance, notamment par des acquisitions. La société a fait l'acquisition en août de **Tago Company**, de Woodstock, en Ontario, fabricant de coupe-froid, de ruban adhésif, d'isolant à fenêtres et de moules à tapis.

D'ici cinq ans, RCR vise à réaliser des revenus de 250 à 300 M\$, dont les deux tiers aux États-Unis.

Au 30 septembre, RCR avait un endettement total de 19,8 M\$ par rapport à un avoir de 14,7 M\$. La dette à long terme atteignait 4,8 M\$. L'actif au 31 août atteignait 45,5 M\$.

Les principaux actionnaires de RCR sont **Jean-Guy Séguin**, président et chef de la direction (21,8 %), **Gaétan Martel**, vice-président exécutif (12,2 %), et les **Investissements Novacap** (62,7 %). Novacap a l'intention de vendre une partie de ses actions dans le cadre du présent placement et par voie de placement secondaire.

Les courtiers sont **ScotiaMcLeod**, **Lévesque Beaubien Geoffrion**, **Richardson Greenshields** et **Wood Gundy**.

Bons résultats pour Domco

L'émission de Domco devrait se concrétiser dans les jours qui viennent. Le prix devrait être déterminé selon le cours du titre en bourse, moins un escompte pour tenir compte du fait que la société émettra des actions à droits de vote subalternes.

Domco, de Farnham, au

Québec, est un important fabricant de revêtements de sol vinyliques. Elle a publié de bons résultats financiers pour ses trois mois terminés le 24 septembre. Ses ventes sont passées de 52,1 M\$ à 85,8 M\$ et ses profits, de 3,9 M\$ (0,57 \$ par action) à 6,6 M\$ (0,96 \$ par action).

Pour ses neuf premiers mois, les ventes sont de 204,3 M\$ et le bénéfice, de 14,1 M\$ (2,06 \$ par action), comparativement à des ventes de 140,1 M\$ et un bénéfice de 7,9 M\$ (1,15 \$ par action), à la période correspondante l'an dernier.

La société s'attend à terminer l'année avec des ventes de 278,3 M\$, contre 188,3 M\$ l'an dernier. Les profits atteindraient 17,1 M\$ (2,35 \$ par action avant la dilution provoquée par l'émission), comparativement à 11,1 M\$ (1,62 \$ par action), l'an dernier.

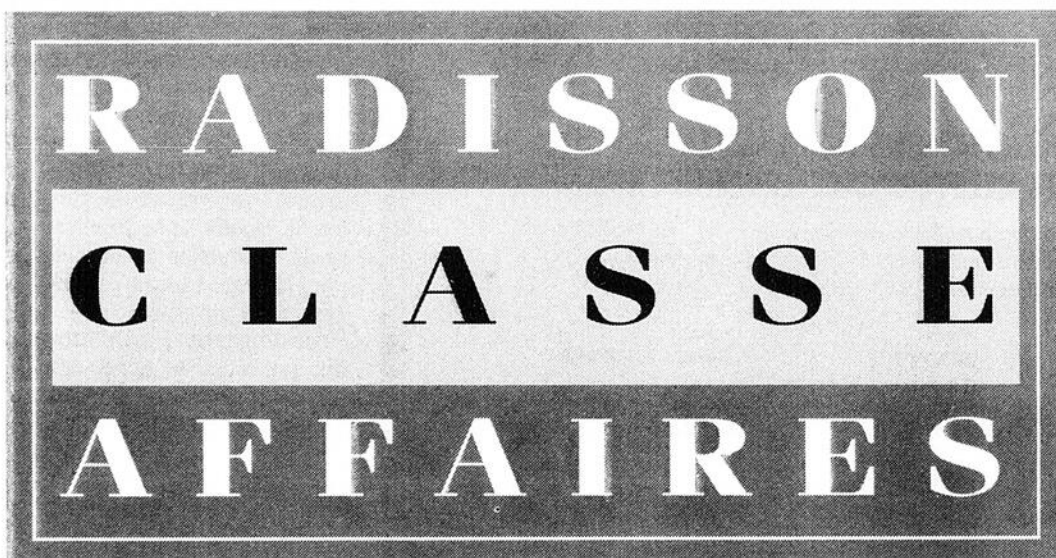
Une part de cette croissance exceptionnelle s'explique par l'acquisition, le 6 mai, de l'actif de **National Floor Products** (Nafco), spécialisée dans la production de carreaux uniques de haut de gamme pour le secteur résidentiel. Nafco a coûté

117,4 M\$ US et apportera 70 M\$ US en revenus, sur une base annuelle. Pour l'exercice 1994, Nafco contribuera pendant huit mois.

Domco veut recueillir environ 65 M\$ avec son émission, pilotée par Wood Gundy. Le produit sera utilisé pour rembourser la dette contractée au moment de l'acquisition de Nafco. Après l'émission, la société aurait 67 M\$ de dettes par rapport à un avoir de 143 M\$.

BERNARD MOONEY

Tirez plein avantage de votre prochain voyage d'affaires.



Un voyage d'affaires réussi commence par un hôtel qui vous offre les meilleurs services. La Classe Affaires des Hôtels Radisson comble les voyageurs d'affaires d'une foule d'attentions:

- Petit-déjeuner offert gratuitement
- Copie gratuite du journal *La Presse*
- Télécopies et photocopies sans frais*
- Aucun frais de service pour les appels locaux et les interurbains portés à une carte de crédit
- Cafetière dans la chambre
- Port d'accès pour ordinateur dans la chambre
- Inscription et départ express

Appelez-nous dès aujourd'hui afin d'en savoir plus sur la Classe Affaires Radisson.



Accumulez du millage boni Aéropian dans les hôtels Radisson partout au Canada.
*Certaines restrictions peuvent s'appliquer.



Radisson
HOTELS INTERNATIONAL®

1-800-333-3333

POUR RÉSERVER À TRAVERS LE MONDE
OU APPELEZ VOTRE AGENT DE VOYAGE

Calgary • Regina • Winnipeg • London • Toronto East
Toronto Harbourfront • Aéroport de Toronto • Ottawa
Montréal • Québec • St. Jean, TN

À SURVEILLER

Les investisseurs n'apprécient pas la performance de Sani Mobile

Le Groupe Sani Mobile (Mtl, SNB, 2,05 \$) a réussi à faire passer son chiffre d'affaires de 3 M\$, en 1986, à 47,7 M\$, à son exercice terminé le 31 janvier 1994. Pour l'exercice en cours, les revenus devraient atteindre 60 M\$, un autre bond de 30 %.

De plus, en dépit de la récession et du contexte difficile de son secteur, la société de Lévis, sur la rive sud de Québec, n'a jamais perdu

d'argent. Enfin, les plus récents trimestres démontrent un net redressement de la rentabilité.

Tout cela passe quasi inaperçu aux yeux des investisseurs. Le titre se vend sous sa valeur comptable de 2,12 \$ l'action et à 2,8 fois ses fonds autogénérés de 0,73 \$ l'action des quatre derniers trimestres.

Sani Mobile est active dans la gestion environnementale. À ce titre, elle offre des ser-

VICES de transport des déchets dangereux, de restauration de sites contaminés, de traitement des eaux, de terres et de boues industrielles de même que de valorisation, de recyclage et de disposition de résidus liquides.

Elle oeuvre aussi dans le nettoyage industriel.

« Sani Mobile est un titre intéressant pour l'investisseur patient à la recherche de sociétés de petite taille sous-évaluées », a affirmé Steve

GRUPE SANI-MOBILE (SNB)

Activités : offre un service de haute qualité dans les domaines de la protection environnementale et du nettoyage industriel.						
Cours récent : 2,15 \$		Bas : 1,60 \$ Haut : 2,50 \$		Dividende : 0,00 \$ Rendement : nul		
Quatre derniers trimestres (au 31-07-94)		Fin d'exercice, 31 janvier			Croissance moy. (2 ans)	
	Multiple	1994	1993	1992		
Bénéfice net	0,18 \$	47,7	36,4	32,8	20,6 %	
Fonds auto./action	0,73 \$	0,13	0,01	0,02	155,0 %	
Valeur comptable par action	2,12 \$	0,60	0,40	0,43	18,1 %	
Ventes	54,9 M\$	2,02	1,89	1,71	8,7 %	
					Rendement moy. (3 ans)	
					2,9 %	

Tableau : Cote 100 Inc.

Boutin, analyste financier pour Value Search Investment Service, éditeur de la lettre financière Value Search¹, de Vancouver. Selon M. Boutin, la performance de la direction pendant la dernière récession est un gage de sa compétence.

Les dirigeants de Sani Mobile ont réussi à gagner des parts de marché sans pour autant subir de douloureuses pertes, a ajouté l'analyste. « Avec la reprise, la société a la capacité de réaliser des profits de 2,5 M\$ et je suis conservateur. »

De son côté, Clément Boucher, vice-président, finance, de Sani Mobile, a expliqué aux AFFAIRES que le temps était venu d'améliorer le rendement de l'entreprise. « Nous n'avons pas réalisé les rendements que nous devrions. Nous visons un rendement de l'avoire de 15 à 20 %. » Cela représente des profits de 2,4 M\$ à 3,1 M\$ sur la base de son avoire au 31 janvier 1994.

Au cours des deux exercices précédents, la compagnie a souffert lorsque plusieurs clients ont choisi de reporter à des temps meilleurs leurs dépenses environnementales. Les sociétés actives dans le domaine se sont donc retrouvées avec une plus petite tarte à se partager, d'où une chute importante des prix et

des marges. « On sent un début de reprise, a noté M. Boucher. L'année prochaine devrait être nettement meilleure. »

Une croissance économique soutenue ouvre la porte aux investissements, incluant ceux liés à l'environnement.

Deux acquisitions importantes

La croissance du Groupe Sani Mobile depuis deux ans s'explique surtout par les acquisitions. En novembre 1992, le groupe a acheté Servac, dont les activités sont semblables aux siennes. « Servac était plus présente dans certaines régions, comme le Saguenay, Sherbrooke et Trois-Rivières », a dit M. Boucher. Elle a ajouté 6 M\$ aux revenus de la société.

En juin dernier, Sani Mobile concluait l'achat des Services Sanitaires Blainville (SSB) pour 1,6 M\$. Concentrée dans la région métropolitaine de Montréal, SSB complète les activités de l'acquéreur. « SSB exploite un parc de conteneurs de produits dangereux, alors que nous utilisons des sous-traitants pour cette activité », a expliqué M. Boucher, qui détient 12,4 % des 7,8 M d'actions de Sani Mobile.

SSB, qui a des revenus annuels de 9 M\$, fait ainsi le

transport longue distance de ces conteneurs, notamment vers les États-Unis. « SSB importe des déchets des États-Unis pour les faire traiter ici, alors que nous faisons l'inverse pour nos clients. » Maintenant, SSB et Sani Mobile pourront faire ce transport ensemble et dans les deux sens.

Remplacer la sous-traitance sans nécessairement augmenter le volume d'affaires améliore les marges bénéficiaires. C'est cette même idée qui a mené à l'implantation d'un centre de transfert et de recyclage à Chambly. Il est ouvert depuis juin 1993 et Clément Boucher s'est dit très satisfait des résultats. « Notre objectif est d'offrir à notre clientèle un service global intégré. »

Selon Steve Boutin, Sani Mobile devrait réaliser des profits de 1,5 M\$ (0,19 \$ par action) cette année, par rapport à 1 M\$ (0,13 \$) en 1994. À plus long terme, l'industrie demeurant très fragmentée, l'analyste considère que le potentiel d'expansion par acquisition est élevé. M. Boucher est du même avis.

¹ : Value Search, 3rd Floor, 750 West Pender Street, Vancouver, BC, V6C 1B5.

BERNARD MOONEY



PRIX RELÈVE D'EXCELLENCE HEC



FÉLICITATIONS AUX LAURÉATS DU PRIX RELÈVE D'EXCELLENCE HEC 1994

L'Association des diplômés HEC est fière d'honorer cinq diplômés HEC de 35 ans ou moins qui se sont distingués dans leur milieu d'affaires par leur dynamisme, leur innovation et leur leadership.

catégorie ORGANISME PUBLIC OU PARAPUBLIC



Luc Meunier
Directeur des politiques de taxation
Ministère des Finances du Québec

catégorie ENTREPRENEUR et lauréat du prix du jury



Michel Blaquière
Co-président
Drakkar Ressources Humaines inc.

catégorie GRANDE ENTREPRISE



Michel Fafard
Directeur général
Arcon Canada inc.

catégorie ORGANISME SANS BUT LUCRATIF



Luc Guertin
Directeur des opérations
Regroupement Tourisme jeunesse

catégorie PME



Pierre Chartier
Directeur général
Caisse populaire de St-Frédéric de Drummondville

PRÉSIDENT D'HONNEUR



Henri Drouin
Président du conseil
Groupe Ro-No Dismat inc.

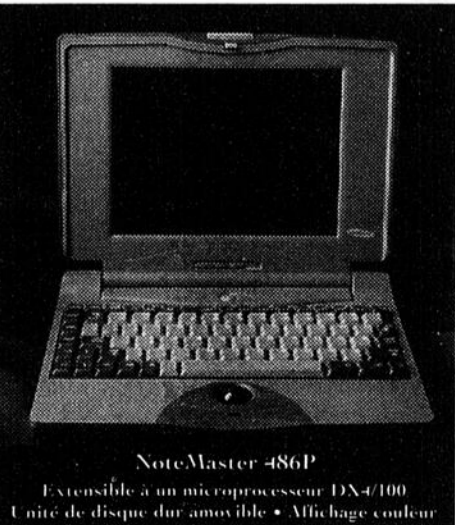
PRÉSIDENT DU JURY



Vincent Trudel
Président
Société des casinos du Québec



PARRAINS D'HONNEUR
MELOCHE
COURTIERS D'ASSURANCES



NoteMaster 486P
Extensible à un microprocesseur DX-4/100
Unité de disque dur amovible • Affichage couleur

Évitez un incident international.

SEULE SAMSUNG OFFRE GRATUITEMENT* LE PLAN DE SOUTIEN D'URGENCE MONDIAL.

Où que vous voyagiez, ne craignez jamais de vous retrouver sans ordinateur bloc-notes qui fonctionne. Le nouveau NoteMaster couleur Série 486P de Samsung est appuyé du plan de Soutien d'Urgence mondial. Le cas échéant, cette protection peut vous livrer un remplacement temporaire n'importe où sur le réseau mondial desservi par FedEx.

* Pour plus de renseignements, consultez votre détaillant Samsung. Distribué par CROWNTEK.



Pâtes et papiers : hausse des profits, baisse du prix des actions

Les résultats financiers trimestriels des producteurs canadiens de pâtes et papiers s'annoncent les meilleurs depuis presque cinq ans.

Cela ne semble toutefois pas suffisant pour maintenir les prix des actions.

Le sous-indice des pâtes et papiers du TSE 300 a reculé de presque 10 % par rapport à son sommet de 4817,59 atteint plus tôt dans l'année.

Le titre d'Abitibi-Price (Tor., A, 18 \$), par exemple, se retrouve à 2,63 \$ de son sommet et celui d'Avenor (Tor., AVR, 25 \$), à 3,25 \$.

« Les conditions fondamentales de l'industrie demeurent excellentes. L'offre de titres papetiers est tout simplement plus grande que la demande », a déclaré aux AFFAIRES John Johnson, analyste des produits forestiers chez Richardson Greenshields Canada.

En tout, a-t-il évalué globalement, plus de deux milliards d'actions de papetières seront offertes d'ici la fin de 1995. D'abord, la compagnie américaine Kimberly-Clark (New York, KMB, 52,25 \$ US) a mis en vente, au moyen d'une offre publique initiale de 950 M\$, ses éléments d'actif canadiens de pâtes et papiers regroupés sous le nom d'ONTALA Forest Products.

Ensuite, des paiements viennent à échéance en 1995 sur les reçus de versement d'Abitibi-Price, sur ceux d'Avenor, sur ceux de Fletcher Challenge Canada (Tor., FCC, 17,75 \$) et sur ceux de MacMillan Bloedel (Tor., MB, 18,37 \$).

Au total, ces émissions de reçus de paiement à versements différés se sont élevées à 2,746 milliards de dollars. Depuis, des paiements ont été effectués, mais au moins le tiers reste à être versé.

« L'offre publique initiale d'ONTALA crée une occasion d'achat pour les autres titres », croit pour sa part Stephen Atkinson, analyste des produits forestiers chez Nesbitt Burns, dans sa revue quotidienne des marchés.

M. Atkinson a noté que les résultats du troisième trimestre de Donohue (Mtl, DHC, A, 15 \$) et de Quono (Mtl, QNO, 25 \$) avaient été meilleurs que prévu. Donohue a dégagé des profits de 31 M\$ (0,43 \$ par action) au troisième trimestre, sur des ventes de 213,3 M\$, comparativement à des profits nets de 1,3 M\$ (0,02 \$ par action), sur des ventes de 132,3 M\$, l'an dernier.

L'augmentation des ventes provient principalement de l'ajout aux résultats de la

part de 49,9 % de Donohue dans Finlay Forest Industries. La hausse des ventes provient également de la progression des ventes de pâte commerciale, de papier journal et de bois de sciage.

Quant à Quono, elle a inscrit un bénéfice de 6,9 M\$ (0,31 \$ par action) au troisième trimestre, sur des ventes de 149,1 M\$, comparativement à une perte de 4,4 M\$ (0,20 \$ par action), sur des ventes de 114 M\$ l'an dernier.

Même Foresterie Noranda (Tor., NF, 11,37 \$) a inscrit une hausse substantielle de profits au troisième trimestre. La compagnie a dégagé 28 M\$ de profits (0,18 \$ par action), sur des revenus de 457 M\$. L'an dernier, les ventes s'élevaient à 381 M\$ et le bénéfice, à 6 M\$ (0,02 \$ par action). Après s'être délestée de MacMillan Bloedel, en 1993, Noranda a concentré ses efforts sur la production de panneaux à copeaux orientés, de bois de sciage, de pâte commerciale et de

papier journal. La compagnie vient de mettre en service une usine de panneaux à Inverness, en Nouvelle-Écosse. « Les secteurs du bois d'oeuvre et des panneaux continueront à dégager d'importants profits. À mesure que les prix de la pâte et du papier monteront, nous constaterons une augmentation des bénéfices qui proviennent à 70 % de ces secteurs », a indiqué la compagnie dans son rapport aux actionnaires.

Par contre, les producteurs de bois de sciage de l'Ouest ont connu des baisses substantielles de bénéfice. International Forest Products (Tor., IFPA, 12,87 \$) a vu diminuer son bénéfice par action de 0,50 \$, au troisième trimestre de 1993, à 0,40 \$, au même trimestre de 1994.

« Ces résultats sont quand même raisonnables, étant donné les grèves rotatives qui ont affecté l'industrie dans l'Ouest. Le quatrième

trimestre s'annonce meilleur. Avec au moins deux années encore de demande soutenue de bois, nous recommandons l'achat du titre pour la première fois depuis le printemps 1993 », a expliqué M. Johnson.

L'analyste recommande également l'achat du titre de Timberwest (Tor., TFL, 11 \$), qui est à son plancher de 52 semaines. M. Johnson entrevoit des bénéfices de 1,85 \$ par action pour l'exercice financier qui se

termine en juin 1995 et de 2 \$ par action l'année suivante. Par contre, Pacific Forest Products (Tor., PFP, 11,75 \$) a subi une diminution de 0,04 \$ par action de son bénéfice, à 0,21 \$ par action pour le troisième trimestre.

Sa marge brute a diminué de 26,4 % à 21,2 %. M. Johnson recommande quand même de conserver le titre.

FRANÇOIS RIVERIN

INDUSTRIES NORBORD INC.



JEAN ROY

Dominic Gammiero, président des Industries Norbord annonce la nomination de Jean Roy comme vice-président, unité opérationnelle du bois d'oeuvre. Dans sa nouvelle fonction, Monsieur Roy sera responsable des scieries Norbord/Normick de La Sarre et Senneterre au Québec, ainsi que de celles de Cochrane et Kirkland Lake en Ontario. Monsieur Roy sera localisé à La Sarre et assumera la coordination de toutes les activités forestières du groupe Norbord au Québec et dans le Nord de l'Ontario. Norbord est une filiale en propriété exclusive de Foresterie Noranda inc. et se distingue en tant que producteur de bois d'oeuvre, de panneaux OSB, de contreplaqués et de panneaux MDF (fibres à densité moyenne) sur plan mondial.



Programme d'éclairage efficace pour les marchés C.I.I.

On optant pour l'éclairage efficace, la récolte des dollars économisés sera abondante, saison après saison.

Comme l'éclairage peut représenter, dans certains cas, jusqu'à 50 % du montant total de la facture d'électricité, il y a possiblement beaucoup de billets cachés dans vos plafonniers!

Des milliers d'entreprises l'ont compris. Elles ont bénéficié du Programme d'éclairage efficace.

En effet, Hydro-Québec offre une aide financière et technique pour l'achat de nouveaux produits et la mise en place de mesures qui vous permettront de réduire vos frais d'éclairage, sans toutefois en diminuer la qualité!



Pour en savoir davantage, appelez-nous au 1 800 561-4619 ou au 861-7070, à Montréal.



Les fiducies personnelles et l'exonération des gains en capital de 100 000 \$: des choix à faire

Au lieu d'abolir l'exonération cumulative des gains en capital (ECGC) à partir de la date du dernier budget fédéral, le ministre des Finances accorde aux contribuables une dernière chance de l'utiliser en produisant un choix avec leur déclaration de revenus de 1994. Ce choix leur permet de déclarer une partie ou la totalité de leurs gains en capital accumulés au 22 février 1994.

Le budget fédéral précise qu'un particulier (y compris

une fiducie) qui est un résident du Canada aura le droit de constater les gains en capital accumulés à la date du budget. Pour de nombreux particuliers, cette décision sera relativement facile à prendre.

Contribuables plus âgés

Toutefois, tous les particuliers devraient envisager l'utilisation de leur exonération des gains en capital après avoir tenu compte de

tout autre facteur restrictif, comme les pertes nettes cumulatives sur placements (PNCP).

Dans le cas des contribuables plus âgés, il faudra également voir si l'utilisation de l'exonération cumulative des gains en capital déclenche une disposition de récupération, c'est-à-dire une obligation de remettre une partie ou la totalité de leur pension de sécurité de la vieillesse, à cause de l'impact qu'aura le choix sur le calcul du revenu net dans leur déclaration de

revenus de 1994.

Si, après avoir étudié ces facteurs ainsi que certains autres, il semble approprié de demander l'ECGC, un contribuable peut choisir, dans sa déclaration de revenus de 1994, de déclarer une disposition réputée d'un ou de plusieurs biens pour un montant se situant entre le coût et la juste valeur marchande déterminée le 22 février 1994. Un choix distinct doit être produit à l'égard de chaque bien pour lequel un contribuable opte d'exercer

un tel choix.

Dans le cas des fiducies personnelles, il ne sera peut-être pas facile pour le ou les fiduciaires de décider de produire ou non le choix à l'égard de l'ECGC relativement aux biens détenus par la fiducie.

Même s'il reste encore quelques mois avant la date limite de production de la déclaration de revenus de 1994 pour la plupart des fiducies, il n'est pas trop tôt pour envisager de faire le choix. Une fiducie personnelle est définie dans la Loi de l'impôt sur le revenu comme une fiducie dans laquelle la participation du bénéficiaire a été acquise à titre gratuit, par exemple, une fiducie testamentaire.

gié peuvent être appliqués contre les pertes en capital découlant d'années antérieures ou de l'année en cours.

Selon les règles proposées, une fiducie pourra faire un choix valide dans la mesure où au moins un bénéficiaire a un gain en capital qui lui est transmis et qui est admissible à l'ECGC. Tout gain en capital réputé, qui est attribué par la fiducie aux bénéficiaires n'ayant plus droit à l'ECGC, pourrait être appliqué contre les pertes en capital reportées d'années d'imposition antérieures ou de l'année en cours.

Malheureusement, le choix ne permettra pas que les pertes inhérentes à un bien particulier actuellement détenu par la fiducie soient cristallisées par le choix de manière à réduire les gains réputés ou réels découlant d'autres biens pour l'année où le choix est produit.

Un autre facteur dont il faut tenir compte dans le cadre de la planification de l'ECGC est le fait que le calcul des PNCP sera en vigueur jusqu'à la fin de l'exercice financier de la fiducie (ce qui peut inclure des jours ultérieurs au 22 février 1994).

Problèmes et éléments de planification

Les fiducies personnelles présentent des problèmes ainsi que des éléments de planification qui leur sont propres. Par exemple, certains bénéficiaires (surtout les jeunes enfants) seront probablement admissibles à l'ECGC intégrale de 100 000 \$, tandis que les bénéficiaires adultes ne le seront peut-être pas.

Puisque le choix sera produit par la fiducie, il faudra que les bénéficiaires et les fiduciaires se consultent pour faire en sorte que le montant choisi soit adéquat.

En outre, les bénéficiaires admissibles à l'ECGC voudront probablement profiter des choix de bénéficiaire privilégié, choix qui permet à certains bénéficiaires de s'imposer sur un revenu de la fiducie au lieu de cette dernière.

Les bénéficiaires qui ne sont pas admissibles à l'ECGC préféreront probablement que leur quote-part du gain réputé soit imposée au sein de la fiducie puisqu'ils ne toucheront à aucun produit de disposition étant donné qu'il ne s'agit pas d'une disposition réelle.

Cependant, ils pourraient eux aussi décider de profiter du choix du bénéficiaire privilégié s'ils ont des pertes en capital nettes reportées d'années antérieures ou de l'année en cours.

Dans ce contexte, une occasion de planification s'offre à ces bénéficiaires, soit l'utilisation de ces pertes en capital nettes. Cette possibilité n'est pas offerte aux particuliers qui ne sont pas bénéficiaires de fiducies. Les gains qui sont transmis aux bénéficiaires au moyen d'un choix de bénéficiaire privilégié

Perspicacité

Il est clair que les fiduciaires et les liquidateurs devront faire preuve de perspicacité pour décider de demander ou non l'ECGC.

S'ils ne commencent pas tout de suite à recueillir l'information pertinente devant conduire à une décision éclairée, ils devront peut-être faire des pieds et des mains à la dernière minute pour produire à temps la déclaration de revenus de 1994 de la fiducie. Le travail de préparation des déclarations de revenus de 1994 pour les fiducies qui détenaient des biens avec des gains accumulés en date du 22 février 1994 sera vraisemblablement plus astreignant et prendra plus de temps que jamais pour les fiduciaires et les liquidateurs.

HELENE SIMARD



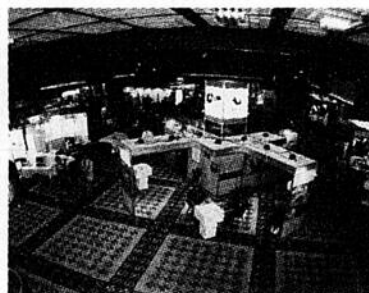
Hélène Simard, c.a., est associée au bureau de Montréal de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Cet article a été écrit avec la collaboration de Diane Bourgoin.

L A V A L

Réunions, expositions, congrès

4 centres de congrès
 1 325 chambres modernes
 65 salles de réunion
 130 000 pieds carrés pour vos réunions, expositions et congrès
 0 stationnement payant
 327 000 habitants vous accueillent
 2 aéroports à proximité
 450 restaurants
 +
458 846 avantages

Il n'y a pas que les chiffres qui parlent en faveur de L A V A L pour tenir vos réunions, expositions et congrès : l'expertise organisationnelle du tourisme d'affaires et de congrès, le rapport qualité / prix exceptionnel, la situation géographique centrale, l'infrastructure moderne et l'hospitalité des Lavallois sont autant de raisons incomparables. Peu importe votre méthode de calcul, L A V A L est l'unique choix.



Centre des Congrès de Laval
 Tél.: (514) 687-2440
 1-800-667-2440



Sheraton Inn Laval
 Tél.: (514) 687-2440
 1-800-667-2440



Le Parc, Centre des congrès
 Tél.: (514) 629-7272



Hôtel des Gouverneurs Laval
 Tél.: (514) 682-2225
 1-800-363-7948



Hôtel Travelodge
 Tél.: (514) 682-9000
 1-800-578-7878



Quality Suites
 Tél.: (514) 686-6777

Pour vos prochaines réunions, expositions et congrès, communiquez avec nous. Nous pouvons vous offrir une foule de services gratuits: visite d'inspection, information touristique, activités pré et post congrès, activités pour les conjoints, guide du planificateur, etc.

INFORMATION:
 1-800-463-3765 poste 225
 ou (514) 682-5522 poste 225



Ceux qui créent une norme
se doivent ensuite de la dépasser.

57 LES AFFAIRES, samedi 29 octobre 1994



Voici la nouvelle Lexus LS 400. La nouvelle norme en matière de voiture de luxe... une fois de plus.

La première Lexus LS 400 a élevé la norme pour toutes les autres voitures de luxe à hautes performances. Et maintenant, la nouvelle Lexus LS 400 est plus spacieuse, plus silencieuse, plus sécuritaire, plus rapide, plus confortable, plus agile, plus luxueuse. En fait, presque tout ce qui est susceptible d'être amélioré dans une voiture l'a été dans la LS 400. Appelez au 1 800 26-LEXUS pour connaître le nom du concessionnaire le plus près de chez vous. Vous apprendrez que toutes ces améliorations ont non seulement créé une nouvelle norme de voiture, mais également une nouvelle norme de valeur.

 **LEXUS**
À la conquête de la perfection

Aluminium : signal d'alarme

Le prix élevé de l'aluminium a incité les producteurs mondiaux à déroger à l'entente qui a été signée en début d'année.

Le prix de l'aluminium, présentement à 0,79 \$ US la tonne sur le **Marché des métaux de Londres**, a incité les producteurs à vendre à terme leur production, soutient le journal américain *Barron's*, dans sa récente édition.

Selon l'entente, les Russes devaient réduire leur production de 500 000 tonnes métriques en deux ans, soit environ 16 % de leur production annuelle. Les producteurs de l'Ouest, de leur côté, devaient baisser la leur de 1,5 M de tonnes, soit environ 10 % de leur capacité.

Au départ, les producteurs ont manifesté leur bonne foi. Des annonces de réduction de production totalisant plus de 1,3 M ont suivi. Maintenant, soutiennent les analystes, les deux côtés trichent. Plusieurs compagnies auraient même l'intention de démarrer des unités de production fermées en début d'année, si le prix actuel se maintient.

Plusieurs producteurs auraient utilisé des stratégies de couverture qui leur garantissent un prix d'environ 0,75 \$ US la livre. Ces couvertures ont augmenté de 30 à 50 % depuis la dernière tranche de hausse de 0,10 \$ US la livre du prix de l'aluminium. Le coût moyen direct de production (avant paiement des intérêts, impôts et amortissement) de l'aluminium est de 0,50 \$ US la livre.

En fait, plusieurs producteurs n'ont pas cru véritablement à la hausse de prix. Ils ont continué de vendre à contrat leur aluminium à des prix variant entre 0,65 \$ US et 0,69 \$ US la livre.

Ailleurs sur le marché des métaux, le prix du nickel a touché un sommet de deux ans la semaine dernière, terminant à 3,12 \$ US la livre, en hausse de 0,14 \$ US la livre par rapport à la semaine précédente. La hausse de la demande d'acier inoxydable et la baisse du dollar américain expliquent la progression du prix.

Le prix du cuivre continue, lui aussi, sa marche ascendante; terminant la semaine à 1,16 \$ US. **Magna Copper** (New York, *MCU*, 18,37 \$ US) s'est lancée dans un programme d'investissement de 500 M\$ US destiné à porter sa production de cuivre de 600 M à un milliard de livres par année vers l'an 2000. Magna soutient que le prix du cuivre demeurera au-dessus de 1 \$ US la livre au cours des 15 à 20 prochaines années. Elle vient d'acheter la mine de cuivre *Tintaya*, au Pérou, pour 218 M\$ US. La mine produira 135 M de livres de cuivre par année au coût d'environ 0,55 \$ US la livre. (FR)

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 21-10-94	Fermeture 14-10-94	Var. %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,79	0,77	2,60
Argent (\$ US l'once)	5,40	5,51	-1,99
Cuivre (\$ US la lb)	1,16	1,13	2,65
Nickel (\$ US la lb)	3,12	2,98	4,70
Or (\$ US l'once)	390,95	387,45	0,77
Platine (\$ US l'once)	427,60	414,40	3,18
Zinc (\$ US la lb)	0,48	0,47	2,13
Indice CRB	231,63	228,26	1,48
Indice Dow Jones (denrées)	153,69	150,92	1,83

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	17,40	16,95	2,65
Brent (Mer du Nord)	16,40	15,56	5,40

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	435,00	420,00	3,57
Prix composés			
Toronto \$ CA	385,94	374,56	3,04
Columbus \$ US	350,51	337,51	3,85

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)
Argent (\$ US l'once)	dec.	5,32	5,39 - 1,30
	mars	5,41	5,47 - 1,09
	mai	5,47	5,53 - 1,08
Cuivre (\$ US la livre)	dec.	1,18	1,14 3,51
	fev.	1,16	1,13 2,65
	mai	1,14	1,12 1,78
Or (\$ US l'once)	oct.	390,80	387,60 0,825
	dec.	392,80	390,00 0,51
	fev.	396,30	393,30 0,76
Platine (\$ US l'once)	oct.	424,90	414,40 2,53
	janv.	426,40	417,90 2,03
	avril	430,70	421,80 2,11

¹ : London Metal Exchange

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec; prix par 1 000 pieds mesure de planche

Source : Dow Jones

Guyanor détient les propriétés de Golden Star en Guyane française

Golden Star vend des actions de Guyanor au public

Golden Star Resources (Tor., *GSC*, 16 88 \$) fera une émission publique pour vendre une partie des actions de sa filiale **Ressources Guyanor** qu'elle détient à 99,9 %.

Golden Star vendra 30 % des actions émises de la compagnie.

Environ la moitié de ces actions seront distribuées ultérieurement aux actionnaires de Golden Star au taux d'une action de Guyanor pour une action de Golden Star.

Après les transactions, Golden Star détiendra 70 % des actions émises de Guyanor. La compagnie détient toutes les propriétés de Golden Star en Guyane française. La propriété *Yaou-Dorlin* est l'objet d'une option accordée à **Cambior** (Mtl, *CBJ*, 21,13 \$).

Récemment, les Ressources Guyanor ont également signé une entente définitive avec **Asarco** (New York, *AR*, 33,50 \$ US) pour l'acquisition d'une participation de 50 % de sa propriété *St-Elie*, en Guyane française.

Située à 120 kilomètres de Cayenne, la capitale de la Guyane, la propriété de 9 900 hectares renferme plusieurs indices aurifères contenus dans des veines de quartz.

Un programme de forage doit commencer sous peu.

Dufresnoy arrête la production de chaux

Les Minéraux industriels **Dufresnoy** (Mtl, *DUF*, 0,33 \$) envisagent de suspendre l'exploitation d'agrégats et de chaux agricoles de leurs filiales, les **Carrières Témis** et les **Transports J.N. Rossignol**.

Une provision de 865 388 \$ a été prise pour

les frais de rationalisation des activités.

En plus, Dufresnoy a radié 163 663 \$ d'éléments d'actif liés à des propriétés minières.

Selon Dufresnoy, les coûts d'exploitation de Témis pour l'exercice terminé le 31 mai 1994 et pour le premier trimestre n'ont cessé d'augmenter, en raison des coûts de carriéage et de réparation d'équipements.

Témis continuera cependant de vendre des produits d'engrais en boulettes pour fins agricoles et horticoles. Les ventes prévues pour l'exercice en cours atteignent 1,14 M\$, comparativement à 390 000 \$ pour l'exercice précédent.

Pour ce qui est de la filiale **Dolobec**, les résultats d'exploitation pour les six mois depuis l'acquisition sont conformes aux prévisions.

Dufresnoy prévoit une augmentation importante des ventes dans le présent exercice.

Les ventes de Dufresnoy pour l'exercice financier terminé le 31 mai 1994 ont atteint 2,5 M\$ et les pertes, 704 109 \$ (0,214 \$ par action), avant les activités abandonnées et les postes extraordinaires.

Denyvan acquiert des propriétés pétrolières

Les Ressources Denyvan (Mtl, *DNV*, 0,90 \$) ont acquis des participations dans des propriétés pétrolières de la région de Battle Creek, en Saskatchewan, et de Zama Lake, en Alberta.

Ces propriétés appartiennent aux **Ressources Granisko** (Mtl, *GKO*, 3,45 \$). Denyvan paiera 1 M\$ à Granisko, plus 500 000 de ses actions, accompagnées de 500 000 bons de souscription, échangeables en une action au prix de 1 \$ durant 18 mois.

Denyvan aura 29 % de la propriété *Denyvan* et 20 % de la propriété *Zama*.

Selon un consultant, ces participations devraient rapporter 542 000 \$ à Denyvan en 1995.

La valeur actualisée au taux de 15 % des revenus provenant de l'exploitation future des réserves de ces propriétés est de 4,5 M\$.

Denyvan compte 5,6 M d'actions émises.

FRANÇOIS RIVERIN

Cambior s'associe à Aurizon au Mexique

Cambior (Mtl, *CBJ*, 21,13 \$) a signé une entente avec les **Mines Aurizon** (Mtl, *ARZ*, 0,95 \$) pour l'exploration de la propriété *La Reyna*, située dans l'État du Sinaloa, au Mexique.

La propriété, située à 30 kilomètres à l'est d'un port en eau profonde, est accessible par une voie pavée.

Elle contient une ressource minérale estimée à 33 M de tonnes métriques à 0,48 % en cuivre et 1,3 gramme la tonne en or, en tenant compte d'une teneur minimale de 0,25 % en cuivre.

La société Cambior peut acquérir 50 % de la propriété en investissant 15 M\$ US en cinq ans, dont un engagement ferme

de 1 M\$ en un an.

Une fois l'étude de rentabilité terminée et les investissements de Cambior réalisés, les Mines Aurizon auront l'option de financer leur part d'une éventuelle exploitation.

Si cette dernière société a recours à Cambior pour financer la totalité des coûts de production, Cambior pourra augmenter de 20 % sa part dans la propriété.

La société Cambior assumera la gérance des travaux de la société en co-participation.

Les premiers travaux financés par Cambior porteront sur des analyses métallurgiques et sur le forage des extensions possibles des zones minéralisées. (FR)

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

Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

BESOIN DE CAPITAUX?



Nous vous proposons un nouveau programme permettant à vos employés d'investir dans votre entreprise.

• Investissement en capital-actions pouvant représenter jusqu'à 75 % de la masse salariale de votre entreprise sur une période de 10 ans.

• Avantages fiscaux pour vos employés pouvant s'appliquer dans une proportion couvrant jusqu'à 90 % de leur investissement.

**Pour en savoir
davantage,
composez le
1 800 838-6040**

C.D.R.
Montréal-Estrie-Québec

Cambiex : l'expansion internationale porte fruit

L'expansion d'Exploration Cambiex (Mtl, CBX, 0,70 \$) a donné jusqu'ici d'excellents résultats.

Cambiex profite grandement de son association avec Cambior (Mtl, CBJ, 21 \$), tant pour le financement futur des projets d'exploitation que pour l'apport de projets de qualité.

Cambiex compte fonctionner et se développer de façon autonome. La compagnie mettra sur pied d'autres projets, quitte à intéresser des partenaires d'expérience pour exploiter les mines qui seront trouvées.

Cambiex vient de nommer trois nouveaux directeurs à son conseil d'administration, qui en compte six. Les nouveaux directeurs sont : Paul-Henri Couture, directeur des participations nationales de la Caisse de dépôt et placement du Québec, Henri-Paul Rousseau, président de la Banque Laurentienne, et

Guyline Saucier, administratrice de compagnie.

Cambior ne comptera plus qu'un cadre supérieur au conseil d'administration de Cambiex : Pierre Chenard, vice-président, affaires corporatives. Toutefois, Côme Carboneau, président du conseil, et Pierre Boudreault, président et chef de la direction, ont été nommés par Cambior.

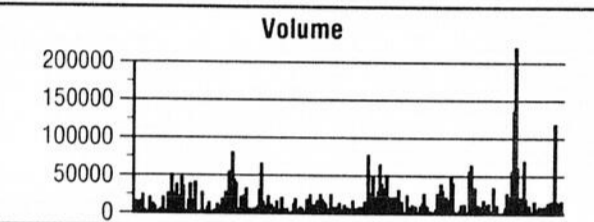
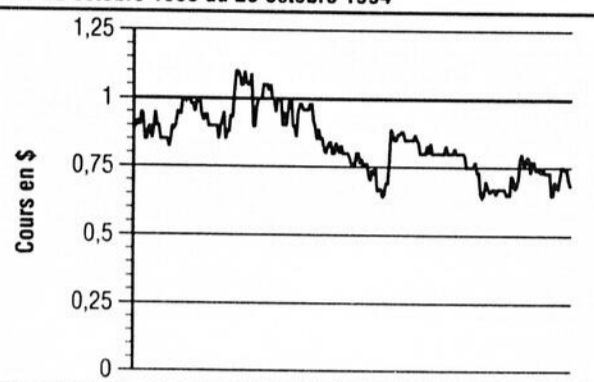
« Nous voulons un conseil d'administration dynamique. Nous avons invité des gens d'action qui vont aider la compagnie à atteindre ses objectifs », a déclaré M. Boudreault aux AFFAIRES.

Pour le moment l'action viendra des propriétés d'Amérique du Sud. Cambiex détient sept propriétés dans quatre pays d'Amérique du Sud, deux aux États-Unis et une au Nouveau-Mexique, en plus de ses propriétés du Québec.

« En acquérant des participations sur des projets de Cambior en Amérique du Sud, Cambiex a mis la main sur une part d'une ressource minérale évaluée à un milliard de livres de cuivre et à 1,6 M d'onces d'or », a ajouté M. Boudreault.

EXPLORATION CAMBIEX (MTL, CBX) Quotidien

Du 22 octobre 1993 au 20 octobre 1994



Source : Télécote, EMS Graphique : LES AFFAIRES

Cambiex a réuni quelque 10 M\$ à la suite d'un financement public effectué l'été dernier et auquel a participé la Caisse. En 1993, Cambiex a réalisé un financement de 5 M\$ seulement pour l'exploration minière au Québec.

La compagnie a obtenu des résultats encourageants de sa campagne de 1993, principalement sur les propriétés Dormex, Montbray et Philibert, mais pas suffisamment pour justifier un développement accéléré. C'est alors qu'elle s'est tournée vers la compagnie mère pour une expansion internationale.

Les premiers résultats de 1994 sont venus de la propriété Yaou-Dorlin, en Guyane française (LES AFFAIRES, édition du 8 octobre). M. Boudreault est confiant d'augmenter la ressource minérale (une évaluation primaire du potentiel minier d'une propriété), évaluée précédemment à 900 000 onces d'or par BRGM, société d'État française. Jusqu'ici, les forages ont tous confirmé les zones connues ou en ont découvert d'autres.

La configuration du gîte semble propice à une exploitation à ciel ouvert, en dépit d'un mort terrain d'une ving-

taine de pieds d'épaisseur.

Des zones titrent plus de 0,10 once d'or la tonne, teneur plus que suffisante pour une exploitation rentable, si un tonnage suffisant est délimité.

La propriété appartient à Golden Star Resources (Tor., GSC, 16 \$), qui gère les travaux d'exploration. Cambiex peut acquérir une participation de 30 % de la part de 50 % que Cambior peut acheter de Golden Star, en contrepartie de 11 M\$ US en travaux d'exploration.

Au Chili, Cambiex peut acquérir jusqu'à 40 % de la propriété Polo Sur en investissant 2,5 M\$ en travaux d'exploration, en plus d'avoir émis 1 M d'actions à Cambior.

Selon M. Boudreault, des forages viennent de commencer. L'objectif est d'accroître substantiellement les réserves du gîte de cuivre, évaluées présentement à 73 M de tonnes métriques à 0,7 % en cuivre, et de trouver de meilleures teneurs en cuivre. Près de 85 % de la zone minéralisée est constituée de cuivre oxydé.

Au Québec, Cambiex vient d'annoncer de très bons résultats sur la propriété Aka-



Pierre Boudreault : « Il faudra attendre probablement vers la fin de 1995 pour établir des réserves minières à Yaou-Dorlin. D'ici là, il y a de bonnes chances qu'on double la ressource minérale. »

saba, où elle peut acquérir une participation de 40 %. On a déjà produit de l'or sur cette propriété. Un forage percé à 200 mètres de l'ancienne exploitation a détecté quatre zones minéralisées semblables à celles de l'ancienne mine.

Méfiance envers Cambior

En dépit de ces bons résultats, plusieurs se méfient des ententes de Cambiex avec Cambior. Si Cambiex choisit de se faire financer par Cambior, cette dernière aura droit à une redevance de 14 à 15 % (pour les projets d'Amérique du Sud) sur les fonds disponibles pour fins de distribution, en plus d'avoir droit à 75 % des entrées nettes de fonds du projet, le tout afin de permettre à Cambior de récupérer la totalité de son investissement.

« C'est une bonne entente pour Cambiex, parce que plusieurs juniors sont incapables de se financer lorsque vient le temps de la mise en exploitation. Et puis, nous avons l'option de se faire fi-

nancer ou non par Cambior », a déclaré M. Boudreault. En outre, a-t-il dit, si un gisement d'or est trouvé sur une propriété et qu'il n'a pas la taille suffisante pour Cambior, Cambiex pourrait l'exploiter elle-même.

Cambiex compte 23,2 M

d'actions émises. Il y a également quelque 6 M de bons de souscription en circulation (Mtl, CBX.WT, 0,29 \$), échangeables au prix de 1 \$ jusqu'au 29 décembre 1995.

FRANÇOIS RIVERIN

NOUVELLE ADMINISTRATION



Michel Bélanger

M. Samuel Greenberg, président de 2898969 Canada Inc. annonce que M. Michel Bélanger, président de Dajerc Inc., occupe désormais le poste de représentant des activités immobilières pour la région de Québec. Très expérimenté dans le domaine de la gestion et du développement immobilier, M. Bélanger a notamment occupé la fonction de directeur des services de location et renouvellement à l'échelle de la province pour une compagnie de gestion immobilière de la région de Québec. Il a également été affecté au développement immobilier pour différents entrepreneurs de Québec.

- 470, Godin, Québec
- 410, Charest Est, Québec
- 1240, Charest Ouest, Québec

- 1275, Charest Ouest (Carré/our St-Sacrement)
- 155, Sacré-Coeur, Québec
- 214, Saint-Sacrement, Québec



DAJERC INC.
SERVICES IMMOBILIERS

140, Grande-Allée Est, bureau 400, Québec (Québec) G1R 5M8
Tél.: (418) 648-2641 Fax: (418) 648-9655

D P M GROUPE DE PLANIFICATION FINANCIÈRE

VISION GLOBALE

Les modèles de croissance globale nous enseignent que les pays qui étaient bons derniers l'an passé peuvent se retrouver à la tête du peloton l'année suivante, faisant preuve d'un nouveau leadership. En tant que compagnie indépendante de planification financière la plus dynamique au Canada, DPM cible ces pays comme occasions de placement de premier choix, juste au moment où leurs marchés des valeurs montrent les premiers signes de croissance, le temps idéal pour y investir!

Les investissements internationaux constituent le fer de lance de Stratégie Globale. Actuellement, cette compagnie surveille de près le Japon. Après avoir connu quatre années à la baisse, les marchés japonais connaissent une remontée spectaculaire. Les conseillers Rothchild du Fonds Diversifié Japon + considèrent les actions japonaises comme des occasions de premier choix à l'échelle internationale pour les 12 prochains mois. C'est maintenant le temps idéal pour y investir!

UNE CROISSANCE DIVERSIFIÉE GRÂCE À UNE VISION GLOBALE :

une des nombreuses raisons de compter sur DPM, les professionnels des fonds mutuels et du REÉR d'aujourd'hui.

Admissible au REER

FONDS DIVERSIFIÉ JAPON +

STRATÉGIE GLOBALE



DPM
Groupe de planification financière

FIÉZ-VOUS À DPM POUR UNE ANALYSE DE FOND

514-630-7500
1-800-465-2898

Le prospectus simplifié de Stratégie Globale contient des renseignements importants sur le nouveau Fonds Diversifié Japon +. Veuillez vous en procurer un exemplaire auprès de DPM et lisez-le attentivement avant d'investir.

VOTRE ARGENT

Le petit investisseur a-t-il intérêt à participer aux nouvelles émissions ?

Les histoires d'horreur à propos des nouvelles émissions sont assez nombreuses. Souvent, le cours des actions de ces nouvelles entreprises tombe sensiblement sous le prix à l'émission. Exemple : Speedware (Mtl, SPW, 2,90 \$), dont l'action émise à 7 \$ s'échange à moins de 3 \$; Malofilm (Mtl, MFM, 2,90 \$), dont l'action émise à 4,50 \$ s'échange aussi à moins de 3 \$. À votre avis, le petit investisseur devrait-il participer aux nouvelles émissions ?

C.L.
Québec

Dans un cycle économique complet, comprenant la période de croissance et celle de la récession, un grand nombre de titres nouvellement émis s'échangeront au moins une fois durant la période souvent bien en deçà de leur prix initial à l'émission.

Nous n'avons pas de statistiques appuyant cette observation générale. Selon notre expérience, nous la croyons cependant valable. Par conséquent, il faut être prudent lorsqu'on participe à une nouvelle émission.

Les facteurs jouant contre le petit investisseur lors d'une nouvelle émission sont :

- les dirigeants, qui décident de vendre au public une portion de leur entreprise, veulent le faire au meilleur

prix possible. Pour émettre les titres, ils attendront le contexte boursier le plus favorable. Lorsque le contexte boursier est très favorable pour l'émetteur, il l'est rarement pour l'investisseur à long terme ;

- les courtiers en valeurs mobilières mobilisent toutes leurs forces de vente lors d'une nouvelle émission. Bien souvent, surtout lorsqu'il y a peu d'entreprises désirant émettre des titres (c'est le cas actuellement), les courtiers ont faim et sont prêts à faire bien des concessions, souvent au détriment de leurs clients investisseurs, pour amener les dirigeants à faire l'émission ;
- les émissions sont la porte d'entrée des nouvelles firmes au monde des capitaux propres. Lorsqu'elles effectuent un premier appel public à l'épargne, ces nouvelles entreprises le font dans une période où elles sont en mesure de montrer d'excellents profits, souvent les meilleurs résultats qu'elles auront durant le cycle.

Si elles ne peuvent pas présenter un historique financier valable parce qu'elles sont trop jeunes, elles vendront leurs actions sur des prévisions alléchantes.

Acheter les actions sur la base de telles prévisions est très dangereux pour le petit investisseur.

En raison de ces facteurs, le petit investisseur a généralement un net avantage à

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre, chaque semaine, aux préoccupations des 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 de la chronique

en les télécopiant au (514) 392-1586 à l'attention de l'auteur ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage
Montréal (Québec)
H3B 4X9

acheter les titres sur le marché secondaire.

Des situations parfois intéressantes

Cela dit, il existe des exceptions. Des entreprises peuvent parfois être contraintes d'effectuer des émissions pour renflouer leur fonds de roulement ou, encore, pour réduire le fardeau trop lourd de leur dette.

Elles ne peuvent pas attendre un climat boursier favorable pour émettre les titres. Elles procéderont alors à l'émission en dépit d'un contexte économique et boursier défavorable.

Pour inciter les investisseurs à acheter les titres, elles fixeront leur prix à un niveau attrayant, en plus d'y associer d'autres avantages souvent très intéressants pour l'investisseur.

Bons de souscription, débetures convertibles, reçus de dépôt à paiements différés (*installments receipts*) et, plus rarement, un dividende préférentiel sont les avantages en question. Au lieu d'émettre uniquement des actions ordinaires, la compagnie émettra des unités comprenant une action et un bon de souscription. Le bon de souscription donne le droit d'acheter une seconde action à un prix prédéterminé, gé-

néralement un peu plus élevé que le prix à l'émission des actions. La durée de vie du bon varie généralement entre un et trois ans. À l'échéance, le bon ne vaut plus rien.

Au lieu d'un bon de souscription, l'unité peut comprendre des actions et des débetures convertibles. C'est ce qu'ont fait les compagnies forestières Stone Consolidated (Mtl, SO, 16,75 \$), Cartons St-Laurent (Mtl, SPI, 16,38 \$) et, plus récemment, Rainy River Forest Products (Mtl, RRF, 13,13 \$).

La débeture convertible porte souvent un coupon d'intérêt annuel attrayant en plus d'être échangeable au gré du porteur contre un nombre prédéterminé d'actions. Le reçu de dépôt est une autre façon d'inciter les investisseurs à participer à une émission. Plutôt que d'exiger le paiement immédiat des actions à émettre, certaines compagnies permettront à l'investisseur de payer l'action en deux ou trois versements sur une période d'un à trois ans.

Pour ce faire, elle demande à l'investisseur un premier versement contre lequel elles

émettent un reçu de dépôt.

Le reçu sera échangé contre une action lorsque tous les versements prévus auront été effectués. Même s'il n'a payé qu'une fraction du prix de l'action, le détenteur du reçu de dépôt recevra le dividende complet comme s'il était détenteur de l'action. L'avantage : le dividende versé est élevé par rapport au capital investi pour la première année.

Enfin, les émetteurs peuvent recourir à un dividende préférentiel. Pendant quelques années après la date d'émission, la compagnie versera un dividende préférentiel aux détenteurs des nouvelles actions.

Seules les entreprises ayant un taux marginal d'imposition très faible (souvent en raison de pertes d'exploitation antérieures) auront recours au dividende préférentiel pour inciter l'investisseur à acheter leurs titres.

Dans les cas précités, il est parfois intéressant de participer à l'émission lorsque le contexte boursier est difficile.

CLAUDE CHIASSON

Comment un petit investisseur peut-il acheter des obligations négociables au meilleur prix possible ?

J'achète régulièrement des obligations négociables, dont celles des municipalités. Dans votre tableau intitulé « Rendement des titres obligataires selon différentes échéances », les rendements présentés sont ceux offerts aux institutions. Les rendements qu'on m'offre sont toujours inférieurs à ceux affichés dans le tableau. Comment puis-je alors savoir que le rendement offert est le

plus élevé pour un petit investisseur ?

J'aimerais également savoir si la différence entre la valeur à l'échéance de l'obligation et le prix payé est traité fiscalement comme du gain en capital ?

D.F.
Montréal

En raison du volume important d'achats qu'elles effectuent, les institutions

sont en mesure d'acheter des obligations négociables sur la base de rendements à l'échéance supérieurs à ceux offerts aux particuliers.

Les données du tableau servent uniquement de point de référence. Pour obtenir le meilleur rendement possible pour une obligation, vous devez magasiner auprès de plusieurs courtiers en valeurs mobilières et comparer les prix et les rendements.

Vous dites acheter souvent des obligations municipales. Non seulement devez-vous magasiner auprès de plusieurs courtiers, mais vous devez également comparer les rendements à l'échéance offerts par les obligations négociables de qualité supérieure à ceux des obligations des municipalités, des obligations négociables du Québec et des obligations d'Hydro-Québec.

Il arrive souvent que le rendement offert par les obligations municipales soit inférieur à celui des obligations du Québec et d'Hydro-Québec pour des échéances comparables. Dans ce cas, vous devriez acheter celles de la

province ou de son service public plutôt que celles des municipalités.

En magasinant auprès de plusieurs courtiers et en comparant les obligations négociables de différentes qualités entre elles, vous serez en mesure d'obtenir les obligations au meilleur rendement possible.

Par ailleurs, lorsque le prix payé pour une obligation négociable est inférieur à sa valeur à l'échéance, la différence est traitée comme du gain en capital, dont 75 % doit être ajouté à votre revenu imposable réalisé dans l'année où les obligations viennent à échéance.

Cela est vrai seulement pour les obligations portant un coupon d'intérêt.

Dans le cas des obligations vendues sur une base pleinement escomptée (c'est le cas des obligations démunies), la différence entre la valeur à l'échéance et le prix payé est traitée par le fisc entièrement comme un revenu d'intérêt. Évidemment, cela est vrai uniquement pour les obligations achetées en dehors du REER. (CC)



JE SUIS TOUJOURS COMBLÉ AU
GERMAIN • DES • PRÉS
HÔTEL ET RESTAURANT, QUÉBEC
1-800-463-5253

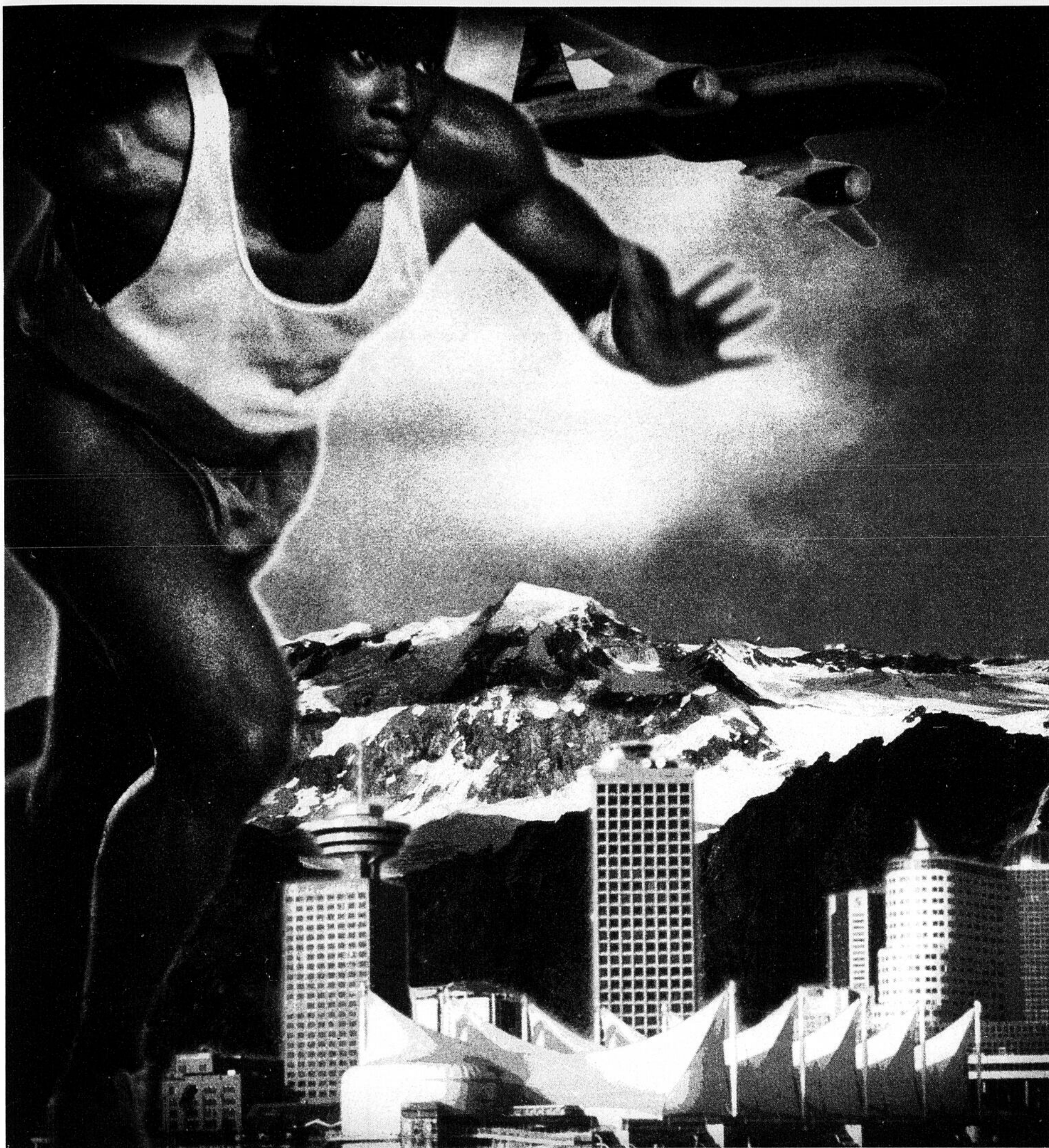
10 % Vous cherchez un placement sûr pour votre RER

- Obligations gouvernementales
- Encaissable avant l'échéance
- Révision sans frais de votre portefeuille
- Le rapport « Stratégie de placement » disponible sur demande

Jacques Vallée
Conseiller en placements
(514) 282-5267 1-800-361-5202

RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES
Membre du groupe de la Banque Royale

Taux sujet à changement



Bruny Surin, champion du monde en salle, 60 m

Panorama de Vancouver - Colombie-Britannique

NOUS PASSONS SALUER NOS VOISINS DE VANCOUVER SANS DÉTOUR.

À compter du 30 octobre, l'autre bout du pays vous paraîtra plus près que jamais grâce à notre nouvelle liaison quotidienne Montréal-Vancouver sans escale. Départ tous les matins à 9h30

dans le confort d'un Airbus A320. Nous vous déposons ensuite aux pieds du Pacifique frais et dispos pour vaquer à vos affaires. Ou pour repartir de plus belle vers l'une de nos sept destinations en Asie.

Canadian

LA VOLONTÉ D'ALLER ENCORE PLUS LOIN

Canadian est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International ltée.



FONDS MUTUELS

Les fonds d'actions internationaux perdent du terrain

Les fonds d'actions et d'obligations canadiennes ont connu de meilleurs rendements que les actions étrangères en septembre. Cependant, les fonds communs de placements d'Amérique latine conservent, de loin, leur avance pour le trimestre. « L'appréciation de 1,8 %

du dollar canadien a été un handicap pour les fonds étrangers », a expliqué Mark Mullins, économiste en chef de Midland Walwyn (Tor., MWI, 8,13 \$).

L'indice des fonds d'actions canadiennes de Midland Walwyn, le MWCI Canadian Equity Fund, a baissé

de 0,15 % en septembre, terminant le trimestre, malgré tout, avec un gain de 6,27 %.

L'indice des fonds internationaux, le MWCI International Equity Fund Index, a reculé, quant à lui, de 2,77 % en septembre, maintenant, malgré tout, un rendement de 5,49 % pour le trimestre

et de 17,96 % pour les derniers 12 mois.

« Pour le quatrième trimestre, les actions et les obligations d'Amérique du Nord augmenteront vraisemblablement, à mesure que les craintes liées à l'inflation diminueront à la suite du resserrement monétaire de la Ré-

serve fédérale », a poursuivi M. Mullins.

Le 20/20 Latin American a connu le meilleur rendement du trimestre, grim pant de 38,5 %. La part du fonds, qui cumule 182 M\$ d'actif, s'échangeait à 5,97 \$, un sommet depuis le lancement du fonds, en février 1994.

Le fonds est géré par Globalvest Management, qui compte 970 M\$ d'actif. Le 20/20 Latin America investit dans les actions et les obligations de plusieurs pays d'Amérique latine.

Globalvest a mis l'accent sur le Brésil. Par exemple, le Brazil C-Bond occupe 6,1 % du portefeuille, le Banco Nacional de Mexico, 6 %, et Telebras, 6,3 %.

La part d'Hercules Latin American a augmenté de 27,1 % au dernier trimestre. Les 43 M\$ d'actif sont investis principalement au Mexique, mais le tiers est réservé pour le Brésil. Telefonos de Mexico occupe 4,2 % du portefeuille et Cementos Mexicanos, 3,3 %.

Le C.I. Latin America est le plus important fonds canadien pour l'Amérique latine, cumulant quelque 568 M\$ d'actif. Sa part a augmenté de 23,6 % au dernier trimestre, à 13,29 \$. C.I. investit près de 40 % de son avoir au Mexique et le tiers au Brésil.

Même si les fonds latino-américains ont bien fait au dernier trimestre, le rendement de l'ensemble des 177 fonds canadiens internationaux n'a été que de 3,1 %. Depuis un an, le rendement

moyen atteint 12,8 %, un peu plus que la rendement moyen des 10 dernières années.

Le rendement moyen des 200 fonds d'actions canadiennes a été de 5,2 %, portant à 6,4 % leur rendement depuis un an. Manulife Canadian Cabot Equity a obtenu le meilleur rendement de ce groupe de fonds : 15,4 %. Le fonds, créé il y a six mois, affiche un rendement de 10,6 % depuis ce temps. Les 22 fonds d'obligations canadiens ont repris de la vigueur au troisième trimestre, réduisant la perte des six derniers mois à 0,4 %. La perte moyenne depuis un an atteint 1,4 %.

L'AMI Private Capital Income affiche le meilleur rendement des fonds obligataires au dernier trimestre (6,5 %) et devance les autres fonds pour le rendement en septembre, avec un gain de 2,4 %. Le rendement moyen des 156 fonds équilibrés canadiens a été de 4,2 %, même après un recul de 0,1 % en septembre. Le rendement de ces fonds a été affecté depuis six mois par la débâcle de la partie obligataire de leur portefeuille. Strata Tactical, un fonds admissible en entier au REER, a devancé les autres avec un rendement de 9,6 % au dernier trimestre. Sa performance depuis un an n'est toutefois pas très bonne par rapport aux autres fonds équilibrés.

FRANÇOIS RIVERIN



La première fois que vous la verrez, elle aura l'air familier. Si le galbe du capot, les phares ronds

et le fauve bondissant vous rappellent les magnifiques Jaguar d'antan, c'est parce qu'elles ont inspiré la nouvelle série XJ : XJ6, XJ12, Vanden Plas et XJR suralimentée.

Le design exquis de chaque modèle, fusionné avec une ingénierie et une technologie de pointe, offre une combinaison inégalée de rendement et de confort.

Au cœur de la série XJ, une nouvelle gestion électronique du moteur optimise l'allumage

et l'injection de carburant d'après la vitesse, les conditions de marche et même la pression barométrique.

La nouvelle Jaguar série XJ est dotée de systèmes électriques et de climatisation si perfectionnés que vous pouvez à volonté souffler de l'air frais au visage et de l'air chaud aux pieds.

La servodirection asservie à la vitesse augmente automatiquement l'assistance au stationnement, puis la réduit à mesure que la voiture prend de la vitesse. Jaguar a lancé les freins à disque dans les années 50. Et aujourd'hui, chaque Jaguar série XJ est munie de quatre grands freins antiblocage à disque ventilé.

Les raffinements apportés aux culasses, au bloc-moteur, aux cames à plus grande levée, aux pistons, au

papillon des gaz et au mécanisme de distribution allégé se traduisent tous par plus de puissance et de vivacité.

À l'intérieur, il y a plus de dégagement à la tête et aux jambes. Plus d'espace pour la musicalité de la chaîne stéréo (avec changeur de 6 disques CD en option), dont le niveau sonore se règle à la vitesse de la voiture.

Les portes à double étanchéité excluent le bruit extérieur. Et un tout nouveau système de sécurité efficace exclut les intrus.

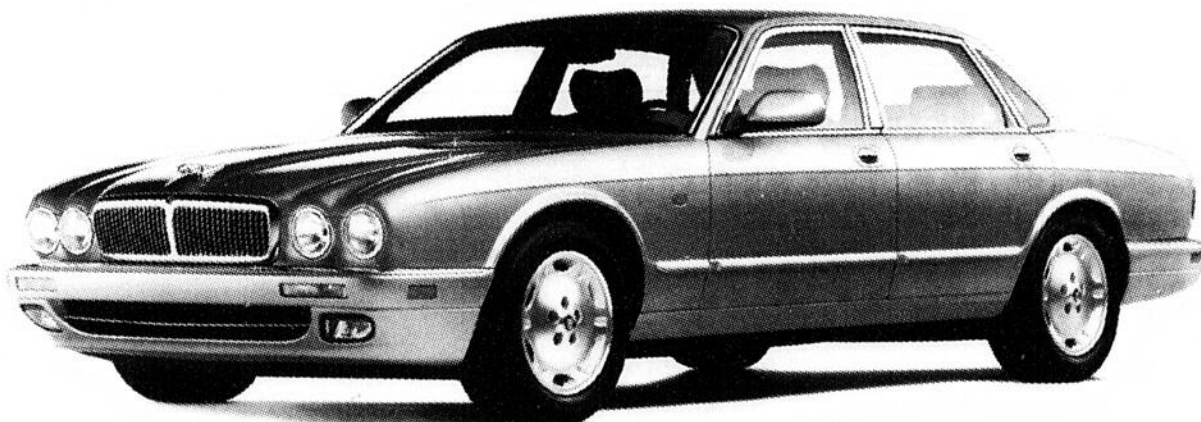
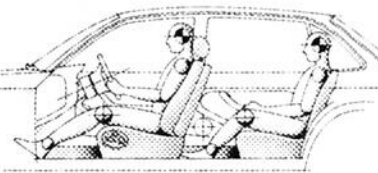
Deux sacs gonflables se doublent de ceintures de sécurité à absorption d'énergie; les poutres de sécurité latérales sont déjà conformes aux normes de 1997.

et des zones de plissement à l'avant et à l'arrière absorbent l'énergie en cas de collision.

La liste est longue, car il y a dans la XJ une foule de nouveautés admirables qui

mariant l'aérodynamisme des années 90 avec l'élégance et la beauté de toujours.

Quand vous l'aurez vue, vous voudrez absolument la revoir. Pour la conduire. Pour plus de renseignements ou le nom du concessionnaire le plus près, composez 1-800-XJ SERIES.



VOICI POUR VOUS LA NOUVELLE SÉRIE XJ DE JAGUAR.

Decarie Motors
55 rue Gince
Montreal, 334-9910

Jaguar Rive Sud
845 boulevard Taschereau
Greenfield Park, 879-9253

Chatel Automobiles
1350 rue Bouvier
Québec, 628-6336

MEILLEURS FONDS AU 30-09-94

	Rendement (%)
1 mois	
Prudential Precious Metals	9,5
Scotia Precious Metals	8,0
Universal World Precious Metals	7,8
Royal Trust Precious Metals	7,1
Al-Canadians Resources	6,3
3 mois	
20/20 Latin America	38,5
Hercules Latin America	27,1
C.I. Latin America	23,6
Fidelity Latin America	22,7
C.I. Emerging Markets	18,4
12 mois	
Green Line Emerging Markets	37,9
Sceptre Asian Growth	37,7
AGF Asian Growth	37,4
C.I. Emerging Market	35,7
C.I. Sector Emerging	35,5
5 ans	
ABC Fundamental-Value ¹	26,0
Altamira Equity	23,4
Forester Growth-Equity ²	20,9
Dynamic Canadian Growth	20,6
Marathon Equity	19,0
10 ans	
C.I. Pacific	20,1
Bullock American	17,8
Trimark Fund	16,4
MD Growth Investment	15,1
Cambridge Growth	14,9

¹ : investissement minimum de 150 000 \$

² : offert par l'organisme fraternel Ordre des forestiers

Source : Southam Business Information Services
Tableau : LES AFFAIRES

Une façon prudente d'envisager la croissance

Le Fonds international d'actions RoyFund

Les avantages de la diversification globale sont maintenant de mieux en mieux compris. En incluant des titres internationaux dans leur portefeuille, les investisseurs savent qu'ils peuvent améliorer leur potentiel de rendements à long terme. Toutefois ceux qui s'apprêtent à tester les eaux internationales peuvent trouver les choix déroutants.

C'est pourquoi le Fonds international d'actions RoyFund pourrait vous intéresser. Il s'agit d'un Fonds qui vise à fournir des taux de rendement supérieurs à la moyenne ainsi qu'une appréciation du capital à long terme, en investissant dans des actions de qualité supérieure de sociétés situées principalement en dehors de l'Amérique du Nord. Il représente pour l'investisseur modéré, un moyen pratique d'ajouter les avantages de la diversification internationale à son portefeuille de placements.

Une option prudente

Le Fonds international d'actions RoyFund démontre habituellement une faible fluctuation comparativement à d'autres fonds internationaux, en raison d'une gestion modérée. Ce qui en fait un excellent choix pour les investisseurs qui abordent le marché international pour la première fois.



Le Fonds emploie une stratégie qui lui permet de sélectionner des sociétés dont le cours actuel des actions ne reflète pas leur potentiel de croissance élevé. De plus, le Fonds procède parfois à des opérations de couverture afin de réduire les risques provenant d'une surévaluation possible des devises étrangères. Dans l'ensemble, cette stratégie de la modération vise à produire une appréciation du capital à long terme.

Sans commission, c'est plus avantageux

Le Fonds international d'actions RoyFund est offert au Canada sans commission. Vous n'avez donc pas de commission à déboursier pour la vente ou l'achat, et vous pouvez transférer, sans frais, votre placement dans l'un ou l'autre de nos 12 fonds RoyFund sans commission.

Pour investir dans le Fonds international d'actions RoyFund ou pour vous renseigner davantage, passez à votre succursale de la Banque Royale. Tous nos fonds sont également offerts par l'entremise des services de courtage à escompte de la Banque Royale, Actions en direct, sans commission.

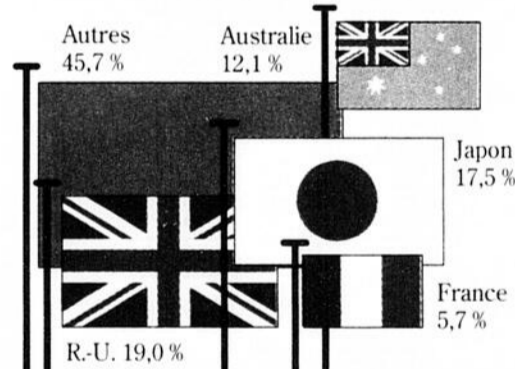
Rendement pour un an

11,6%

Le taux de rendement indiqué constitue le rendement total annuel composé réel pour la période d'un an terminée le 30 septembre 1994, compte tenu des variations dans la valeur des parts et le réinvestissement des répartitions et exclut les frais optionnels payables par un titulaire de parts qui auraient pour effet de diminuer les rendements. Le rendement passé indiqué ci-dessus n'est pas garant du rendement futur.

Le Fonds international d'actions RoyFund

Répartition des titres - 30 septembre 1994



Les fonds communs de placement,
sans commission, de la Banque Royale
Passez à votre succursale dès aujourd'hui



BANQUE ROYALE

Avec vous.

Les fonds communs de placement RoyFund sont vendus par Fonds d'investissement Royal Inc., une filiale de la Banque Royale du Canada. On trouvera des informations importantes sur le Fonds international d'actions RoyFund dans le prospectus simplifié. Pour en obtenir un exemplaire, s'adresser à une succursale de la Banque Royale. Lisez-le attentivement avant d'effectuer un placement. La valeur des parts et des rendements du Fonds international d'actions RoyFund fluctue.

FONDS MONÉTAIRES

EXPLICATION DES COTES

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

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

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

La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.

La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$ C. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

Source: Fundata Canada

Table of fund performance data with columns: Fonds, VANPA, Chg. %, and sub-columns for various fund categories like ABC FUNDS, AGF, ADOMAX, etc.

Table of fund performance data with columns: Fonds, VANPA, Chg. %, and sub-columns for various fund categories like HERCULES, MIDFIELD, MONTREAL, etc.

Autonomie Financière advertisement featuring a logo with three circles and the text 'Il s'agit tout simplement d'une gestion professionnelle de portefeuille'. Includes contact information: 630-7500 Pointe-Claire, 876-2827 Centre-ville, 1-800-465-2898.

Table of fund performance data with columns: Fonds, VANPA, Chg. %, and sub-columns for various fund categories like Selectif MD, MONTREAL TRUST GROUP, NATCAN, etc.

FONDS MUTUELS

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
GUARDIAN (GROUPE)			B-T Cdn(dr)	4.53	4.63	ADC RER(n)			EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)			MMF(ygdr)	16.18	+23
MM Cdn(ir)	4.39	4.49	MM(dr)	4.04	4.12	Actions(yr)	23.88	+98	Act Elite(ydr)	85.93	+1.87	Mortgage(ygdr)	102.59	+14
MM US(ir)	4.01	4.09	MM US(dr)	3.68	3.75	Croissance(yr)	8.92	-0.4	Act Prem(ydr)	72.75	+1.99	US Equity(ygdr)	15.60	+0.05
HODGSON ROBERTSON LAING			SAGIT GROUP			MM(yr)	68.42	+1.11	Crois Intl(ydr)	19.25	+1.98	MANUVIE (FINANCIERE)(n)		
HLS Sins(dr)	4.77	4.88	TO MMF(ir)	5.25	5.39	Mixte(yr)	42.57	+1.09	Equilibre(ydr)	15.28	+1.00	Vista CT 1(ydr)	14.78	+1.10
INVESTIAT BANQUE NATIONALE			SCEPTRE FUNDS			Oblig Hypo(yr)	11.16	+4.42	MM(ydr)	14.99	+0.08	Vista CT 2(ydr)	14.20	+0.09
MMF(dr)	4.40	4.50	MMF(dr)	5.44	5.59	ALTAMIRA (CLOSED END)(n)			Oblig DevEtr(ydr)	10.07	+0.06	Vista Divers 1(ydr)	14.24	+0.75
US MMF(dr)	3.48	3.54	SCOTIA (PLACEMENTS)			Plus-Value(n)	10.93	-0.64	Obligations(ydr)	19.13	+0.60	Vista Divers 2(ydr)	13.68	+0.74
INVESTORS INC.			B-Tres(dr)	4.66	4.77	BELL REER COLLECTIF(n)			Repart Actif(ydr)	10.09	+0.55	VistaGnsCap 1(ydr)	15.46	+0.47
MM(dr)	5.11	5.24	MM(dr)	4.48	4.58	Actions(yr)	10.31	-0.81	FIRST HORIZON CAPITAL(n)			VistaGnsCap 2(ydr)	14.86	+0.46
JONES HEWARD			PBTres(dr)	4.73	4.84	Equilibre(yr)	10.34	-0.08	Horizons (yr)	9.69	—	VistaOblig 1(ydr)	15.47	+0.32
JH MM(ir)	4.33	4.42	SPECTRUM			Obligations(yr)	10.01	-0.29	GERLING GLOBALE(n)			VistaOblig 2(ydr)	14.88	+0.31
LAURENTIAN			C Terme(ir)	4.05	4.13	CANADA LIFE(n)			Crois Champion(yr)	9.79	+0.93	VistaPlace 1(ydr)	13.75	+0.91
MM(dr)	4.30	4.39	Epargne(ir)	4.32	4.41	Cdn Equity(ygdr)	107.15	-0.28	GREAT-WEST LIFE(n)			VistaPlace 2(ydr)	13.19	+0.89
MACKENZIE INDUSTRIAL CS			STRATA (FONDS)			Fixed Income(ygdr)	67.72	-0.29	Cdn Bond(ydr)	152.60	-0.08	MARITIME ASSURANCE-VIE(n)		
CS Mpt(ir)	5.10	5.23	C Terme(dr)	4.77	4.88	MM(ygdr)	57.27	+0.13	Cdn Equity(ydr)	155.48	-0.12	Balanced(ir)	16.87	-0.83
Sh Term(ir)	4.49	4.59	STRATEGIE GLOBALE			Managed(ydr)	27.49	-0.07	Manag'n (yr)	97.35	-0.18	Bassin Pac(i)	97.35	-0.18
MACKENZIE IVY CS			B-Tres(ir)	4.28	4.37	Obi Intl(ygdr)	10.11	+2.16	Equ Index(ydr)	126.76	-0.02	Bond(ir)	15.02	-0.44
C Terme(ir)	4.24	4.33	EGOUS(ir)	3.92	4.00	US & Int Equ(ygdr)	40.51	+1.40	Equ Bond(ydr)	168.82	-0.10	Crois Rev Amer(i)	96.64	-0.60
MACKENZIE SENTINEL CS			TALVEST (FONDS)			COLONIA LIFE(n)			MMF(ydr)	147.20	+0.07	Growth(ir)	17.61	-0.92
MMF(ir)	5.23	5.37	Monet(ir)	4.70	4.81	Bond(ygdr)	11.67	-0.48	Mortgage(ydr)	156.67	+0.11	MMF(ir)	28.15	+0.07
MACKENZIE UNIVERSAL US			TO LIGNE VERTE			Equity(ygdr)	11.20	+0.58	IMPERIALE(n)			METROPOLITAINE PDG(n)		
US MM(ir)	2.79	2.83	B-T Cdn(dr)	5.02	5.14	MMF(ydr)	11.04	+0.08	Act Cdn(ir)	17.54	-1.41	Act US(ygdr)	11.47	+3.71
MANUVIE-CABOT			MM Cdn(dr)	5.14	5.27	Mortgage(ygdr)	11.24	+0.44	Act N.A.(id)	10.99	-1.43	Actions(ygdr)	12.88	+0.67
MM(ir)	4.59	4.69	MM US(dr)	3.63	3.70	Spec Growth(ygdr)	10.92	-2.30	Cap CT(ir)	14.79	+0.07	Croissance(ygdr)	13.56	+0.86
MONTREAL TRUST GROUP			TEMPLETON GROUP			COMMON SENSE FUNDS(n)			Diversifc(ydr)	15.41	-0.71	Equilibre(ygdr)	15.07	+0.83
MM(ir)	4.22	4.31	T-Bill(ir)	4.28	4.37	AssetBuild (ydr)	10.00	-0.40	INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)			Obligations(ygdr)	16.76	+0.55
MUTUELLE (GROUPE)			TRIMARK (GESTION)			AssetBuild (ydr)	10.09	-0.30	Ecollex A(ygdr)	13.10	+0.55	NATIONALE DU CANADA(n)		
MM(ir)	4.25	4.33	Interat(ir)	4.67	4.78	AssetBuild III(ydr)	10.11	-0.30	Ecollex B(ygdr)	10.43	+0.45	Actions(ygdr)	280.52	+0.74
NATCAN			TRUST ROYAL			AssetBuild IV(ydr)	10.15	-0.29	Ecollex D(ygdr)	11.84	+0.48	Actions Glo(ygdr)	11.12	+3.25
T-Bill(dr)	4.87	4.99	B-Tres(dr)	3.65	3.72	AssetBuild V(ydr)	10.16	-0.29	Ecollex H(ygdr)	10.76	+0.57	Equilibre(ygdr)	12.87	+0.57
NATIONAL TRUST			MM SCdn(dr)	4.12	4.20	CONFEDERATION VIE(n)			Ecollex M(ygdr)	11.46	+0.08	MMF(ygdr)	11.62	+0.10
MMF(ydr)	4.11	4.19	MM SUS(d)	3.44	3.50	Actions(yr)	17.41	-0.29	IOF FORESTERS (VA)(n)			Revenu Fixe(ygdr)	155.01	+0.37
PHN GROUP			20/20 GROUP FINANCIAL CS			Port Byl(ir)	18.28	-0.27	Actions(dr)	29.92	-0.61	NN FINANCIERS(n)		
MMF(dr)	4.76	4.87	UNITED GROUP			Port Cyl(ir)	12.29	-0.19	Equilibre(ydr)	18.02	-0.39	Balanced(ygdr)	10.65	+0.13
US MMF(dr)	4.43	4.53	Cdn Interest(ir)	3.92	4.00	Revenu fixe(yr)	12.02	-0.20	MM(ydr)	14.72	+0.08	Bond(ygdr)	9.14	-1.10
PRET ET REVENU(n)			MMF US(i)	4.37	4.46	CROWN VIE(n)			Obligations(ydr)	16.19	-0.34	Can-Am(ygdr)	10.49	-1.08
MM(ydr)	4.37	4.46	FONDS AUTONOMES			Empereur Bal(ygdr)	9.73	+0.86	LONDON LIFE(n)			Can-Asia(ygdr)	9.90	-1.51
PRUDENTIELLE (GROUPE)						Empereur Bond(ygdr)	9.37	+0.37	Bond(ygdr)	128.20	-1.23	Cdn 35 Index(ygdr)	11.99	-0.05
MM(dr)	5.31	5.45				Empereur Equi(ygdr)	9.70	+0.85	Cdn Growth(ygdr)	153.22	-0.08	Dividend(ygdr)	10.01	+0.11
ROYFUND (GROUPE)						Empereur MMF(ygdr)	10.24	+0.07	Diversifc(ygdr)	103.58	-0.45			

Les ventes de fonds mutuels ont continué de progresser en septembre

Les ventes nettes de fonds mutuels ont augmenté de 723,8 M\$ en septembre au Canada, selon l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC).

Toutefois, l'actif net a diminué de 1 %, à 131,1 milliards de dollars.

Les ventes nettes sont calculées en soustrayant des entrées de fonds les retraits effectués au cours du mois.

Les investisseurs ont acheté davantage de fonds du marché monétaire, qui ont augmenté de 2,1 % en septembre, à 15,5 milliards de dollars.

Les fonds de revenus et dividendes et les fonds d'actions ont progressé légèrement, de 0,05 % et 0,01 % respectivement.

Les fonds d'actions cumulent quelque 30 milliards de dollars d'actif.

Les ventes de fonds d'actions étrangères ont monté de 334 M\$ et celles de fonds équilibrés, de 150 M\$. Les ventes de fonds d'actions ordinaires canadiennes ont ins-

crit une hausse de 100 M\$. Les ventes brutes de fonds, excluant les fonds du marché monétaire, ont totalisé 1,9 milliard de dollars.

Le nombre de fonds communs de placement a augmenté de 115 : il y en avait donc 727 au 30 septembre 1994.

Le Groupe Investors demeure le plus important gestionnaire de fonds, cumulant un actif de 16,9 milliards de dollars. Les Fonds mutuels Royal et la Corporation financière Mackenzie suivent avec 12,9 milliards de dollars et 9,6 milliards de dollars d'actif, respectivement, qui leurs sont confiés.

Selon l'IFIC, les sommes investies dans les fonds communs de placement sont passées de 25 milliards de dollars, en 1990, à 131 milliards, le 30 septembre 1994. La plus forte progression s'est effectuée entre 1990 et 1993, alors que la valeur de l'actif des fonds mutuels a presque quintuplé.

L'année 1993, qui a coïnci-

dé avec une forte reprise boursière, a donné lieu aux plus fortes ventes nettes de fonds depuis 1990, soit 34,9 milliards de dollars.

Les ventes nettes ont été négatives d'avril à juillet 1994; elles sont, par la suite, redevenues positives en août et en septembre.

Les ventes s'effectuent principalement par les banques, qui détiennent 37,9 % du marché, suivies par les courtiers (35,9 %) et les agences (7,7 %). (FR)

G.T. Global s'établit au Canada

La société d'investissement internationale G.T. Global a lancé sa filiale canadienne G.T. Global Canada. « Le Canada est un élément essentiel de nos projets de croissance à l'échelle mondiale et revêt une importance stratégique pour le groupe G.T. », a expliqué

David Minella, président de G.T. Global, à San Francisco.

G.T. gère 600 M\$ au Canada pour des institutions, en plus de ses trois fonds mutuels. Elle a son siège social à Toronto, un bureau à Vancouver et doit en ouvrir un à Montréal bientôt.

G.T. offre aux investisseurs canadiens le Fonds G.T. Global, le Fonds de revenu et de croissance G.T. Global et le Fonds stratégique de revenu G.T. Global.

Le Fonds G.T. Global a six catégories (ressources, in-

frastructure mondiale, télécommunications, croissance Amérique, croissance Pacifique et croissance Amérique latine).

L'investisseur peut ainsi effectuer des transferts entre ces six catégories sans déclarer de gains en capital, jusqu'au moment où il fait racheter ses parts du fonds.

Le Fonds de revenu et de croissance se compose d'actions de premier ordre et d'obligations d'État de qualité supérieure.

Son objectif est la plus-value en capital à long terme et

un revenu à court terme.

Le Fonds stratégique de revenu vise à procurer un revenu à court terme élevé et une plus-value en capital en détenant des titres d'emprunt d'Amérique du Nord, de pays développés et de pays émergents.

Le groupe G.T. appartient au groupe B.I.L. (Bank In Liechtenstein), dont le conseil d'administration est présidé par le prince Philipp, du Liechtenstein.

Le groupe B.I.L. gère un actif de 70 milliards de dollars dans le monde. (BM)

Le Counsel REIT achète un immeuble

Le fonds immobilier à capital fermé Counsel Real Estate Investment Trust (Tor., REI.UN, 9,25 \$), connu sous le nom de Counsel REIT, a acheté l'immeuble Dun-Dix Square, de Mississauga, en Ontario.

L'immeuble comprend 48 000 pi² de locaux de bu-

reaux et commerciaux.

Selon Edward Sonshine, président de Counsel Management Services (CM-SI), le gestionnaire du fonds, cette acquisition a un excellent potentiel de croissance de ses revenus. « Nous avons été capables d'acquiescer cette propriété à un excellent prix. » Les ter-

mes de la transaction n'ont toutefois pas été publiés.

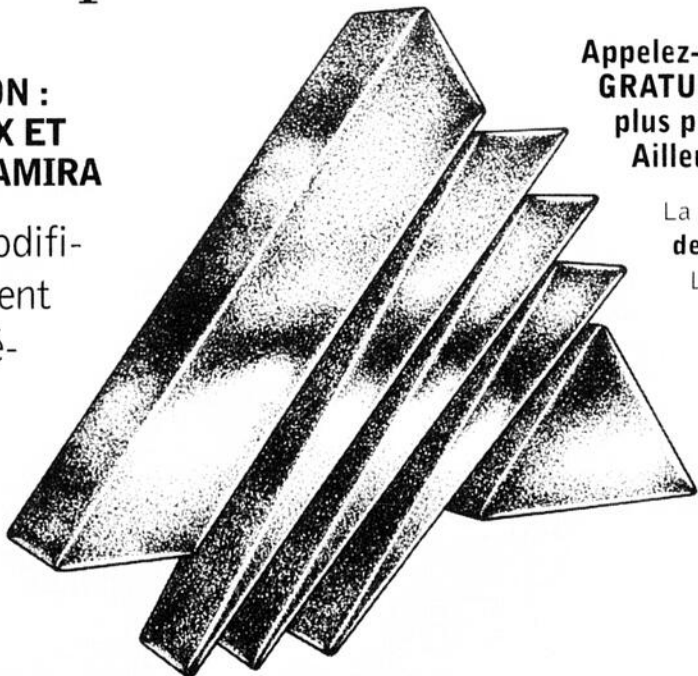
Counsel REIT aura ainsi 15 propriétés commerciales au Canada, dont neuf centres commerciaux et trois édifices de bureaux.

CMSI, qui a 500 M\$ sous actif, est une filiale de Counsel Corp. (Tor., CXS, 4 \$). (BM)

Le Fonds de métaux précieux et de métaux stratégiques Altamira

UNE NOUVELLE POSSIBILITÉ DE DIVERSIFICATION : LE FONDS DE MÉTAUX PRÉCIEUX ET DE MÉTAUX STRATÉGIQUES ALTAMIRA

Ce fonds, qui tire parti de la modification des conditions de placement dans le secteur des métaux précieux, investira dans l'or et d'autres métaux précieux. Il vise la croissance et une protection contre l'inflation.



Appelez-nous pour obtenir une trousse d'information GRATUITE sur nos fonds communs de placement des plus performants. À Montréal, composez le 499-1836. Ailleurs au Québec, faites le 1 800-361-2354.

La valeur des parts et le rendement des placements du Fonds de métaux précieux et stratégiques Altamira varieront. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Comme tous les autres fonds communs de placement Altamira, ce fonds est sans commission; seuls des frais d'ouverture uniques de 40 \$ s'appliquent.



REVUE DES MARCHÉS

La vigueur de l'économie américaine et la baisse du dollar sèment l'incertitude

La vigueur de l'économie américaine et la faiblesse de la devise ont fait reculer les marchés boursiers la semaine dernière, mettant fin à un mois d'octobre jusque-

là positif. L'indice industriel Dow Jones a hésité les premières journées de la semaine, puis a flanché dans les deux dernières, terminant en baisse

de 0,5 %, à 3891,30. L'indice Standard & Poor's 500 a perdu 0,9 %, à 464,90. La cadence annuelle des mises en chantier a dépassé les 1,5 M d'unités aux États-Unis, en septembre, une hausse de 4,4 % par rapport au mois d'août.

Le cap des 1,5 M d'unités est un seuil psychologique et physique important, traduisant une économie américaine très vigoureuse. Cette forte activité de l'industrie du bâtiment s'est maintenue en dépit de la hausse de 1,75 % à 4,75 % du taux des fonds fédéraux depuis février et de la hausse de 1 % à 4 % du taux d'escompte.

En l'absence de réaction de la Réserve fédérale américaine, les investisseurs se sont protégés en demandant un rendement plus élevé sur les obligations de 30 ans des États-Unis, rendement qui a franchi de nouveau le seuil des 8 %, la semaine dernière.

S'ajoute à la vigueur de l'économie, qui attise les craintes inflationnistes, la faiblesse du dollar américain par rapport au yen japonais et au mark allemand.

Le vendredi 21 octobre, le dollar s'échangeait à 97,3 yens et à 1,499 mark. Pour le mark allemand, il s'agit du plus bas taux d'échange depuis deux ans.

Faiblesse du dollar américain : à contre-courant

Cette faiblesse du dollar est à contre-courant de son économie. Les économistes expliquent cette divergence par la loi implacable de l'offre et de la demande : il y a plus de vendeurs de billets verts que d'acheteurs.

Le taux d'épargne des Américains est très bas. Le gouvernement américain a donc recours à l'épargne des étrangers pour financer sa dette et son déficit.

On estime que les banques centrales étrangères détiennent à elles seules plus de

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 21 OCTOBRE

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	624	1 392	3 023
Titres en hausse	204 (33 %)	409 (29 %)	971 (32 %)
Titres en baisse	293 (47 %)	682 (49 %)	1 681 (56 %)
Titres inchangés	127 (20 %)	301 (22 %)	371 (12 %)
Hauts (52 sem.)	14	42	127
Bas (52 sem.)	63	115	271

402 milliards de dollars américains de bons du Trésor et d'obligations des États-Unis. Elles le font, entre autres, pour stabiliser leur devise.

Lorsque ces banques sont mécontentes de la politique monétaire américaine ou qu'elles perdent confiance dans sa lutte contre l'inflation et dans sa politique des taux d'intérêt, elles vendent leurs titres américains, créant une offre.

C'est alors que la roue commence à tourner : comme les autres investisseurs étrangers craignent une baisse additionnelle du dollar, ils vendent, eux aussi, leurs titres américains, de peur de voir éroder leurs avoirs après la conversion dans leur devise locale.

En même temps, les investisseurs américains disséminent massivement les billets verts sur les marchés étrangers ou en émergence, en quête de rendements plus élevés. Il y a donc beaucoup de dollars américains qui sont offerts.

La seule façon de créer une demande pour le dollar, c'est de hausser les taux d'intérêt pour attirer les investissements et rapatrier l'épargne, avec des conséquences négatives pour l'économie.

La baisse du dollar américain a également un impact à court terme sur le marché boursier.

Elle augmente la possibilité d'une hausse de l'inflation en rendant plus chers les achats à l'étranger, tout en rapprochant l'échéance de la

hausse des taux d'intérêt.

Dans ce climat morose, les fortes progressions des profits de plusieurs grandes sociétés américaines au troisième trimestre sont passées au second plan.

Tout n'allait pas trop mal jusqu'à ce que General Motors (New York, GM, 41,25 \$ US) annonce ses résultats du troisième trimestre.

Les revenus ont progressé de 15 %, dégageant des revenus nets de 552 M\$ US (0,40 \$ US par action), comparativement à une perte nette de 113 M\$ US (0,49 \$ US par action) l'an dernier.

Les résultats apparaissent bons. Cependant, les analystes ont vite repéré la perte de 328 M\$ US pour les activités automobiles nord-américaines et le gain de 200 M\$ US à titre d'ajustement fiscal.

L'action a perdu 12,9 % de sa valeur durant la semaine, laissant le titre à 25 \$ US de son sommet de l'année.

GM est un baromètre économique aux États-Unis : quand GM va, tout va. Également, quand GM va moins bien, tout ira probablement moins bien.

Toronto : les métaux et les aurifères résistent

À Toronto, tous les secteurs ont baissé, sauf ceux des métaux et des aurifères, faisant reculer le TSE 300 de 1,1 %, à 4285,10.

L'indice reste quand même

en avance de 6,5 % depuis le 30 juin.

Les titres papetiers ont poursuivi leur glissade, en dépit de la forte progression de leurs résultats financiers (voir article en page 55). Abitibi-Price (Tor., A, 17,50 \$), le leader canadien du papier journal, n'a pas encore retrouvé la rentabilité au troisième trimestre.

La compagnie a dégagé un bénéfice d'exploitation de 8,7 M\$, par rapport à un déficit d'exploitation de 10,8 M\$ en 1993, sur des ventes de 552 M\$, en hausse de 85 M\$. Après soustraction des pertes des sociétés participantes et des frais d'intérêt, Abitibi-Price a essuyé une perte de 5,7 M\$ (0,06 \$ par action) pour les activités poursuivies.

Selon Robert Oberlander, président de la compagnie, les escomptes sur le papier journal ont été réduites de 89 \$ US la tonne depuis le début de l'année.

La compagnie a accru ses expéditions sur les marchés étrangers de 25 000 tonnes au troisième trimestre.

La consommation des éditeurs américains s'est accrue de 4,9 %. Une autre hausse de prix de 48 \$ US la tonne a été annoncée pour le 1^{er} décembre.

La demande pour le papier surcalendré a également continué de se raffermir, permettant une réduction de 6 % de l'escompte en juillet.

Toutefois, M. Oberlander souligné que la progression du bénéfice d'exploitation des produits de bureau a été freinée par une plus forte concurrence aux États-Unis.

FRANÇOIS RIVERIN



INDICES BOURSIERS

	Ferm. 94-10-21	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
--	----------------	-------------------	------------------	--------------------	-------------------

BOURSE DE MONTRÉAL

XXM	2073,48	0,76	29,59	2190,42	1835,15
Banques	2394,28	-4,24	12,22	2813,44	2136,01
Mines et métaux	2960,19	73,54	70,59	2971,07	2157,91
Pétrole et gaz	1587,27	-2,60	32,79	1673,58	1384,77
Prod. forestiers	2642,34	-47,76	n.d.	3020,13	2329,69
Prod. industriels	1940,25	-36,59	63,21	2032,77	1543,22
Serv. publics	1961,91	-15,41	15,25	2191,27	1824,41

BOURSE DE TORONTO

TSE 300	4385,13	-47,29	29,06	4609,93	3935,66
TSE 200	254,72	-3,18	28,30	289,30	246,95
TSE 100	260,98	-2,80	29,24	277,47	235,95
TORONTO 35	224,30	-1,39	27,11	233,58	198,63
Mines et métaux	4254,27	167,28	n.d.	4289,68	2971,81
Or et métaux précieux	10608,16	144,91	43,41	11660,65	8804,48
Pétrole et gaz	4433,57	-88,08	29,11	4981,73	4168,55
Pâtes et papiers	4298,92	-131,56	n.d.	4817,59	3768,76
Produits de consommation	6362,40	-143,86	19,39	7310,93	6186,20
Prod. industriels	2750,53	-78,53	39,36	2901,66	2369,60
Immeubles et construction	2352,69	-9,51	n.d.	3790,94	2205,83
Transport + Envir.	4750,47	-80,60	39,75	4961,71	3502,48
Pipelines	3774,77	-30,72	11,46	4344,08	3486,78
Services publics	3506,15	-36,03	29,76	3851,19	3238,93
Comm. & médias	8166,59	-161,31	n.d.	9961,74	8060,18
Commerce	3595,28	-6,73	21,62	4518,33	3435,83
Serv. financiers	3081,35	-15,82	12,74	3610,69	2772,08
Conglomérats	5015,51	-112,19	38,68	5570,35	4642,58
Biotechnologie	458,37	-30,87	n.d.	523,67	405,52

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	3891,30	-19,17	20,00	4002,84	3490,89
DJ, transport	1500,67	4,19	37,40	1874,87	1444,78
DJ, serv. publics	179,67	-2,97	15,20	257,58	174,60
DJ, 65 actions	1295,46	-5,25	22,8	1457,25	1252,54
NYSE, composé	255,59	-2,40	n.d.	279,76	241,79
Amex	456,35	-2,15	n.d.	488,00	422,34
S & P 500	464,89	-4,21	18,45	482,85	435,86
NASDAQ	765,38	-1,70	n.d.	804,53	690,85

INTERNATIONAL

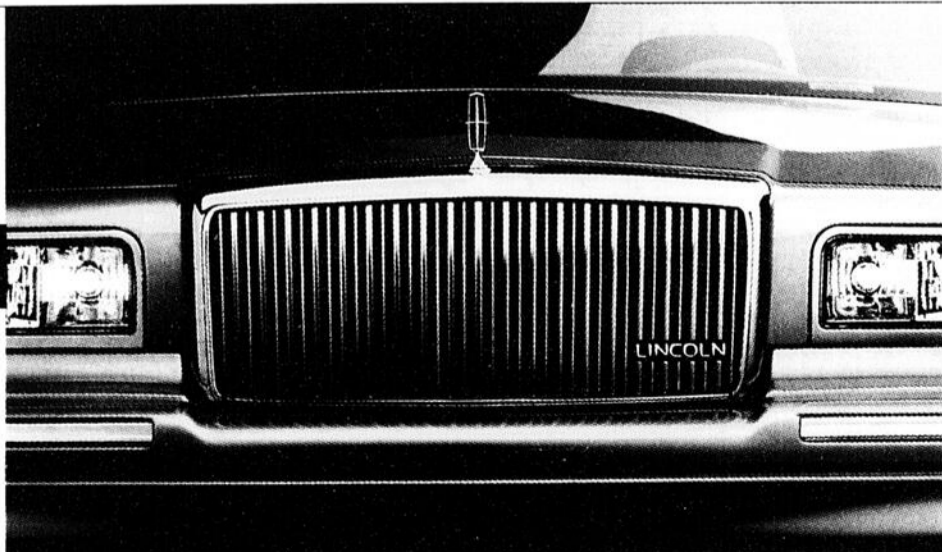
Londres F.T. 100	3032,80	-73,90	n.d.	3520,30	2814,10
Tokyo Nikkei 225	19 899,08	-70,21	n.d.	21552,81	16078,71

	Ferm. 94-10-21	Ferm. 94-10-14	Ferm. 94-10-07	1993-94 Haut	1993-94 Bas
--	----------------	----------------	----------------	--------------	-------------

DOLLAR CANADIEN

New York en \$ US	73,98	73,83	74,25	78,37	71,88
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------

Grosse



et fière de l'être

LINCOLN TOWN CAR

Il y a franchement assez de place dans ce monde pour rouler en Lincoln Town Car. C'est une voiture confortable et luxueuse. De la splendide nouvelle calandre jusqu'aux garnitures de bois qui agrémentent le tableau de bord, elle est le témoignage d'un raffinement obsessif. Pour tout renseignement, composez le 1 800 387-9333. La Lincoln Town Car. Grosse, spacieuse et fière de l'être.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Les profits décevants sont mal accueillis

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

BMB Compuscience : + 1,83 \$ (435,7 %), à 2,25 \$

Une acquisition « stratégique », la semaine dernière, a transformé cette société informatique, dont le titre dormait à la bourse depuis de nombreuses années. **BMB Compuscience** (Tor., BMB), de Milton, en Ontario, fera l'acquisition de **Systems Xcellence**, spécialisée dans le traitement informatique de transactions. BMB est elle-même spécialisée dans l'implantation de systèmes intégrés, notamment dans le domaine des communications par satellite (voir texte page 52).

Hubbard (Gestion) : + 0,40 \$ (38,1 %), à 1,45 \$

Après avoir chuté à la suite de la publication de résultats décevants, les actions de cette société de gestion ont repris du terrain, probablement achetées par des chasseurs d'aubaines. Le principal attrait à court terme de **Gestion Hubbard** (Mtl, HUB), dont la principale activité est la tein-

turerie industrielle, est son dividende annuel de 0,20 \$ l'action. Attention : des rumeurs veulent que la direction l'annule pour conserver son argent.

Western Star Trucks Holdings : + 2,13 \$ (14,4 %), à 16,88 \$

Les résultats financiers de ce concepteur et fabricant de camions lourds en font une étoile boursière. **Western Star Trucks Holdings** (Mtl, WS) a publié des résultats étonnants : les profits sont passés de 2,8 M\$ (0,36 \$ par action) à 11,9 M\$ (1,07 \$ par action) et les revenus, de 71 M\$ à 152,4 M\$ pour son premier trimestre terminé le 30 septembre. La direction prévoit terminer son exercice 1995 avec 29,8 M\$ de profits ou 2,68 \$ par action.

Le titre de la société de Kelowna, en Colombie-Britannique, a été émis à 11,50 \$ en juin.

NOS PERDANTS

Corel : - 12 \$ (37,6 %), à 19,88 \$

N'ajustez pas votre appareil. Le titre du fabricant de logiciels ne s'est pas effondré, comme le laissent croire les chiffres. Le titre de **Corel** (Tor., COS) a tout simplement été fractionné sur une base de deux anciennes actions contre trois nouvelles.

La baisse hebdomadaire, après fractionnement, est de 1,38 \$. Son sommet et son creux des 52 dernières semaines sont respectivement de 22,88 \$ et de 13,13 \$.

Cott : - 4,13 \$ (21,9 %), à 14,75 \$

Le titre du fabricant de boissons gazeuses sans marque est devenu un orphelin à la bourse. La semaine dernière, deux autres analystes financiers américains ont réduit leurs prévisions de profit pour **Cott** (Mtl, BCB). **William Leach**, de **Donaldson, Lufkin & Jenrette** (New York), a abaissé de 0,18 \$ US à 0,16 \$ US par action sa prévision de profit pour le troisième trimestre. Cela se compare à des profits de 0,15 \$ US par action l'an passé. Les analystes sont inquiets relativement aux marges bénéficiaires, qui sont en chute.

Kimberly-Clark : - 7,88 \$ (13,4 %), à 50,75 \$ US
General Motors : - 6,13 \$ US (12,9 %), à 41,25 \$ US

Les titres de ces deux sociétés américaines ont au moins un point en commun : leurs résultats du troisième trimestre ont déçu investisseurs et analystes financiers. D'une part, **Kimberly-Clark** (New York, KMB), le géant des produits de consommation, a réalisé des profits de 0,88 \$ US par action, par rapport à 0,69 \$ US par action en 1993. Les analystes avaient prévu 0,92 \$ US par action.

De son côté, le fabricant d'automobiles **General Motors** (New York, GM) a affiché un bénéfice de 0,40 \$ US par action, alors que les analystes prévoient une moyenne de 0,48 \$ US par action.

Incidentement, **Kimberly-Clark** vend ses activités forestières canadiennes aux investisseurs. La société s'appelle **Ontala Forest Products**. (BM)

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 21 octobre 1994

Les gagnants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
HUBBARD HLDG	3	145	120	145	+40	38.1
GEN MOTORS	1	\$56 1/2	56 3/8	56 3/8	+15 3/8	37.5
CASCADES SA	5	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	+1 3/4	36.8
CDN FRACMAST	27	\$11 3/4	9 3/8	11 3/8	+1 7/8	19.2
CABANO TRANS	47	130	100	125	+20	19.0
ABCOURT M PR	1	175	160	175	+24	15.9
WSTN STAR TR	31	\$17 1/2	14 3/4	16 7/8	+2 1/8	14.4
SPEEDWARE	1	300	290	290	+35	13.7
PANTORAMA IN	31	175	150	170	+20	13.3
CASCADES PAP	4	\$7 1/8	6 1/4	7	+3/4	12.0

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

Les perdants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
COTT CORP	209	\$18 7/8	14 5/8	14 3/4	-4 1/8	-21.9
PARK MEDIT	345	290	220	235	-50	-17.5
NORTHGATE EX	5	110	105	105	-20	-16.0
EAGLE PRECIS	1	\$7	7	7	-1 1/4	-15.2
METHANEX 11R	493	\$15 3/4	13 7/8	14	-2 1/4	-13.8
CAMBIOR JN96	24	320	285	285	-40	-12.3
MORGAN HYDRO	5	\$5	450	450	-63	-12.2
GTC TRN NV97	7	145	125	125	-15	-10.7
BO NAT SR 8	1	\$16 5/8	16 1/8	16 5/8	-1 7/8	-10.1
DMR GROUP A	42	390	330	360	-40	-10.0

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

Les plus actifs						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
PACIF FOREST	1724	\$11 7/8	11 1/4	11 3/4	-2 1/4	-9.8
METHANEX CP	1136	\$22 3/8	20 1/2	20 5/8	-1 1/4	-1.9
RAINY RVR FO	1132	\$13 3/8	12 1/2	13 1/4	-1 1/4	-1.9
LAIDLW INC B	936	\$11 1/4	10 1/2	10 1/2	-5/8	-5.6
ALCAN ALUM	813	\$38 1/2	36 3/4	37 1/2	+3 3/8	1.0
BO TD	790	\$21	20 1/2	20 5/8	+1/8	0.6
BO ROYALE	756	\$29 1/4	28 3/8	28 3/8	-1 1/4	-0.9
BO NATIONALE	740	\$9 1/4	9 3/8	9 3/8	-1/8	-1.3
AIR CANADA	733	\$58 1/8	7 1/4	8 1/8	+3 3/8	4.8
BO MTL	675	\$25	24 3/8	24 1/2		

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

52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Rend. Bén./ cours/ (\$) (%) avt. (\$) bén.										
A/B	200	55	ABCOURT M PR	175	160	175	+24	1		
	38	14	ABCOURT MN B	32	29	32	+2	15		-0.75
	10 1/8	6 1/8	ABITIBI 11R	\$9 1/8	8	8 1/8	-1/8	159		
	20 1/8	11 1/8	ABITIBI-PRCE	\$18 1/8	17 1/2	17 1/2	-1 1/8	41		-1.76
	8	240	ABL CANADA	250	250	250	-5	2		-1.54
	20	5	ACABIT EXPL	20	14	18	+3	150		
	10 1/4	5	ACC TELETRN	\$5 3/8	5	5	-1/4	11		-1.24
	310	140	ACIER L DC95	220	210	210	-5	5		
	6 1/4	435	ACIER LER A	\$6 3/4	6 1/4	6 1/4	+1/4	4		0.65 10.4
	5 1/4	440	ACIER LER B	\$5 3/4	5	5 1/8	-1/8	29		
	288	100	ACTIVEL INC	275	265	270		23		0.20 13.5
	345	93	ADS ASSOC	325	320	320	-5	7		0.38 8.4
	9 1/2	5 1/2	ADVENTURE EL	\$6 3/8	6 1/4	6 1/4	-3/8	1	0.14	2.2 0.63 9.9
	110	50	ADVTR JUNG	90	90	90		1		
	21 1/8	14	AGNICO-EBGLE	\$19 1/8	18 1/2	18 3/4	-1/4	53	0.10	0.7 0.35 39.6
	9 1/8	390	AGRITEK IO	420	390	405	+5	7		
	18 1/8	450	AIR CANADA	\$8 3/8	7 1/4	8 1/8	+1 1/8	733		-0.51
	315	99	AIR CDA DC95	285	250	278	+28	584		
	145	25 1/8	ALCAN ALUM	\$38 1/8	36 3/4	37 1/2	+3/8	813	0.30	1.1 -0.37 3
	110	110	ALDONA RES	65	60	65	+1	107		0.01 81.2
	300	110	ALGO GRP A	116	110	110		3		0.10 11.0
	8 1/4	6 1/4	ALLELIX PHAR	\$6 1/2	6 1/8	6 1/8	-1/2	1		-1.05
	23	16 1/4	ALLIANCE FOR	\$20 1/4	20	20 1/4	-1/4	3		
	22 1/4	17 1/4	ALTA ENERGY	\$20 1/4	19 1/4	19 1/2	-1/2	152	0.40	2.1 1.33 14.7
	17 1/8	13 1/8	ALTA NAT GAS	\$15 1/4	15	15 1/4	-1/2	2	0.68	4.5 1.33 11.5
	40 1/8	28 1/8	AMER BARRICK	\$35 1/8	34 1/8	34 1/8	-1/2	86	0.10	0.4 0.81 42.7
	85	60	AMER RES A	80	80	80	+5	2		-0.04
	130	90	AMER RES B	120	120	120		10	0.05	4.2 0.07 16.2
	255	5	AMISK INC A	245	230	240		204		-0.02
	42	8	ARMISTICE RS	28	24	27	+3	385		
	53	6	ASBESTOS CP	\$10 1/2	9 1/4	10 1/2	+1	2		0.70 15.0
	310	100	ASHTN MINING	100	100	100		1		
	160	21	ASHTON O55	25	23	23	-2	15		
	20 1/2	13 1/4	ASTRAL INC A	\$13 1/4	13 1/4	13 1/4	-3/8	3	0.30	2.3 0.74 17.9
	17	12	ATCO LTD I	\$13 1/4	13 1/2	13 1/4	-1/8	7	0.28	2.1 1.57 8.7
	16 1/4	12 1/2	ATCO LTD II	\$13 1/4	13 1/2	13 1/4	-1/8	1	0.28	2.1 1.57 8.7
	110	40	AUBERGES GV	40	40	40		17		-0.76
	161	96	AUDREY RES	119	110	112	+2	55	0.66	4.2 1.35 11.6
	18 1/4	14 1/4	AULT FOODS	\$15 1/8	15 1/8	15 1/8	-1/8	6		0.01 410.0
	714	365	AUR RESOURCE	445	410	410	-20	31		
	114	70	AURIZON MNS	100	95	96	-4	51		-0.42
	50	18	AUTOTEC INC	20	18	19	-1	33		
	5 1/2	360	AVCOCK INC	480	480	480		3	0.14	2.9 0.47 10.2
	35	11	AVENOR INC	19	17	17	-2	257		-0.41
	28 1/4	16	AVENOR 21R	\$25 1/2	24 1/4	24 1/4	-3/8	66		-4.88
	21 1/4	18	BANK MTL SR1	\$19	18	18 3/8	-1/8	33		
	32	28	BANK MTL SR2	\$28 1/4	28 1/8	28 1/8	-1/8	1	2.25	7.9
	28 1/4	25	BANK MTL SR3	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4		6	1.69	6.6
	33 1/4	29 1/4	BANK MTL SR4	\$27 1/4	27 1/4	27 1/4		2	2.25	8.1
	33 1/4	25 1/4	BANK NS PRC	\$27 1/4	26 1/4	26 1/4	-1/4	338	1.16	4.4 1.72 15.5
	29 1/4	25 1/4	BANK NS SER5	\$26 1/4	26 1/4	26 1/4		3	2.25	8.5
	28 1/4	24 1/4	BANK NS SER6	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4		4	2.31	8.4
	24 1/4	21 1/4	BANK NS SR1	\$22 1/4	22	22 1/4	-1/4	3	1.79	7.1
	20 1/4	18 1/4	BANK NS 9.5%	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4		12	1.76	8.9
	51	5	BAREXOR INC	10	8	10	+5	52		
	7 1/4	5 1/4	BARRINGTON	\$5 1/2	5 1/4	5 1/2	-1/4	5		
	17 1/4	13 1/4	BC GAS INC	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/4	43	0.90	6.2 2.69 5.4
	27 1/4	21 1/4	BC TELECOM	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4	-1/4	84	1.24	4.9 1.81 14.0
	45 1/4	41 1/4	BCE INC	\$48 1/4	47 1/4	47 1/4	-3/4	362	2.68	5.6 -5.71
	45 1/4	41 1/4	BCE INC PEAC	\$42 1/4	42 1/4	42 1/4		1	2.63	6.2
	8 1/4	330	BCE INC WT	395	365	365	-35	86		
	43	35 1/2	BCE MOBILE	\$40 1/4	39 1/2	40 1/4	+3/8	396		0.05 805.0
	260	162	BEAU CANADA	215	200	208	-6	321		0.04 52.0
	340	135	BENVEST CAP	200	170	175	+5	7		-0.02
	280	100	BESTAR INC	129	105	129	+4	13		-0.18
	465	350	BGR PREC F04	420	375	390	-35	5		
	17 1/4	12 1/4	BGR PREC SA	\$15 1/4	14 1/4	14 1/4	-5/8	29		0.61 24.0

52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Rend. Bén./ cours/ (\$) (%) avt. (\$) bén.										
C/D	17 1/8	11 1/8	BIOCHEM PHRM	\$15 1/8	14	14	-1 1/			

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)
150	70		DRAMEX CLA	150	148	150	+2	13		-0.11	
10	2		DUMONT NICK	6	4	5		44			
115	7 1/2		DUNDEE CL A	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	+1/8	5			
20	14 1/2		DUPONT CDA A	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	+3/8	49	0.30	1.6	2.41
181	62		DYLEX LTD A	77	75	76	+1	37			0.51 7.9

E/F

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)
12 1/2	7 1/2		EAGLE PRECIS	\$7	7	7	-1/4	1	0.20	2.9	0.79
19 1/2	14		ECHO BAY MNS	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	+1/4	2	0.07	0.6	0.14
160	27		ECUDOR MNS	44	38	44	-1	36			93.1
15 1/2	8 1/2		EICON TECH	\$10 1/2	9 1/2	9 1/2	-5/8	10			
12 1/2	8 1/2		ELAN ENERGY	\$9	8 1/2	8 1/2	-5/8	15			0.17 49.3
17 1/2	13 1/2		EMPIRE CO A	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/2	3	0.20	1.5	0.77
5	350		ENERPLS RY-G	475	470	470	-10	3	0.52	11.1	
5	345		ENERPLS TR-G	480	465	475	21	21	0.52	11.0	
310	85		ESPAU MNG	100	100	100		2	0.06	6.0	-0.18
100	21		EXPL DABIOR	43	37	42	+2	52			
125	10		FAIRLADY EGY	65	57	57	-8	8			
23 1/2	17		FALCONBRIDGE	\$23 1/2	21 1/2	23 1/2	+1 1/2	181			
430	330		FCA INTL LTD	415	405	405		13	1.11	8.9	-0.16
17	10		FID DESJ SRI	\$13	12 1/2	12 1/2	-1/2	4	0.32	1.5	1.12
23 1/2	18		FINNING LTD	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2		3	0.12	3.4	0.23
360	230		FLETCHER CHL	350	340	340		42			-0.41
23 1/2	16 1/2		FLETCHER CLG	\$18 1/2	17 1/2	17 1/2	-1 1/2	52			
30 1/2	24 1/2		FLETCHER 2 B	\$30	29 1/2	29 1/2		32	2.55	8.7	
7 1/2	5 1/2		FONOROLA INC	\$7	6 1/2	7	+1/8	15			
12	4		FORBEX INC	5	4	5	+1	35			
175	90		FORBESBEC A	115	100	100		29			0.15 6.7
16 1/2	10 1/2		FOREX GR	\$15 1/2	14 1/2	15 1/2	-1/8	79	0.40	2.6	3.13
420	230		FOREX GR PR	365	345	345	-5	3	0.40	11.6	
29 1/2	23 1/2		FORTIS INC	\$26 1/2	25 1/2	25 1/2	-1/8	10	1.50	6.2	2.56
10 1/2	6 1/2		FORZANI GRP	\$9 1/2	8 1/2	9 1/2	+1/8	25			
17 1/2	10 1/2		FOUR SEASONS	\$16	15	16	+1 1/2	158	0.11	0.7	0.25
7 1/2	305		FPI LIMITED	\$7 1/2	6 1/2	7	-1/4	29			-0.54
460	260		FREEWEST RES	375	360	370	+5	198			-0.12

G/H

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)
70	27		GARDE MNG A	32	29	31	-2	36			
43	10		GASPIEX EX	17	12	16	+4	24			
14 1/2	11 1/2		GAZ METRO UN	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2		42	1.23	9.8	
56 1/2	56 1/2		GEN MOTORS	\$56 1/2	56 1/2	56 1/2	+15 1/2	1	0.80	1.9	4.98
25	1		GENCAN FIN	4	4	4	-1	12			-1.32
80	33		GENTRA INC	48	44	47	+2	79			1.70 0.3
150	210		GENTRA SER Q	130	420	425	-25	1			
57	35		GEONOVA XP	41	35	35	-5	28			
14	5		GLD BRIAR MN	7	7	7	+1	30			
9 1/2	5 1/2		GOLD CRP VT A	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2		2	0.05	0.6	0.80
11 1/2	8 1/2		GOLDN KNIGHT	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/2	4	0.10	1.1	0.18
6 1/2	440		GOODFELLOW	\$90	490	490		4	0.07	1.4	0.43
100	42		GOTHIC RES	75	74	74	+1	9			-0.07
300	226		GOYETTE INC	237	226	230	-8	4			0.34 6.8
28 1/2	24 1/2		GR-W LIF 745	\$25 1/2	24 1/2	25 1/2	+1/4	5	2.45	9.7	
430	310		GRANISKO CLA	350	320	340	-10	44			-0.34
25	16		GREAT LAKE N	20	20	20	-5	1			
6 1/2	400		GRILLI PTY A	400	400	400		1			-0.15
8 1/2	400		GRILLI PTY B	425	400	400	-25	3	1.12	28.0	
200	125		GRUPE BOCCEN	140	140	140		6			0.02 70.0
25 1/2	19 1/2		GRT W LIFE00	\$20 1/2	20	20	-1/8	45	0.80	4.0	2.63
28	24 1/2		GRT W LIFE 75	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	+1/8	5	1.88	7.4	
22 1/2	21 1/2		GTC TRAN PFC	\$22 1/2	21 1/2	21 1/2	-1/2	19			
150	125		GTC TRN NV97	145	125	125	-15	7			
12 1/2	10 1/2		GTC TRNSCN A	\$8	7 1/2	7 1/2	-1/8	38	0.12	1.7	
12 1/2	7		GTC TRNSCN B	\$8 1/2	7 1/2	8	-1/4	2	0.12	1.5	0.53
7 1/2	405		GUILLERMIN A	\$7	6 1/2	6 1/2		7			0.28 24.6
6 1/2	380		GULF CDA RES	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/4	21			-0.19
425	325		GULF RES SRI	370	370	370		1			
7 1/2	420		HARMAC P 1ST	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2		11			
3	5		HARTCO ENTRP	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	11	0.15	2.2	0.56
27	16 1/2		HAWKER SIDD	\$18	17 1/2	17 1/2	-1/4	20	1.08	6.0	1.90
17 1/2	11 1/2		HEES INTL BC	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/4	20	0.38	7.3	0.55
15 1/2	11 1/2		HEMLO GOLD	\$15 1/2	14 1/2	15	+1/4	67	0.20	1.3	0.53
279	160		HEROUX INC	230	215	220	-5	10			-0.68
16 1/2	11 1/2		HOLLINGER	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/4	1	0.60	4.5	0.31
46	20		HONCO INC	26	20	20	-7	2			-0.01
22	17		HORSHAM(THE)	\$20 1/2	20 1/2	20 1/2	-1/2	3	0.06	0.4	0.42
245	105		HUBBARD HLDG	145	120	145	+40	3	0.20	13.8	0.04
41	24 1/2		HUD BAY CO	\$27 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/4	3	0.92	3.4	2.87
70	22		HYPOCRAT	46	36	42	-6	280			-0.04

I/J

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)
13 1/2	10 1/2		ID BIO CORP	\$11 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/4	3			
200	125		IDEAL MEDAL	190	175	185	-15	5			0.03 61.7
44 1/2	32 1/2		IMASCO LTD	\$38 1/2	37 1/2	37 1/2	+3/8	31	1.56	4.1	3.26
50 1/2	40 1/2		IMPERIAL OIL	\$46 1/2	45 1/2	46 1/2	+1/4	127	1.80	3.9	2.39
42 1/2	26 1/2		INCO LTD	\$41	39 1/2	40 1/2	+1	493	0.40	1.3	2.35
100	55		INTER-ROCK	70	65	65	-4	48			0.35 53.8
63	18		INTERMON INC	22	18	18	-4	120			-0.02
50	16		INTL DATACT	30	30	30		1			-0.09
19	12 1/2		INTRAWEST CP	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/4	4	0.16	1.1	0.84
13 1/2	8 1/2		INVERNESS PT	\$11	10 1/2	10 1/2	-1/4	2			0.26 39.9
23 1/2	14 1/2		INVESTORS GR	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	-1/4	1	0.32	2.0	1.01
34 1/2	27 1/2		IPL ENERGY	\$28 1/2	28 1/2	28 1/2	-1/4	24	2.00	7.0	2.18
7 1/2	5 1/2		IPL INC	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2		2	0.13	2.3	0.43
8 1/2	425		IRWIN TOY NV	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	2	0.20	2.7	0.30
8 1/2	495		IRWIN TOY V	\$8 1/2	7 1/2	8 1/2	+3/8	2	0.20	2.4	0.26
26 1/2	23 1/2		ISLAND TEL	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2		1	1.20	4.9	1.93
12 1/2	8 1/2		IT WALLCVRG	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	1	0.10	0.8	
23 1/2	16 1/2		IVACO \$2.00	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2		3			
24 1/2	17 1/2		IVACO \$2.25	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2		2			
395	115		IVACO ADC95	155	155	155	+10	1			-1.57
9	5 1/2		IVACO INC A	\$6 1/2	5 1/2	6 1/2	+1/2	8			-1.57
8 1/2	5 1/2		IVACO INC B	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2		8			-3.33
27 1/2	19 1/2		IVACO SDR 4	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	+1/4	1			
23 1/2	16 1/2		IVACO 2ND-\$2	\$21	20 1/2	21	+1/2	1			
47	3		J A G LTEE	19	18	18	-1	37			
22 1/2	14 1/2		JANNOCK LTD	\$15 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/4	25	0.80	5.4	-0.05
17	15		JANNOCK 8%	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	+3/8	1			
13 1/2	6 1/2										

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 21 octobre 1994

LES AFFAIRES, samedi 29 octobre 1994

57	√16	TFH INTL INC	25	16	25	+3	23	0.06	4.2
6 1/2	210	THERATECH B	250	225	235	-15	15		
19	14 1/4	THOMSON CORP	\$16 1/4	16	16 1/2	-1/4	460	0.50	4.2
310	150	TIOMIN RES	200	185	190	-10	64		
120	√50	TOLGECO GRPE	66	50	51	-15	5	0.07	7.3
28	25 1/4	TOR-DOM SR F	\$26 1/4	26 1/4	26 1/4	+1/4	3		
27 1/2	21 1/4	TORSTAR CLB	\$24 1/4	23 1/4	23 1/4	-1/4	283	0.84	3.6
24 1/4	13 1/4	TOTAL PETE	\$18 1/4	18 1/4	18 1/4	+1/4	1	0.05	0.4
20 1/4	16 1/4	TR-CDP P NEW	\$17 1/4	17 1/4	17 1/4	-1/4	108	0.92	5.3
46 1/4	39	TR-CDP P 280	\$40	40	40	+1		1.25	7.0
16 1/4	13 1/4	TRANSALTA CP	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/4	44	0.98	6.9
395	230	TRANSAT A.T.	315	295	295	+5	205	0.43	6.9
292	180	TRANSENER	225	207	220	-10	48		
325	82	TRIDEL ENTRP	125	112	125	+9	2	-11.37	
5 1/4	230	TRILON F A	370	370	370		22	0.30	8.1
9	1	TRILON F RT	1	1	1		776		
19	13 1/4	TRIMARK LTD	\$15 1/4	14 1/4	15 1/4	+1/4	22	0.15	1.0
44 1/2	29 1/2	TRIMARK FINL	\$34 1/4	34	34 1/4	+1/4	7	0.24	0.7

√11	9 1/4	TRITECH PREC	\$11	10 1/4	10 1/4	-1/4	3		
11 1/2	9 1/4	TRIZEC CORP	\$10 1/4	9 1/4	10 1/4	+1/4	60		
410	240	TRIZEC JLR9	256	255	255	-5	4		
61	√1	TRIZEC OC94	1	1	1	-1	6		
10 1/2	6 1/4	TVX GOLD INC	\$10 1/4	9 1/4	10	+1/4	323	0.12	83.3

U/V

17 1/2	13 1/4	UAP INC A	\$14 1/4	14	14	-1/4	2	0.34	2.4
11 1/4	7 1/4	UNI-SELECT	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4		12	0.16	1.7
23 1/4	17	UNICAN SEC B	\$21 1/4	21	21 1/4	+1/4	2	0.17	0.8
31	20 1/4	UNIT DOM IND	\$26 1/4	26	26	-1/4	16	0.20	1.0
26 1/4	24 1/4	UNIT DOM 95	\$25 1/4	25	25 1/4	+1/4		2.38	9.4
5 1/2	√360	UNIVERS INFO	390	360	375	-20	1		
11 1/4	5 1/4	UTD WESTBNE	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4		5		
√28	23 1/2	VAL ROYAL	\$28	28	28	+3	1	0.08	0.3
14 1/4	10 1/4	VAN HOUTTE	\$13 1/4	13 1/4	13 1/4	+1/4	4	0.15	1.1
30	√16	VANQUELIN A	16	16	16	-3	3		
160	30	VENCAN GOLD	45	42	42	-1	6		

17	11	VIDEOTRON	\$13 1/2	12 1/2	12 1/2	+1/4	211	0.06	0.5
44	√17	VIOR MIN(LA)	21	17	21	+2	110		
86	45	VIRGINIA GLD	55	50	55	+5	23		
80	51	VISIONTRN A	80	75	75	-5	17	0.08	9.5

W/X

11 1/2	7 1/4	WASCANA EN	\$11 1/2	10 1/4	11	-1/4	28		
24 1/4	20	WESTCOAST EN	\$22	21 1/2	22	+1/4	163	0.88	4.0
42 1/2	36 1/4	WESTON GEORG	\$42 1/2	40	42 1/2	+1/4	53	0.70	1.7
7	425	WESTRKF I F	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4	+1/4	1	0.96	15.1
47	53	WISE STR A	100	86	86	-14	42	0.06	14.3
47	21	WRIGHTBAR MN	32	28	29	-1	171		
√17	14 1/4	WSTN STAR TR	\$17	14 1/4	16 1/4	+2 1/4	31	0.12	0.7

Y/Z

85	35	YORBEAU R A	58	55	58	+3	37		
16 1/4	8 1/2	20-20 FINCL	\$10 1/4	9 1/4	10 1/4		11	0.12	1.2

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 21 octobre 1994

Les gagnants									
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)			
ARIMETCO INT	407	150	105	145	+33	29.5			
WSTN COPPER	27	200	160	200	+40	25.0			
INTL PETROL	156	180	140	170	+30	21.4			
CDN FRACMAST	65	\$12	\$9 1/2	\$11 1/2	+2	20.8			
GULFSTRM RES	2410	√220	179	215	+35	19.4			
PETROREP RES	93	125	105	125	+20	19.0			
REDSTONE RES	961	\$6 1/4	5 1/4	6	+7/8	17.1			
PANTORAMA IN	53	175	150	175	+25	16.7			
IMPERIAL MTL	726	150	126	147	+20	15.7			
CGI GROUP A	2	270	270	270	+35	14.9			

Les perdants									
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)			
COREL CORP	1310	\$32 1/2	√19 1/8	19 1/8	-12	-37.6			
TOMBSTONE E	168	127	√110	110	-40	-26.7			
CONS HCI A	100	100	100	100	-34	-25.4			
COTT CORP	1257	\$18 1/8	√14 1/4	14 1/4	-4 1/8	-21.9			
FORTUN ENRGY	21	150	√120	120	-30	-20.0			
JOHN FORSYTH	2	250	√195	195	-50	-20.0			
ATHABASK GLD	628	135	95	105	-26	-19.8			
RILEYS DATA	1	100	100	100	-20	-16.7			
ALWAYS PETRL	7	115	100	100	-20	-16.7			
WILLIST WILD	365	179	146	150	-29	-16.2			

Les plus actifs									
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)			
METALL MIN	7666	\$13 1/2	12 1/4	13	-1/8	-1.0			
CANUTIL HLDG	5788	\$24 1/2	24 1/8	24 1/4	+1/8	0.3			
METHANEX CP	4995	\$22 1/2	20 1/2	20 1/2	-2 1/4	-9.8			
NOVA CORP	3810	\$14 1/4	13 1/4	13 1/4	-1/4	-1.4			
METHANEX 1IR	3639	\$15 1/4	13 1/4	14	-2 1/4	-14.5			
FALCONBRIDGE	3297	√23 1/4	22	23 1/4	+1 1/4	6.8			
PLACER DOME	3290	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2	+1 1/2	6.8			
TOR-DOM BANK	3280	\$21 1/2	20 1/2	20 1/2	-1 1/2	-3.2			
KINROSS GOLD	3092	√58 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/2	6.5			
AIR CANADA	2820	√58 1/2	7 1/4	8 1/4	+1 1/4	6.5			

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

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

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

52 sem. Haut Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén. / cours/	Var. en (\$)	Var. en (%)
6 1/4	335	A BUC OR TWO	425	385	425	+40	9	0.08	1.9
14 1/4	210	ABER RESOUR	\$9	7 1/4	8 1/4	+1 1/4	993		-0.17
11	6 1/4	ABITIBI 1IR	\$9 1/4	8	8 1/4	-1/4	2037		-1.76
20 1/4	11 1/4	ABITIBI-PRCE	\$18 1/4	17 1/4	17 1/4	-1/4	1324		-1.54
8 1/4	236	ABL CANADA	260	241	250	-10	8		-0.42
40	15	ACADIA MNRL	18	16	16	-1	101		-1.24
11	5	ACC TELETRN	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4		1		0.06
290	175	ACCORD FINCL	240	235	240	+10	19	0.06	2.5
390	150	ACCUGRAPH A	300	290	290	-9	61		-0.13
15	11	ACKLANDS LTD	\$12 1/4	12 1/4	12 1/4	-1/4	3		1.33
34 1/4	√26 1/4	ACME METALS	\$29	26 1/4	27 1/4	-1 1/4	22		
48	22	ADEX MINING	26	24	24	-2	507		
5 1/4	270	ADRIAN RES	355	305	350	+15	280		-0.15
465	130	ADV GRAVIS	155	145	145	30			-0.01
110	30	ADVANTX MARK	50	43	49	+4	10		0.14
9 1/2	5 1/2	ADVENTURE EL	\$6 1/2	6	6	-1/2	3	0.14	2.3
116	33	ADVNTR JU96	95	90	90	-10	5		
21	14 1/4	AGF MGMT BPR	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/2	30	0.48	3.4
21 1/4	13 1/4	AGNICO-EAGLE	\$19 1/4	18 1/4	18 1/4	-1/2	279	0.10	0.7
10 1/4	6	AGRA IND A	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	3	0.14	2.1
10 1/4	5 1/2	AGRA IND B	\$6 1/4	5 1/2	5 1/2	-1/4	182	0.16	2.7
7	330	AIM SAFETY	\$5 1/4	485	5	-1/4	18		
18 1/4	√11 1/4	AINSWRTH LUM	\$13	11 1/4	12 1/4	-1/4	29		1.48
√8 1/4	450	AIR CANADA	\$8 1/4	7 1/4	8 1/4	+1 1/4	2820		-0.51
315	95	AIR CDA DC95	285	250	278	+23	456		-0.07
110	38	AIRBOSS AMER	42	39	39	-5	37		0.26
15 1/4	8 1/2	AIT ADV INFO	\$10	9 1/4	9 1/4		28		0.06
23	12	AJ PERRON	13	12	13	-1	260		0.46
5 1/4	315	AKITA DR CLB	440	425	425	-15	5		0.30
5 1/4	340	AKITA DR CLB	420	420	420	-50			0.46
√38 1/4	25 1/2	ALCAN ALUM	\$38 1/4	36 1/2	37 1/2	+1 1/2	1978	0.30	1.1
24 1/4	21 1/4	ALCAN SR C	\$22 1/2	22	22	-1/2	11	1.50	6.8
26 1/4	23 1/4	ALCAN SR D	\$25	24 1/4	24 1/4	-1/4	38	1.56	6.3
21	17 1/4	ALCAN SR E	\$18	17 1/4	17 1/4	-1/4	10	1.19	6.7
20	12 1/4	ALGOMA CENT	\$19 1/4	19	19 1/2	+1/2	6	1.38	6.4
23	13	ALGOMA FN PR	\$21 1/4	21	21 1/4	+1/4	16	1.38	6.4
400	300	ALGONON MERC	320	320	320	26	0.30	9.4	0.10
8 1/4	6 1/4	ALLEX PHAR	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	6		-1.05
18	12 1/4	ALLIANCE COM	\$17 1/4	16 1/4	17 1/4	-1/4	36		1.01
23 1/2	16 1/4	ALLIANCE FOR	\$21	20	20	-1	59		
14 1/2	6 1/2	ALPHANET TEL	\$13	12 1/4	12 1/4	-1/4	29		
245	√150	ALPINE OIL S							

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén./	cours/	
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
12 ^a	9		CHAMP ROAD M	\$12 ^{1/4}	12	12 ^{1/4}	-1/8	6	0.16	1.3		
310	215		CHANCELLER EN	229	215	215	-5	198			0.06	35.8
350	40		CHANNEL RES	230	225	230	+20	7			-0.02	
6	200		CHASE RES	270	250	255	+5	41				
17	11		CHATEAU STRS	\$14	13 ^{1/4}	14	+1/2	1	0.30	2.1	2.24	6.3
22	15 ^{1/2}		CHAUVOO RES	\$16 ^{1/2}	16 ^{1/2}	16 ^{1/2}	-1/2	75			0.66	25.4
12 ^a	16 ^a		CHC HELI CLA	\$7 ^{1/4}	6 ^{5/8}	6 ^{5/8}	-1/8	55	0.10	1.5	0.29	22.8
12 ^a	16 ^a		CHC HELI CLB	\$7 ^{1/4}	6 ^{5/8}	6 ^{5/8}	-1/8	4	0.10	1.5		
7 ^a	17 ^a		CHC HELI D94	125	75	85	-40	7				
80	40		CHEFIN INTL	48	48	48	-2	2			-2.49	
24 ^a	16 ^a		CHEFIN INTL	\$18 ^{1/2}	16 ^{1/2}	16 ^{1/2}	-1 ^{1/2}	97				
10 ^a	18 ^a		CHINA OPTIF	\$8 ^{1/2}	8 ^{1/2}	8 ^{1/2}	-1/8	1				
84 ^a	58		CHRYSLER CP	\$64 ^{1/2}	62 ^{1/2}	62 ^{1/2}	-1/4	5	0.80	1.7	4.66	9.9
22 ^a	16 ^a		CHUM CL B	\$17 ^{1/2}	16 ^{1/2}	16 ^{1/2}	-1 ^{1/2}	92	0.17	1.0	1.24	13.4
23	19		CHUM LTD	\$21 ^{1/2}	21	21 ^{1/2}	+1/2		0.17	0.8	1.03	20.9
11	8 ^a		CI FUND MGMT	\$10 ^{1/2}	10	10 ^{1/2}	+1/2	44	0.16	1.5		
7 ^a	5		CIC CANOLA	\$6 ^{1/2}	5 ^{1/2}	6	-1/4	18				
12 ^a	7 ^a		CIMARRON PET	\$11 ^{1/2}	11	11	-1/2	152	0.10	0.9	0.31	35.5
9 ^a	6 ^a		CINAR FILMS	\$7 ^{1/2}	6 ^{1/2}	6 ^{1/2}	-1/2	2			0.65	10.4
5 ^a	33 ^a		CINEPLEX	470	420	430	-35	237			-0.05	4
12 ^a	7 ^a		CINRAM LTD	\$9	8 ^{1/2}	8 ^{1/2}	-1/4	321	0.12	1.4	0.64	13.9
5 ^a	210		CINTECH TELE	225	210	225	-35	4			0.02	12.5
40	18		CITADEL GOLD	24	22	24	+2	16			0.01	24.0
390	136		CLAIRVIS MR96	225	200	225	+2	6				
9	5 ^a		CLAIRVIS GRP	\$7	7	7		4	0.10	1.4	-0.37	
15 ^a	15		CLEARNET CLA	\$15 ^{1/2}	15	15 ^{1/2}	+1/2	71				
130	30		CLEARPORT PE	41	32	41	-3	33				
31	19		CLIFF RES	12	9	11	+2	1084			-0.02	
245	50		CLUBLINK CP	85	70	75	-5	65			-0.01	
160	100		CML IND	140	125	130	+5	9			0.14	9.3
95	85		CMRS GAS BPR	\$85	85	85			5.50	6.5		
26 ^a	23 ^a		CMRS GAS 542	\$23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	+1/8	1	1.43	6.0		
25 ^a	24 ^a		CMRS GAS 575	\$25	25	25		61	1.61	6.4		
470	290		CO-MAXX EGY	320	290	305	-15	17			0.36	8.5
32	24 ^a		CO-STEEL INC	\$30 ^{1/2}	28 ^{1/2}	29 ^{1/2}	+1/2	104	0.32	1.1	0.70	42.1
33	10		COBI FOODS	17	17	17	-8	2			-0.42	
6 ^a	43 ^a		COCA COL BEV	\$5 ^{1/2}	4 ^{3/4}	4 ^{3/4}	-18	90			-3.51	
6	320		COGAS ENERGY	\$5 ^{1/2}	5	5	-1/4	138			0.22	22.7
13 ^a	10 ^a		COGECO CABLE	\$10 ^{1/2}	10 ^{1/2}	10 ^{1/2}	+1/8	180	0.10	1.0		
13 ^a	8		COGECO INC	\$8 ^{1/2}	8 ^{1/2}	8 ^{1/2}	+1/8	42	0.10	1.2	1.92	4.3
21 ^a	11		COGNOS INC	\$21 ^{1/2}	20 ^{1/2}	21	+1/2	150			0.14	150.0
45	12		COLONY PAC	18	17	18	+2	7			-0.01	
295	105		COLORTECH A	130	120	130	+10	3			-0.25	
210	85		COMARFLEX MIN	105	100	105	+5	5				
32 ^a	17 ^a		COMINCO FERT	\$31 ^{1/2}	31	31 ^{1/2}	+1/2	304	0.90	2.9	1.97	15.9
26 ^a	15 ^a		COMINCO LTD	\$26 ^{1/2}	24 ^{1/2}	26	+1 ^{1/2}	1520	0.30	1.2	-0.97	
26 ^a	23 ^a		COMINCO PR B	\$25 ^{1/2}	25 ^{1/2}	25 ^{1/2}	+1/8	1	2.44	9.6		
360	190		COMINCO RES	350	330	340	+10	546			-0.13	
10 ^a	17 ^a		COMM SATELITE	\$7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	-1/2	1	0.20	2.7	0.40	18.4
230	50		COMPAS ELEC	85	80	85	+4	4			-0.26	
14 ^a	7 ^a		COMPUTALOG	\$9 ^{1/2}	9	9	-3/8	36			0.33	27.3
9 ^a	5 ^a		COMPUTR BROK	\$6 ^{1/2}	6 ^{1/2}	6 ^{1/2}	-1/8	2			0.35	18.6
155	85		CONSTATE RES	110	100	100	-15	71			0.02	50.0
135	80		CON CON EXPR	92	90	90	-5	23			-0.66	
70	21		CON ENF CORP	25	25	25	-1	2			-0.72	
170	50		CON EUROCAN	90	78	85	-5	110			-0.65	
225	65		CON MERCILE	65	65	65		1			0.05	13.0
235	137		CON NEVADA G	168	137	163	-5	33			0.28	26.8
10 ^a	480		CON RAMROD G	\$7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	+1/4	120			0.01	12.5
26	8		CONPAC SEAFD	8	8	8						
450	270		CONS CARMA A	290	270	280	-10	469			0.42	6.7
390	76		CONS ENF PR	300	295	295	-5	2	1.75	59.3	-4.44	
225	50		CONS HCL A	100	100	100	-34				-0.05	
85	31		CONS PROF MN	56	50	54	+4	45			-0.05	
10	165		CONSUMER PAC	\$10	9 ^{1/2}	9 ^{1/2}	-1/2	174			0.96	5.7
20	16		CONSUMERS GAS	\$17	16 ^{1/2}	16 ^{1/2}	-1/4	1				
325	195		CONT PHARM A	195	195	195	-5				-0.03	
250	115		CONTL BANK	175	159	175	-10	124			0.03	58.3
130	30		CONTRANS A	100	90	90	-10	123				
60	38		CONTRANS W95	60	50	55	-5	20			0.24	1.0
26 ^a	19 ^a		CONWEST EXPL	\$24 ^{1/2}	23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	-1/4	31	1.12	3.0	4.64	8.0
60	36		CORBY DIS A	\$38 ^{1/2}	37 ^{1/2}	37 ^{1/2}	-1/4	50	1.12	2.9	2.02	18.8
59	36		CORBY DIS B	\$38	38	38					-1.54	
30	10		CORDEX PETRO	26	17	25	+10	145			1.18	16.8
34 ^a	19 ^a		COREL CORP	\$32 ^{1/2}	19 ^{1/2}	19 ^{1/2}	-12	1310			-0.16	
107	45		CORNER BAY	70	65	68	+2	26			-0.04	
330	205		CORNUCOPIA	245	220	235	-5	13			0.24	1.7
19 ^a	14		CORP FOODS	\$15	14	14	-1	10	0.24	1.7	1.05	13.3
360	100		COSCAN DEV	110	110	110	-29	0.30	27.3	0.08	13.8	
49	13 ^a		COTT CORP	\$18 ^{1/2}	14 ^{1/2}	14 ^{1/2}	-4 ^{1/2}	1257	0.10	0.7	0.79	18.7
435	260		COUNSEL CORP	405	395	400	-3	37			-0.73	
8 ^a	410		COUNSEL CP C	\$7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	+1/8	3	0.82	11.1		
14	8 ^a		COUNSEL R UN	\$9 ^{1/2}	9 ^{1/2}	9 ^{1/2}	-1/8	17	0.85	9.2		
26 ^a	12 ^a		CRESTBROOK	\$22 ^{1/2}	21 ^{1/2}	22	-1/8	10	0.15	0.7	0.55	40.0
18	12 ^a		CRESTR ENERGY	\$16 ^{1/2}	16 ^{1/2}	16 ^{1/2}	-1/8	57			0.52	31.7
6	350		CROWN BUTTE	\$5 ^{1/2}	4 ^{3/4}	5 ^{1/2}	-1/8	26				
25 ^a	19		CROWN L 2 50	\$21 ^{1/2}	20 ^{1/2}	21 ^{1/2}	+1/4	34	2.50	11.8		
9 ^a	5 ^a		CROWN RES CP	\$7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	7 ^{1/2}	+1/8	1			-0.62	
25 ^a	23 ^a		CROWN X 2 00	\$25	24 ^{1/2}	25	+1/2	1	2.00	8.0		
18 ^a	10		CROWN INC	\$18 ^{1/2}	18	18 ^{1/2}	+1/2	1			-0.22	
9 ^a	5		CROWN INC A	\$9 ^{1/2}	8 ^{1/2}	9	+1/2	647			-0.49	
22 ^a	17 ^a		CROWN SER 1	\$18 ^{1/2}	18 ^{1/2}	18 ^{1/2}	+1/8	2	1.29	6.9		
21 ^a	17 ^a		CROWN SER 2	\$18 ^{1/2}	18 ^{1/2}	18 ^{1/2}	+1/8	4	1.12	6.1		
23 ^a	20		CROWN SER 3	\$21 ^{1/2}	21 ^{1/2}	21 ^{1/2}	+1/4		1.84	8.4		
13 ^a	13 ^a		CRS II PF UN	\$13 ^{1/2}	13 ^{1/2}	13 ^{1/2}	-1/8	22				
26	21		CRS PF INT	\$22 ^{1/2}	21 ^{1/2}	22 ^{1/2}	+1/2	10	1.49	6.7		
70	155		CS RES L196	210	185	190	-10	6			0.26	25.0
8	5		CS RES LTD	\$6 ^{1/2}	6 ^{1/2}	6 ^{1/2}	-1/4	31			0.15	1.4
15 ^a	8 ^a		CSA MGMT A	\$11	11							

72 LES AFFAIRES, samedi 29 octobre 1994

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/ bén.
9 ^h	495	211 ^h	KAUFEL GRP B	\$5 ^h	5 ^h	5 ^h	-1 ^h	8		0.29	19.0	
25 ^h	114	122	KERR ADDISON	\$25 ^h	24	24	-15	40	0.60	2.5	1.78	13.5
430	340	340	KIMPEX INTL	\$360	345	355	-5	238				
5 ^h	65	65	KINROSS DC96	\$5 ^h	475	490	-10	151				
8 ^h	260	260	KINROSS GOLD	\$8 ^h	7 ^h	7 ^h	-1 ^h	3092				-0.09
256	75	75	KOOKABURRA	105	95	96	-4	17				
167	65	65	KRG MGMT	70	65	65	-5	3				0.02 32.5
215	85	85	K2 ENERGY	105	90	90	-15	79				
14 ^h	11 ^h	11 ^h	LABATT J 2IR	\$13 ^h	13 ^h	13 ^h	-1 ^h	520	0.82	6.2		
24 ^h	19 ^h	19 ^h	LABATT JOHN	\$21 ^h	21	21	-1 ^h	219	0.82	3.9	-1.13	
17 ^h	9 ^h	9 ^h	LAC MINERALS	\$16 ^h	16 ^h	16 ^h	-1 ^h	4	0.03	0.2	0.06	279.2
35 ^h	24 ^h	24 ^h	LAFARG C PRE	\$27	26 ^h	26 ^h	+2	91	0.41	1.5	2.05	13.0
35	24	24	LAFARGE CORP	\$26 ^h	25	25 ^h	+1 ^h	512	0.30	1.6	-0.90	
15 ^h	12 ^h	12 ^h	LALDIAW SR G	\$14 ^h	14	14 ^h	-1 ^h	3	1.00	7.1		
11 ^h	7 ^h	7 ^h	LALDIAW INC A	\$11 ^h	10 ^h	10 ^h	-1 ^h	26	0.16	1.5	-1.09	
11 ^h	7 ^h	7 ^h	LALDIAW INC B	\$11 ^h	10 ^h	10 ^h	-1 ^h	2107	0.16	1.5	-1.41	
47	12	12	LANDMARK CP	14	13	14	-1	138				-0.19
50	22	22	LARAMIDE RES	29	29	29	-4	4				-0.05
17 ^h	370	370	LASER FRIEND	445	410	420	-25	288				
320	205	205	LASMO PLC	315	315	315	+5					-0.17
34	12	12	LATERAL OC95	22	16	18	-1	167				
115	60	60	LATERAL VECT	95	86	86	-1	63				
19 ^h	14	14	LAUR BANK	\$15 ^h	15	15 ^h	-1	31	0.76	5.0	1.64	9.3
185	50	50	LAUR BK FB96	55	55	55	-5	2				
28 ^h	22	22	LAUR BK SR6	\$26 ^h	26	26 ^h	+3 ^h		2.19	8.3		
48	22	22	LAURASIA RES	34	30	31	-4	72				0.01 31.0
25	5	5	LEADLEY GUNN	13	13	13	-2	22				-0.22
10 ^h	7 ^h	7 ^h	LEITECH TECH	\$10 ^h	9 ^h	10 ^h	+1 ^h	58	0.20	1.9	2.20	4.8
14	10	10	LEONS FURNIT	\$10 ^h	10 ^h	10 ^h	-1 ^h	77				-0.14
40	15	15	LEVON RESCE 2	20	19	20	-1	74				1.72 10.4
25	16 ^h	16 ^h	LINAMAR MACH	\$18	17 ^h	17 ^h	-1 ^h	35				
50	9	9	LINC CAP NEW	32	30	30	-1	352				0.09 8.0
140	60	60	LIQUIDATION	78	70	72	-2	242				
18 ^h	11 ^h	11 ^h	LIVE ENTER	\$12	11 ^h	11 ^h	-1 ^h	197	0.28	1.3	1.09	19.8
26	19 ^h	19 ^h	LOBLOW CO PR	\$22 ^h	21 ^h	21 ^h	-1 ^h	92	2.40	6.5	1.16	31.7
38 ^h	32	32	LOBLOW CO PR	\$36 ^h	36 ^h	36 ^h	-1 ^h		3.07	6.9		
59	51	51	LOBLOW SR 2	\$54	54	54	-1	1	0.70	0.1	1.11	29.3
200	143	143	LOEWEN GROUP	\$32 ^h	31	32 ^h	+1 ^h	139				
27	122	122	LOKI GOLD	187	182	185	-1	128				
27	143	143	LONDON INSUR	\$22 ^h	22 ^h	22 ^h	-1 ^h	80	1.30	5.8	2.71	8.2
22 ^h	18	18	LONDON PFD A	\$18 ^h	18 ^h	18 ^h	-1 ^h	6	1.09	5.9		
27 ^h	23 ^h	23 ^h	LONDON 7 25	\$24 ^h	24 ^h	24 ^h	-1 ^h	15	1.81	7.4		-0.06
58	23	23	LOUVE M(LA)	53	46	46	-7	58				0.15 22.3
5 ^h	280	280	LSI LOGI CDA	\$340	325	335	-5	66				
12	7 ^h	7 ^h	LYNX EN B	\$9 ^h	9 ^h	9 ^h	-1 ^h	15				-0.01
5	170	170	LYTTON MNRL	200	180	184	-16	288				

M/N

8 ^h	6 ^h	M-CORP INC	\$8	8	8	-1	0.20	2.5	-2.69		
10 ^h	465	MAAX DEC94	\$5 ^h	5 ^h	5 ^h	-1 ^h					
16	10 ^h	MAAX INC	\$12 ^h	12 ^h	12 ^h	-1 ^h	174			0.54	22.7
12 ^h	7 ^h	MACKENZIE FN	\$8 ^h	8 ^h	8 ^h	-1 ^h	379	0.12	1.4	0.34	24.6
15	112 ^h	MACMILL BL 2	\$12 ^h	12 ^h	12 ^h	-1 ^h	649	0.60	4.8		
24 ^h	22 ^h	MACMILL SR10	\$23 ^h	23 ^h	23 ^h	-1 ^h	4	1.61	6.9		
23 ^h	15 ^h	MACMILLAN BL	\$18 ^h	18	18 ^h	-1 ^h	522	0.60	3.3	0.26	69.7
23	18 ^h	MACMILLAN SRB	\$21	20 ^h	21	+1 ^h	4	1.17	5.6		
200	60	MADSEN GOLD	180	175	180	+5	17				-0.05
73 ^h	46	MAGNA INTL A	\$52 ^h	47 ^h	48 ^h	-2 ^h	1178	1.08	2.2	3.86	12.6
155	50	MALETTE DC96	75	75	75	-3	1				
11 ^h	8 ^h	MALETTE INC	\$11	10 ^h	10 ^h	-1 ^h	518	0.31	2.8	-0.47	
435	245	MALETTE QUE	335	305	305	-30	2				-0.15
460	255	MALOFILM COM	290	290	290	-1					
195	144	MANHATTAN M	165	155	165	+3	34				0.08 70.3
7 ^h	5 ^h	MANNVILLE O&G	\$5 ^h	5 ^h	5 ^h	-1 ^h	366				0.02 30.0
90	40	MANSON CREEK	69	60	60	-9	12				0.38 3.5 0.87 12.4
13 ^h	10 ^h	MAPLE LEAF	\$11 ^h	10 ^h	10 ^h	-1 ^h	373	0.80	2.0	1.43	28.7
52	26	MAPLE LF GAR	441	391	41	+1	1	1.28	5.2	1.92	12.8
26 ^h	21 ^h	MARITIME T&T	\$25 ^h	24 ^h	24 ^h	-1 ^h	22				0.13 63.5
10 ^h	7 ^h	MARK RES	\$8 ^h	8 ^h	8 ^h	-1 ^h	670				0.08 20.6
179	112	MARK'S WORK	172	165	165	-1	62				0.14 16.9
400	200	MARKBOROUGH	237	212	237	+17	2603	0.09	3.3	0.62	4.4
5 ^h	248	MARLEAU LEM	274	260	273	+3	184				
6 ^h	5 ^h	MARSHALL MIN	\$6 ^h	6	6 ^h	-1 ^h	43				0.07 25.3
204	121	MAXX PETROL	182	177	177	-1	266				0.06 13.3
135	80	MCCHIPP RES	80	80	80	-5	5				0.20 2.0 -0.21
410	145	MCGRW-H RYR	280	255	270	+10	2156	0.15	1.0	0.57	290.0
15	12 ^h	MDS HEALTH A	\$14 ^h	14	14 ^h	+1 ^h	32	0.18	1.2	1.05	9.1
15	12 ^h	MDS HEALTH B	\$14 ^h	14 ^h	14 ^h	+1 ^h	53	0.30	3.1	1.65	5.8
12 ^h	9 ^h	MELCOR DEV	\$9 ^h	9 ^h	9 ^h	-1 ^h	61				
8 ^h	305	MEMOTEC COMM	350	350	350	-3					-0.47
16 ^h	425	MENTOR EXPL	\$16	16	16	+1 ^h					0.16 25.6
5 ^h	325	MERFIN HYGNC	420	400	410	-5	302	0.05	1.0	0.22	22.7
11 ^h	435	MERIDIAN TEC	\$5 ^h	5	5	-1 ^h	245				0.13 100.0
13 ^h	9 ^h	METALL MIN	\$13 ^h	12 ^h	13	-1 ^h	7666				
440	155	METALL MY98	440	380	380	-10	12				0.06 343.7
25	11 ^h	METALORE RES	\$17	17	17	-1					
25	10 ^h	METHANEX CP	\$22 ^h	20 ^h	20 ^h	-2 ^h	4995				
18 ^h	375	METHANEX 11R	\$15 ^h	13 ^h	14	-2 ^h	3639				
12 ^h	10 ^h	METRO-RICH A	\$11 ^h	11 ^h	11 ^h	-1 ^h	3				1.07 10.5
11 ^h	8 ^h	MFP TECH SVC	\$9 ^h	9 ^h	9 ^h	-1 ^h	3	0.20	2.2	1.17	7.8
62	30	MICROBIO BIO	35	31	35	-4	48				0.05 38.0
6 ^h	155	MICROSTR SFT	199	190	190	-10	2				-0.04
71	23	MIDAS CAP	62	60	62	+2	22				0.12 1.5 2.01 3.9
15 ^h	7 ^h	MIDLAND WALWN	\$8 ^h	7 ^h	7 ^h	-1 ^h	106				0.60 21.7
15 ^h	12 ^h	MILLTRONICS	\$13 ^h	13	13	-1	30				
310	180	MINERA RAY A	264	240	255	-15	39				
310	175	MINERA RAY B	258	245	258	-12	7				
115	51	MIRAGE RES	75	60	75	+15	91				
7 ^h	485	MIRAMAR MNG	\$6 ^h	6	6 ^h	-1 ^h	651				-0.07
45	11	MIRTRONICS	11	11	11	-4	1				-0.02
100	18	MISTY MTN GD	72	70	70	-1	16				2.00 8.4
25 ^h	22 ^h	MTEL \$2.00	\$23 ^h	23 ^h	23 ^h	+1 ^h	1				
9 ^h	400	MTEL CORP	\$5 ^h	490	495	-30	788				0.27 18.3
235	130	ML CASS PET	160	140	145	-15	21				
15 ^h	10 ^h	MNT CAP SH	\$11 ^h	11 ^h	11 ^h	-1 ^h	246				1.20 9.1
15 ^h	12 ^h	MNT EQ DIV	\$13 ^h	13 ^h	13 ^h	-1 ^h	278				0.17 5.3
7	70	MODATEX SYS	99	75	90	+15	50				0.72 3.4 2.76 7.7
405	370	MOHAWK OIL	390	370	375	-10	19				0.72 3.3 -1.12
28 ^h	19 ^h	MOLSON CO A	\$21 ^h	21 ^h	21 ^h	+1 ^h	151				
28 ^h	20 ^h	MOLSON CO B	\$21 ^h	21 ^h	21 ^h	-1 ^h	1				
485	330	MONARCH RES	360	330	360	-40	6				0.94 4.9 1.19 16.1
45	19	MONETA PORCU	35	29	35	-8	38				0.03 2.0
28 ^h	22 ^h	MOORE CORP	\$26 ^h	25 ^h	25 ^h	-1 ^h	216				0.05 90.0
15	5	MORGAN FINCL	7	6	6	-1	202				
6 ^h	420	MORGAN HYDRO	\$5	450	450	-63	377				
190	40	MORRISON J96	50	45	45	-5	4				

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén./	cours/	
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	
11 ¹ / ₄	7		SOLID STATE	88 ¹ / ₂	8 ¹ / ₂	8 ¹ / ₂	+1/4	102				
285	150		SOLITARIO RS	210	200	205	+5	18				
33	12		SONORA GOLD	14	13	14		40			-0.18	
295	165		SOUTH AM GLD	215	200	215	+10	84			-1.37	
6 ¹ / ₂	206		SOUTH CHINA	223	210	210	-3	121				
21	151 ¹ / ₂		SOUTHAM INC	161 ¹ / ₂	151 ¹ / ₂	161 ¹ / ₂	+1/2	543	0.20	1.2	0.29	56.0
7 ¹ / ₂	180		SOUTHERNERA	210	192	197	+6	112				-0.10
210	140		SOUTHWD EGY	150	140	140	-5	7				
20 ¹ / ₂	10 ³ / ₄		SPAR AEROSP	111 ¹ / ₂	10 ³ / ₄	10 ³ / ₄	-1/4	14	0.24	2.2	0.33	33.0
13	5 ¹ / ₂		SPECTRA GRP	57	6 ¹ / ₂	6 ¹ / ₂	+1/4	31			0.52	13.2
7 ¹ / ₂	5 ¹ / ₂		SPECTRA N-V	56 ¹ / ₂	6 ¹ / ₂	6 ¹ / ₂	+1/4	140				
36 ¹ / ₂	19		SPECTRL DIAG	224 ¹ / ₂	21 ¹ / ₂	21 ¹ / ₂	-2 ¹ / ₂	43			-0.64	
13 ¹ / ₂	370		SPECTRU SIGN	37 ¹ / ₂	6 ¹ / ₂	6 ¹ / ₂	-1/4	17			0.06	112.5
7 ¹ / ₂	120		SPEEDWARE	300	281	281	+6	2			0.32	8.8
23 ¹ / ₂	17		SPEEDY MUFF	18 ¹ / ₂	18	18	-3/4	39				
15 ¹ / ₂	9 ¹ / ₂		SR TELECOM	112	11 ¹ / ₂	12	+1/4	176	0.07	0.6	0.32	37.5
140	55		ST ANDREW G	57	55	55	-1	46				
330	180		ST CLAIR P&W	210	195	195	-15	4			0.27	7.2
73	36		ST GENEVIEVE	39	37	39	-1	58			0.01	39.0
12 ¹ / ₂	8 ¹ / ₂		ST LAW CEM A	112 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂	12 ¹ / ₂	+3/4	286			-0.18	
18	11 ¹ / ₂		ST LAUR P&P	116 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂	-1/4	274				
16 ¹ / ₂	11		STACKPOLE	112	11 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂	-1/2	50			0.78	14.4
6 ¹ / ₂	415		STAMPEDER EX	55 ¹ / ₂	5 ¹ / ₂	5 ¹ / ₂	-1/4	66			0.06	87.5
11	7 ¹ / ₂		STANLEY TECH	37 ¹ / ₂	7 ¹ / ₂	7 ¹ / ₂		1				
9 ¹ / ₂	375		STARTECH EGY	430	390	400	-50	39			0.07	57.1
9 ¹ / ₂	6 ¹ / ₂		STELCO INC A	59 ¹ / ₂	8 ¹ / ₂	9	+1/4	2008	0.50	5.6	-0.62	
26 ¹ / ₂	21		STELCO PFD B	223 ¹ / ₂	22 ¹ / ₂	23 ¹ / ₂	-1/4	2			1.94	8.3
27 ¹ / ₂	17 ¹ / ₂		STELCO 194	224 ¹ / ₂	24	24 ¹ / ₂		22			1.94	8.0
5 ¹ / ₂	460		STELLA JONES	470	470	470	50	40				
16 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂		STHWSTN GOLD	114 ¹ / ₂	13	13 ¹ / ₂	-1/2	118				
7 ¹ / ₂	115		STN INCORP	200	175	197	+2	42			-0.67	
20	14 ¹ / ₂		STONE CONSOL	117 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂	-1 ¹ / ₂	56				
435	240		STRIKE EGY	262	250	250	-10	93				
50	22		STROUD RES	25	24	24		66				-0.01
20	160		SUDBURY CONT	118	17 ¹ / ₂	17 ¹ / ₂	-1/4	11			-0.09	
11 ¹ / ₂	7 ¹ / ₂		SUMMIT RSRC	59 ¹ / ₂	9	9 ¹ / ₂	-3/4	26	0.05	0.5	0.32	28.5
110	105		SUN ICE LTD	210	175	195	+20	122			0.29	6.7
35	27 ¹ / ₂		SUNCOR INC	331 ¹ / ₂	31 ¹ / ₂	32	-1 ¹ / ₂	109	1.08	3.4		
15	8 ¹ / ₂		SURREY METRO	111 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂	-1/4	6	0.40	3.5	3.60	3.2
12 ¹ / ₂	7 ¹ / ₂		SUZY SHIER	110 ¹ / ₂	10 ¹ / ₂	10 ¹ / ₂		10			0.66	16.3
6 ¹ / ₂	400		SYNERGIS A	470	465	465	-10	1			-1.88	
35	20		SYNEX INTL	30	27	30	+5	16			0.02	15.0
91	22		T&H RESOURCE	29	23	25	-4	58			-0.06	
12	6 ¹ / ₂		TAIGA FOREST	112	11 ¹ / ₂	12	+3/4	69			1.25	9.6
33 ¹ / ₂	26 ¹ / ₂		TALISMN ENGY	228 ¹ / ₂	27 ¹ / ₂	27 ¹ / ₂	-1 ¹ / ₂	640			0.43	64.2
160	75		TARO INDS	107	92	104	-3	130			0.05	20.8
19 ¹ / ₂	14 ¹ / ₂		TARRAGON O&G	116 ¹ / ₂	15 ¹ / ₂	15 ¹ / ₂	-1	168			0.75	20.7
18 ¹ / ₂	12		TARXEN CORP	112 ¹ / ₂	12 ¹ / ₂	12 ¹ / ₂	+1/4	42				
7 ¹ / ₂	475		TCG INT CL A	55	475	475	-25	102	0.10	2.1		
7 ¹ / ₂	460		TCG INT CL B	465	460	460	-10	172	0.11	2.4		
28 ¹ / ₂	25		TD BK DEP RE	27 ¹ / ₂	27	27	-1/4	2	1.87	6.9		
26 ¹ / ₂	23 ¹ / ₂		TD BK SER G	23 ¹ / ₂	23 ¹ / ₂	23 ¹ / ₂	-3/4	23	1.35	5.8		
235	140		TEC FLAV&FRA	160	140	148	-12	52				
26 ¹ / ₂	18 ¹ / ₂		TECK CORP A	226	24 ¹ / ₂	26	+1/4	12	0.20	0.8	0.45	57.8
27 ¹ / ₂	18 ¹ / ₂		TECK CORP B	226 ¹ / ₂	25	26 ¹ / ₂	+1/4	1022	0.20	0.8	0.86	30.5
350	110		TECSYN INTL	210	200	200	-15	148			0.64	3.1
460	275		TEE-COMM EL	390	375	385		123			0.02	192.5
5	325		TEL NT CAP	480	465	470	+15	15	0.00	0.1		
12 ¹ / ₂	10 ¹ / ₂		TEL NT EQUIT	111 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂	+3/4	17	0.80	6.9		
15 ¹ / ₂	8 ¹ / ₂		TELE-METRO B	110	10	10	-1/2	7			0.48	20.8
57 ¹ / ₂	441 ¹ / ₂		TELEGLB 2PF	542	41 ¹ / ₂	41 ¹ / ₂	-1/2	1	2.00	4.8		
24	19 ¹ / ₂		TELEGLB 540	220 ¹ / ₂	20 ¹ / ₂	20 ¹ / ₂	+1/4	4	1.35	6.5		
23 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂		TELEGLOBE	117	16 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂	-3/4	39	0.36	2.2	1.37	12.1
6 ¹ / ₂	455		TELEMEDIA A	480	480	480		1			0.28	17.1
8 ¹ / ₂	285		TELEPANEL	340	325	330	-5	35				
26 ¹ / ₂	23		TELESYS SER1	224 ¹ / ₂	24 ¹ / ₂	24 ¹ / ₂	+1/4	42	1.94	7.9		
9 ¹ / ₂	240		TELULAR CDA	270	245	265		199			-0.15	
18	14 ¹ / ₂		TELUS CORP	116 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂	-1/4	474	0.92	5.5	1.30	12.8
13 ¹ / ₂	8		TEMBC INC A	112 ¹ / ₂	12 ¹ / ₂	12 ¹ / ₂	+1/4	181			-1.25	
16	14 ¹ / ₂		TEMPLIN E UN	115 ¹ / ₂	14 ¹ / ₂	14 ¹ / ₂	-1/4	17				
17 ¹ / ₂	6 ¹ / ₂		TERRA INDUST	116	16	16	-1/4		0.08	0.7	3.31	3.6
360	200		TESCO CORP	215	205	215	+5	64			0.05	43.0
165	80		TEXACO C PTR	136	128	135	+7	95			-0.10	
495	64		TEXAS STAR	75	64	67	-16	37			-0.14	
65	18		TFH INTL INC	28	18	26	+4	107			0.06	4.3
19	14 ¹ / ₂		THOMSON CORP	116 ¹ / ₂	15 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂	-1/4	1105	0.50	4.2	0.48	24.9
23 ¹ / ₂	20 ¹ / ₂		THOMSON II	221	20 ¹ / ₂	21	-2	1.11	5.3	0.63	33.3	
82	32		THUNDROW RES	38	36	36	-1	69			-0.14	
275	140		TIDAL RES	225	205	220	+21	220				
17 ¹ / ₂	10 ¹ / ₂		TIMBERWEST F	112 ¹ / ₂	11	11 ¹ / ₂	+1/4	400				
7 ¹ / ₂	81		TINTINA MNS	155	150	150	-10	27				
23 ¹ / ₂	19 ¹ / ₂		TIPS TOR 35	223 ¹ / ₂	22 ¹ / ₂	22 ¹ / ₂	-1/4	485	0.63	2.8		
50	27		TIVERTON PET	32	27	27	-6	67				
365	225		TNT FINC CAP	260	240	240	-10	56				

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén./	cours/	
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)	
12 ¹ / ₂	10 ¹ / ₂		TNT FINC EOT	111 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂	-1/4	85	0.99	8.5		
6	475		TOMBILL B	5	480	5	-1	1	0.25	5.0	0.17	29.4
450	110		TOMBSTONE E	127	110	110	-40	168				
24 ¹ / ₂	22 ¹ / ₂		TOR D A SERD	22 ¹ / ₂	22							

RÉSULTATS FINANCIERS

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 82 Améliorations : 53 Détériorations : 23

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus		Période	
	000 \$		par action		bruts (000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
A Buck or Two Stores	1 898	1 753	0,44	0,58	10 396	8 184	12 m.	31-Jul-94
Anchor Lamina	2 372	1 566	0,14	0,11	20 649	15 161	3 m.	31-Août-94
AQM Automotive	8 433	5 341	0,50	0,47	74 693	59 049	12 m.	31-Août-94
	112	n.d.	1,10	n.d.	2 171	n.d.	3 m.	31-Août-94
	221	n.d.	2,20	n.d.	5 618	n.d.	9 m.	31-Août-94
ARC International ¹	328	138	0,03	0,02	21 817	17 746	3 m.	30-Sep-94
	3 619	(51)	0,36	(0,01)	57 679	45 518	9 m.	30-Sep-94
Beamscope Canada	1 252	697	0,18	0,15	47 185	25 588	3 m.	30-Sep-94
	2 873	1 779	0,41	0,39	115 265	61 439	9 m.	30-Sep-94
Bestar	640	335	0,06	0,03	10 800	8 800	3 m.	30-Sep-94
	824	235	0,06	0,01	26 600	21 600	9 m.	30-Sep-94
Bioniche	(3 911)	(1 223)	(0,13)	(0,04)	1 671	3 731	12 m.	30-Jun-94
Bocnor (Groupe)	517	695	0,07	0,10	36 700	29 100	9 m.	30-Sep-94
Business Schools	218	99	0,02	0,01	4 216	2 282	3 m.	31-Jul-94
	875	205	0,09	0,03	13 200	6 263	9 m.	31-Jul-94
Cabletel Communications	545	191	0,12	0,06	15 693	11 372	3 m.	30-Sep-94
	1 046	150	0,28	0,05	36 062	23 767	9 m.	30-Sep-94
Call-Net (Entreprises)	(16 500)	n.d.	(0,49)	n.d.	40 900	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	(22 800)	(1 400)	(0,68)	(0,08)	113 100	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Canadian Occidental Pete	33 900	8 000	0,51	0,12	269 400	152 000	3 m.	30-Sep-94
	66 900	13 300	1,00	0,20	745 300	417 400	9 m.	30-Sep-94
Cara (Entreprises)	7 662	7 576	0,07	0,07	297 044	274 885	3 m.	18-Sep-94
	12 255	11 858	0,10	0,10	595 776	548 503	6 m.	18-Sep-94
Cartons St-Laurent	7 641	s.o.	0,58	s.o.	92 489	s.o.	3 m.	30-Sep-94
	2 121	s.o.	0,16	s.o.	116 541	s.o.	4 m.	30-Sep-94
CGC	3 900	2 200	0,15	0,19	52 100	40 500	3 m.	30-Sep-94
	7 800	4 700	0,31	0,19	140 300	115 700	9 m.	30-Sep-94
Chauvco Resources	7 429	7 627	0,17	0,17	52 929	41 301	3 m.	30-Sep-94
	22 276	21 084	0,50	0,48	139 749	118 218	9 m.	30-Sep-94
Chieftain International	(3 201)	127	(0,29)	0,01	27 198	33 100	9 m.	30-Sep-94
Co-Steel	15 500	8 800	0,51	0,29	314 200	262 300	3 m.	30-Sep-94
	49 500 ²	19 000	1,63	0,63	928 200	776 700	9 m.	30-Sep-94
Coca-Cola (Brevages)	1 308	(1 409)	0,01	(0,06)	237 774	243 926	3 m.	1-Oct-94
	(10 991)	(15 424)	(0,32)	(0,47)	644 097	679 373	9 m.	1-Oct-94
Computer Brokers Canada	131	124	0,02	0,02	122 372	37 855	3 m.	31-Août-94
	2 257	1 015	0,30	0,20	330 453	122 789	9 m.	31-Août-94
Consumers Packaging	9 555	(1 115)	0,37	(0,04)	120 700	106 311	3 m.	30-Sep-94
	25 061	1 855	0,96	0,07	337 617	308 265	9 m.	30-Sep-94
Continental Pharma Cryosan	368	586	0,02	0,03	13 053	12 074	3 m.	31-Jul-94
	2 012 ²	2 261	0,09	0,11	48 740	41 216	12 m.	31-Jul-94
Corporate Foods	6 000	6 100	0,29	0,29	100 500	94 000	3 m.	3-Sep-94
	14 400	13 800	0,69	0,66	290 030	234 900	9 m.	3-Sep-94
Cube Energy	626	n.d.	0,22	n.d.	3 362	n.d.	3 m.	31-Jul-94
	2 020	778	0,72	0,35	11 455	5 964	12 m.	31-Jul-94
Delrina Corp.	3 028	1 840	0,13	0,09	30 648	14 845	3 m.	30-Sep-94
Doman Industries	7 448 ²	11 157 ²	0,17	0,30	193 346	155 121	3 m.	30-Sep-94
	31 538 ²	38 722 ²	0,78	1,14	563 549	496 931	9 m.	30-Sep-94
Domco (Industries)	6 599	3 888	0,96	0,57	85 802	52 065	3 m.	24-Sep-94
	14 136	7 869	2,06	1,15	204 317	140 089	9 m.	24-Sep-94
Donohue	30 900	1 300	0,43	0,02	213 300	132 300	3 m.	30-Sep-94
	66 000	9 700	0,93	0,13	578 600	418 700	9 m.	30-Sep-94
Dover Industries	4 012	3 390	1,16	0,98	90 340	81 220	9 m.	30-Sep-94
Dramex Corp.	915	385	0,23	0,10	16 503	14 204	9 m.	30-Sep-94
Dufresnoy (Minéraux)	(1 725) ³	s.o.	(0,53)	s.o.	2 509	s.o.	12 m.	31-Mai-94
DuPont Canada	37 500	15 500	0,41	0,16	398 000	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	116 500	62 800	1,26	0,67	1 287 000	n.d.	9 m.	30-Sep-94
E-L Financial Corp.	28 254	28 554	7,36	7,43	647 632	676 712	9 m.	30-Sep-94
Fahnestock Viner Holdings	3 509	4 028	0,29	0,34	37 237	38 404	3 m.	30-Sep-94
	10 756	14 166	0,88	1,19	121 260	117 789	9 m.	30-Sep-94
Falvo (Corpo)	157	(1 793)	0,01	(0,14)	5 450	9 169	9 m.	30-Sep-94
Finning	17 168	5 519	0,44	0,15	341 248	253 261	3 m.	30-Sep-94
	45 840	13 835	1,17	0,38	1 077 486	704 122	9 m.	30-Sep-94

Rogers réduit sa perte

Rogers Communications (Tor., RCI.A, 21,00 \$) a réduit sa perte au troisième trimestre de 1994. Elle est passée de 132,8 M\$ ou 0,87 \$ par action, l'an dernier, à 27,7 M\$ ou 0,21 \$ par action, cette année. La perte de 1993 tient compte d'une charge de restructuration de 98,5 M\$.

Les ventes ont progressé de 19,5 %, par rapport à l'an dernier : elles se sont chiffrées à 407,4 M\$.

Cette amélioration est principalement attribuable à une hausse de 27,2 % des ventes

de la division des communications sans fil et à un accroissement de 15,9 % des ventes des produits de la câblodistribution.

Edward S. Rogers, président et chef de la direction de la société, a souligné que les résultats du troisième trimestre indiquent une croissance constante de ses activités principales de câblodistribution et de communications sans fil, avec des rentrées nettes liées à l'exploitation qui se sont accrues de 30 % et une réduction de 30 % de sa perte consolidée.

« La plus grande taille de Rogers, en supposant que l'acquisition de Maclean Hunter soit approuvée, combinée à une perspective financière qui s'améliore continuellement met la société en bonne position pour faire face aux défis futurs de la concurrence », a déclaré M. Rogers.

Les résultats de Maclean Hunter ont été comptabilisés, depuis le 7 avril 1994, à la valeur de consolidation, plutôt que d'être entièrement consolidés avec les résultats de Rogers. (RCS)

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 82 Améliorations : 53 Détériorations : 23

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus		Période	
	000 \$		par action		bruts (000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Goyette (Groupe)	258	267	0,07	0,08	4 428	4 272	3 m.	31-Août-94
Greenlight Communications	154	n.d.	0,02	n.d.	2 738	n.d.	11 m.	30-Jun-94
Harmac Pacific	3 900	s.o.	0,26	s.o.	64 200	s.o.	3 m.	30-Sep-94
Hayes-Dana	4 400	1 900	0,28	0,12	149 000	127 000	3 m.	30-Sep-94
	15 900	9 000	1,04	0,59	487 000	429 000	9 m.	30-Sep-94
Hemio Gold	11 499	10 005	0,12	0,10	52 716	48 546	3 m.	30-Sep-94
	49 586 ²	31 855	0,51	0,33	193 870	151 823	9 m.	30-Sep-94
Impériale (Cie pétrolière)	171 000 ³	84 000 ³	0,88	0,43	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	258 000 ³	225 000 ³	1,33	1,16	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Int. Colin Energy	2 787	3 862	0,21	0,30	20 066	16 071	3 m.	30-Sep-94
	8 165	9 879	0,63	0,92	54 989	38 817	9 m.	30-Sep-94
International Forest Prod.	13 231	16 577	0,40	0,50	206 545	187 039	3 m.	30-Sep-94
	42 481	59 683	1,30	1,83	579 516	489 610	9 m.	30-Sep-94
Ipsco	14 385	6 441	0,53	0,28	226 817	135 066	3 m.	30-Sep-94
	36 790	19 613 ²	1,36	1,03	635 151	413 581	9 m.	30-Sep-94
Jordan Petroleum	2 268	749	0,13	0,05	12 248	8 231	3 m.	31-Août-94
	6 125	2 618	0,34	0,17	34 151	21 242	9 m.	31-Août-94
Kimpex	(633)	244	(0,06)	n.d.	9 887	11 133	3 m.	31-Août-94
Knowledge House Publishing	(61)	(211)	n.d.	n.d.	54	118	3 m.	31-Août-94
	(77)	(329)	n.d.	n.d.	137	212	6 m.	31-Août-94
LSI Logic Canada	2 878	2 448	0,11	0,10	12 303	12 820	3 m.	30-Sep-94
	8 031	5 483	0,32	0,22	37 261	34 426	9 m.	30-Sep-94
Marleau Lemire	1 126	1 872	0,06	0,17	9 164	8 715	3 m.	30-Sep-94
	4 129	4 407	0,22	0,52	27 204	23 393	9 m.	30-Sep-94
Merfin Hygienic Products	1 296	1 043	0,06	0,06	12 009	9 979	3 m.	30-Sep-94
	3 656	2 448	0,16	0,14	34 306	27 999	9 m.	30-Sep-94
Midland Walwyn	1 602	14 237	0,04	0,42	106 671	121 875	3 m.	30-Sep-94
	28 657	45 005	0,80	1,31	370 795	354 489	9 m.	30-Sep-94
Montréal Trustco	96 515	(10 365)	s.o.	s.o.	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-94
	(135 747) ³	(32 595)	s.o.	s.o.	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-94
Mr. Jax Fashions	(1 262)	(923)	(0,19)	(0,14)	22 692	25 514	9 m.	30-Sep-94
Newalta Corp.	1 025	351	0,06	0,03	6 362	3 313	3 m.	30-Sep-94
	2 511	979	0,14	0,07	16 309	9 619	9 m.	30-Sep-94
Newfoundland Capital	2 342	1 858	0,20	0,16	68 422	55 490	3 m.	30-Sep-94
	5 044	3 034	0,43	0,32	196 837	158 750	9 m.	30-Sep-94
Noranda (Foresterie)	28 000	6 000	0,17	0,02	457 000	381 000	3 m.	30-Sep-94
	82 000	(42 000) ³	0,51	(0,38)	1 316 000	1 154 000	9 m.	30-Sep-94
Old Canada Investment	1 027	1 101	0,41	0,42	n.d.	n.d.	12 m.	31-Août-94
Pacific Forest Products	4 237	s.o. ³	0,21	s.o.	63 186	s.o.	3 m.	30-Sep-94
	17 784	s.o. ³	0,87	s.o.	202 493	s.o.	9 m.	30-Sep-94
Plaintree Systems	(989)	(1 240)	(0,09)	(0,13)	3 211	328	3 m.	30-Sep-94
	(3 451)	(1 365)	(0,33)	(0,16)	5 943	1 323	9 m.	30-Sep-94
Potash Corp.	33 300	30 100 ²	0,77	0,78	142 800	100 200	3 m.	30-Sep-94
	95 700	58 814 ²	2,23	1,52	482 500	317 290	9 m.	30-Sep-94
Primex Forest Products	4 801	1 475	0,56	0,17	63 082	40 929	3 m.	30-Sep-94
	11 525	9 824	1,33	1,13	146 910	120 069	9 m.	30-Sep-94
Q Media Software	(1 800)	(1 000)	(0,12)	s.o.	2 100	1 700	12 m.	31-Jul-94
QUNO Corp.	6 900	(4 400)	0,31	(0,20)	149 100	114 700	3 m.	25-Sep-94
	(4 100)	(7 900)	(0,19)	(0,40)	409 700	376 400	9 m.	25-Sep-94
Rogers Cantel (Radiocomm.)	4 807	(84 524) ³	0,05	(0,90)	202 383	159 156	3 m.	30-Sep-94
	(5 131)	(138 567) ³	(0,05)	(1,48)	544 282	441 711	9 m.	30-Sep-94
Rogers Communications	(27 715)	(132 844) ³	(0,21)	(0,87)	407 438	340 964	3 m.	30-Sep-94
	(91 635)	(123 730) ³	(0,67)	(0,87)	1 137 272	980 532	9 m.	30-Sep-94
Rothmans	16 400	15 500	2,98	2,81	119 400	101 300	3 m.	30-Sep-94
	32 700	31 300	5,93	5,68	238 400	241 200	6 m.	30-Sep-94
Saturn (Solutions)	32	726	0,01	0,23	3 820	5 115	3 m.	31-Août-94
Scott Paper	(6 538) ³	2 100	(0,43)	0,14	108 604	104 183	3 m.	1-Oct-94
	(1 388) ³	737	(0,09)	0,05	319 835	306 946	9 m.	1-Oct-94
Sidus Systems	2 091	1 320	0,28	0,39	114 324	70 352	9 m.	31-Août-94
Slocan Forest Products	25 500 ²	10 100	0,67	0,30	201 300	130 400	3 m.	30-Sep-94
</								

Kimpex tombe dans le rouge

Kimpex International (Mtl, KPX, 3,55 \$) affiche des résultats teintés de rouge au premier trimestre. La société de Drummond-

ville a essuyé une perte nette de 633 000 \$ ou 0,06 \$ par action (diluée), comparative-ment à un bénéfice de 244 000 \$ l'an dernier. La

société n'était pas inscrite en bourse en 1993. Les ventes ont fléchi, passant de 11,1 M\$, l'an dernier, à 9,9 M\$, cette année.

Les résultats, bien inférieurs aux prévisions budgétaires, ont été affectés par la réorganisation de la force de vente de Kimpex au Canada et aux États-Unis.

Cette réorganisation a ralenti les activités de la société au cours du mois d'août, en raison de la formation intensive de l'effectif de vente.

« Nous avons décidé de réorganiser la force de vente durant le premier trimestre qui est habituellement plus lent, plutôt que de compromettre les saisons plus occupées de l'automne et de l'hiver », a indiqué le chef de la direction, David Teed.

Grâce à sa nouvelle structure de vente plus efficace et efficiente, Kimpex est en mesure d'absorber Action Accessories et de faire front

avec les compagnies regroupées, a ajouté le président.

Grâce à l'acquisition d'Action, de London, en Ontario, le distributeur nord-américain de pièces et accessoires sur le marché secondaire des véhicules récréatifs motorisés devient le chef de file du marché de la motoneige et de la motocyclette au Canada.

Saturn (Solutions) : trimestre difficile

Saturn (Solutions) (Mtl, SDQ, 6,25 \$) a enregistré un trimestre difficile.

Ses ventes ont chuté : elles sont passées de 5,1 M\$, l'an

dernier, à 3,8 M\$, cette année, alors que son bénéfice net a plongé de 726 553 \$ ou 0,23 \$ par action à 32 340 \$ ou 0,01 \$ par action.

Le recul des résultats de la société spécialisée dans la distribution de logiciels, au premier trimestre de 1994, est principalement attribuable au fait que plusieurs grands clients au Canada et aux États-Unis ont tardé à lancer leurs nouveaux logiciels.

Des mesures ont été prises en vue d'attirer des représentants d'expérience et de restructurer la haute direction.

Par ailleurs, les activités des nouvelles installations de Saturn (Solutions) en Irlande devraient commencer tel que prévu. (RCS)

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **A Buck or Two Stores** : div. annuel de 0,08 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- **Bonar** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 31 octobre aux actionnaires inscrits le 21 octobre.
- **Canadian Occidental Petroleum** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 10 décembre.
- **Central Fund** : div. trim. de 0,01 \$ payable le 11 novembre aux actionnaires inscrits le 28 octobre.
- **Château (Magasins Le)** : div. trim. de 0,075 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 2 novembre.
- **Corporate Foods** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 2 janvier aux actionnaires inscrits le 16 décembre.
- **Donohue** : hausse du div. trim. de 0,06 \$ à 0,12 \$ payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **Dover Inds** : div. trim. de 0,15 \$ payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 10 novembre.
- **Enerplus Fund G** : div. trim. de 0,1303 \$ payable le 10 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- **Enerplus Petroleum G** : div. trim. de 0,1303 \$ payable le 10 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- **First Australia Prime Investment** : div. trim. de 0,09 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- **Goodfellow** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre.
- **Hayes-Dana** : div. trim. de 0,14 \$ payable le 30 décembre aux actionnaires inscrits le 2 décembre.
- **Hemlo Gold** : div. semestriel de 0,10 \$ et div. spécial de 0,10 \$ payables le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **Marleau, Lemire** : div. trim. de 0,02 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 2 novembre.
- **McGraw-Hill Ryerson** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 18 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- **Midland Walwyn** : div. trim. de 0,03 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 5 novembre.
- **Noranda (Foresterie)** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 21 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- **Nova** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 28 octobre.
- **Primex Forest Products** : div. trim. de 0,04 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 3 novembre.
- **Public Storage Canadian Properties** : hausse du div. trim. de 0,17 \$ à 0,18 \$ payable le 10 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- **Rothmans** : div. trim. de 1,00 \$ payable le 17 décembre aux actionnaires inscrits le 2 décembre.
- **Schneider** : div. trim. de 0,08 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 22 décembre.
- **Scott Paper** : div. trim. de 0,20 \$ US payable le 10 décembre aux actionnaires inscrits le 23 novembre.
- **Shaw Communications** : div. trim. de 0,035 \$ payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- **Thomson** : hausse du div. trim. de 0,113 \$ US à 0,125 \$ US payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **Vitran** : div. trim. de 0,035 \$ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 23 novembre.

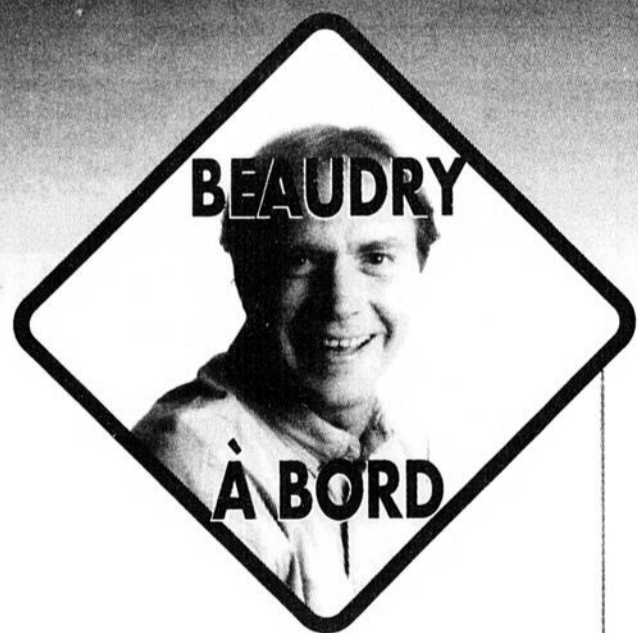
Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Dominique Beauchamp (514) 392-1586

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
Ecudor	27 octobre, 10 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Foresbec	27 octobre, 17 h 00	Hôtelier Le Dauphin, Drummondville
*Vauquelin	27 octobre, 9 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Temisca	10 novembre, 14 h 00	Hôtel Motel Noranda, Rouyn-Noranda
FCA International	21 novembre, 10 h 00	Hôtel Bonaventure, Montréal
Virginia (Mines d'or)	25 novembre, 11 h 00	116, rue Saint-Pierre, Québec
Abcourt (Mines)	30 novembre, 10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Dufresnoy	30 novembre, 14 h 00	Château Frontenac, Québec

* : Assemblée spéciale

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein (514) 392-1586.



**Du lundi
au vendredi
de 6 h à 9 h**



RADIO *Passion*

**CFGL
105,7 fm**

EN BREF

Beaver Lumber change de stratégie

Beaver Lumber, filiale des Compagnies Molson (Mtl, MOL.B, 21,50 \$), change de stratégie afin de s'approprier une plus grande part du nouveau marché de la construction résidentielle et de la rénovation, évalué à 13 milliards de dollars au Canada.

Cette nouvelle orientation requiert des changements majeurs quant à la façon dont Beaver Lumber (*Castor Bricoleur*) accède au marché. La société, engagée dans le secteur du bois et des matériaux de construction depuis 1906, entend augmenter sa force de vente externe en abandonnant les locaux commerciaux tradition-

nels pour ouvrir des points de vente à plus faibles coûts. « Cela facilitera la distribution et l'étalage de marchandises destinées aux entrepreneurs, a indiqué **Ralph Trott**, président et directeur général de Beaver Lumber. Nous retournons maintenant à la mission première de l'entreprise pour faire ce que nous faisons le mieux, c'est-à-dire servir les construc-

teurs professionnels et les gens qui magasinent comme eux. Au lieu d'offrir nos services en invitant nos clients à venir nous voir, nous allons nous déplacer et recruter de nouveaux clients sur les lieux mêmes du travail. » D'ici la fin de l'exercice 1995, Beaver se sera retirée du segment des centres de rénovation domiciliaire pour miser exclusivement sur les

centres de matériaux de construction. La transition nécessitera des dépenses en immobilisations. Les fonds nécessaires proviendront entièrement du flux de trésorerie de la société. Pour l'exercice 1994, Beaver affiche des ventes de 844,9 M\$ et un bénéfice d'exploitation de 20 M\$ (RCS)

Autre acquisition pour American HomePatient

American HomePatient (Nasdaq, AHOM, 20,75 \$ US), filiale américaine de Counsel Corporation (Tor., CXS, 4 \$), de Toronto, a conclu l'acquisition d'Extracare, de Columbia, en Caroline du Sud.

Extracare exploite huit centres de soins à domicile dans quatre États ; ses revenus annuels atteignent 4 M\$ US. Extracare se spécialise dans les soins pédiatriques à domicile. Par ailleurs, American HomePatient a négocié une nouvelle marge de crédit bancaire de cinq ans totalisant 60 M\$ US. Elle remplacera, entre autres, une marge de crédit de 20 M\$ US. Les fonds seront utilisés pour financer de nouvelles acquisitions dans le domaine des soins de la santé à domicile.

Jusqu'à maintenant cette année, la société de Franklin, dans le Tennessee, a ajouté 45 centres de soins à domicile à ses activités, principalement par acquisition.

American HomePatient est le quatrième fournisseur de soins à domicile aux États-Unis; elle exploite 121 centres dans 17 États. (BM)

SR Telecom : des résultats conformes aux prévisions

SR Telecom (Mtl, SRX, 12 \$) affiche des résultats stables pour le troisième trimestre de 1994.

Son bénéfice net s'est établi à 2,4 M\$ ou 0,07 \$ par action.

Quant aux ventes, elles ont reculé faiblement par rapport à l'an dernier, passant de 22,8 M\$ à 20,1 M\$.

Les résultats de la période de neuf mois de la société, qui fabrique des réseaux hertziens point-multipoint pour la fourniture et l'amélioration de systèmes téléphoniques dans des régions éloignées, sont conformes aux prévisions.

Les ventes ont grimpé de 64 M\$ à 71 M\$.

Du côté de la rentabilité, le bénéfice net s'est accru de 6,9 M\$ ou 0,21 \$ par action, l'an dernier, à 10,1 M\$ ou 0,30 \$ par action, cette année.

SR Telecom vend ses produits dans plus de 70 pays. (RCS)

CAISSES COMMUNES

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an*

	RENDEMENT % COTES MENSUELLES			
	94-09-30	94-09-30	94-08-31	93-09-30
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)				
• Équilibré	2,62	10,40	10,50	10,66

(1) : Factionnement au 30/09/94 : Équilibré 16/1, Obligations 17,3/1 et court terme 17,7/1. (2) : Fonds non admissible au REÉR.

	RENDEMENT % COTES HEBDOMADAIRES			
	94-09-30	94-10-14	94-10-07	93-10-15

ASS. DES POMPIERS DE MTL				
• Fonds A.P.M. Équilibré	3,56	10,63	10,62	10,76
BARREAU DU QUÉBEC				
• Équilibré	0,84	10,15	10,14	11,23
• Obligations	-1,37	9,60	9,58	10,77
FÉD. DES POLICIERS DU QUÉBEC				
• Fonds C.S.F.P.Q. Équilibré	4,50	10,07	10,01	10,47
INGÉNIEURS DU QUÉBEC - Fériqué				
• Marché monétaire	5,00	34,30	34,26	33,87
• Obligations	0,20	34,47	34,32	37,87
• Actions	11,60	34,42	34,05	34,18
• Équilibré	6,50	37,81	37,49	39,49
• International (* du 1/1 au 30/9)	-1,60*	9,81	9,47	-----
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)				
• Équilibré	2,91	11,11	11,10	11,94
• Actions	n.d.	10,09	10,04	-----
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC				
• Fonds Omnibus (REÉR)	5,71	44,36	43,92	43,35
• Fonds de placement	5,58	14,94	14,73	15,97
• Marché monétaire	4,87	10,11	10,11	10,20
• Obligations	-3,74	9,59	9,43	10,73
• Actions canadiennes	-----	10,33	10,27	-----
• Actions internationales	-----	9,14	8,87	-----
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC				
Fonds de retraite:				
• Équilibré (1)	1,70	11,30	11,22	11,09
• Actions canadiennes	3,60	13,60	13,53	14,23
• Obligations (1)	-0,20	10,70	10,66	10,74
• Court terme (1)	4,80	9,89	9,89	9,44
• International-actions (2)	4,40	13,74	13,35	13,03
UNION DES ARTISTES				
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	4,48	31,57	31,42	31,17

* Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou pour ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

La Banque Scotia acquiert une compagnie d'assurance

La Banque Scotia (Tor, BNS, 26,75 \$) a fait l'acquisition de **Glacier National Life Assurance de Service Corporation International**, de Houston. « Glacier National nous permettra d'intervenir directement dans le développement des produits d'assurances vie et maladie que nous offrons à nos clients », a déclaré **Oscar Zimmerman**, vice-président principal, services d'assurances, à la Banque Scotia.

Glacier National, qui deviendra **Scotialife**, est une compagnie d'assurance inactive qui détient cependant les permis pour offrir des produits d'assurance dans toutes les provinces. Scotialife aura son siège social à Toronto et amorcera ses activités avec 20 employés.

Cette acquisition représente une progression importante pour la Banque; elle lui permettra d'améliorer sa capacité d'offrir une

gamme complète de services financiers. La Banque Scotia fournit actuellement des produits d'assurances vie et maladie à environ 1 M de clients par l'entremise de partenariats conclus avec des pourvoyeurs d'assurance sélectionnés. Ces produits comprennent notamment des régimes d'assurances vie et maladie des créanciers, l'assurance en cas de décès accidentel et l'assurance voyage. (RCS)

LES DEVISES - Le 21 octobre 1994, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CAN	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CAN
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,578 8	Italie	Lire	1 127,140 0
Afrique française	Franc CFA	377,850 0	Jamaïque	Dollar	23,348 8
Allemagne	Mark	1,103 2	Japon	Yen	71,500 0
Antilles anglaises	Dollar	1,981 6	Liban	Livre	1 212,140 0
Argentine	Peso	0,734 0	Maroc	Dirham	6,250 9
Australie	Dollar	0,997 3	Mexique	Nuevo peso	2,510 0
Autriche	Schilling	7,760 0	Nicaragua	Cordoba	4,950 0
Bahamas	Dollar	0,735 4	Norvège	Couronne	4,797 7
Barbade	Dollar	1,479 1	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,199 9
Belgique	Franc	22,700 0	Pakistan	Roupie	22,600 0
Bermudes	Dollar	0,735 4	Pays-Bas	Florin	1,236 6
Brésil	Cruzado	0,617 4	Pérou	Newsol	1,658 3
Chili	Peso	304,200 0	Philippines	Peso	18,790 0
Colombie	Peso	617,780 0	Porto-Rico	Dollar	0,735 4
Cuba	Peso	0,735 4	Portugal	Escudo	112,610 0
Danemark	Couronne	4,307 0	Rép. Dominicaine	Peso	9,560 0
Egypte	Livre	2,488 6	Roumanie	Leus	1 288,425 7
Espagne	Peseta	91,960 0	Royaume-Uni	Sterling	0,451 8
États-Unis	Dollar	0,735 4	Russie	Rouble	2 152,400 0
Finlande	Mark	3,370 4	Singapour	Dollar	1,083 1
France	Franc	3,778 5	Sri Lanka	Roupie	36,240 0
Grèce	Drachme	169,110 0	Suède	Couronne	5,243 5
Haiti	Gourde	13,972 7	Suisse	Franc	0,919 1
Hong Kong	Dollar	5,678 3	Tchécoslovaquie	Couronne	20,495 7
Inde	Roupie	23,011 5	Tunisie	Dinar	0,722 2
Iran	Rial	1 286,220 0	Turquie	Lire	25 506,670 0
Israël	Shequel	2,218 0	Venezuela	Bolivar	143,490 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

RENDEMENT^(1, 4) DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 94-10-21)

Description	Échéances						
	1 an ³	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S.							
rendement à l'échéance	6,10	6,73	7,02	7,21	7,40	7,75	7,94
Obligations négociables du Canada							
rendement à l'échéance	6,67	7,65	8,03	8,31	8,45	9,03	9,24
Obligations négociables de l'Ontario							
rendement à l'échéance	6,77	7,76	8,24	8,48	8,72	9,42	9,74
Obligations négociables du Québec							
rendement à l'échéance	6,83	7,86	8,32	8,60	8,81	9,76	10,04
Obligations municipales du Québec							
rendement à l'échéance	7,00	8,03	8,49	8,77	8,98	9,92	10,18
Obligations corporatives de qualité AA							
rendement à l'échéance	6,92	7,86	8,34	8,55	8,78	9,42	9,74
Obligations démunies Canada ²							
rendement à l'échéance	6,67	7,65	8,09	8,39	8,55	9,20	9,36
Obligations démunies Québec							
rendement à l'échéance	6,77	7,85	8,23	8,61	8,95	9,96	10,24

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 démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée.
³ 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.
⁴ Rendements offerts aux institutions.

Source : Les Associés Canagex

Tableau : LES AFFAIRES

CAHIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES



SOCIÉTÉS-CONSEILS

SOYEZ PRÉSENT

Votre publicité rejoindra VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 26 NOVEMBRE 1994

POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

IMMOBILIER

LA VENTE DES IMMEUBLES DES STRUCTURES MÉTROPOLITAINES TOMBE À L'EAU

Les créanciers des 3 100 logements locatifs ont refusé les acheteurs p. 86

LA SITQ ACQUIERT DEUX CENTRES COMMERCIAUX AU ROYAUME-UNI : 104 M\$

La filiale de la Caisse de dépôt détient une part de 52 M\$ dans ces centres p. 87

Gestion immobilière
Gestion Forest-Morency Inc.
Nos spécialités
• Résidences personnes âgées
• Multirésidentiel - Commercial
• Mails commerciaux
422 Place Jacques-Cartier Montréal (Québec) H2Y 3B3 Téléphone: (514) 871-1234 Télécopieur: (514) 871-4844

LES AFFAIRES

15 M\$ aux propriétaires de maisons lézardées

Maisons endommagées par la sécheresse : jusqu'à 75 % des réparations remboursés

DOSSIER SPÉCIAL
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Les propriétaires-occupants de maisons lézardées seront dédommagés par les trois paliers de gouvernement, qui assumeront jusqu'à 75 % des coûts des réparations, en fonction de la valeur de la propriété.

Ce programme est destiné aux propriétaires dont la résidence principale a subi des dommages causés par « les périodes de sécheresse de 1988 et de 1989 ».

Ces sécheresses auraient causé un affaissement du sol et provoqué des fissures importantes aux fondations des résidences construites sur un sol argileux.

Les secteurs les plus touchés par ce phénomène seraient situés sur la Rive-Sud, à Laval et sur la rive nord de Montréal, notamment à cause de la nature des sols.

Paradoxalement, les maisons et condominiums d'une valeur de plus de 120 000 \$ ne sont pas admissibles au programme, ce qui exclut, d'emblée, bon nombre de propriétés situées en banlieue.

Le taux d'aide diminue avec la valeur de la maison. Par exemple, si la maison vaut 90 000 \$, le taux d'aide est de 51 %.

À 115 000 \$, le taux d'aide n'est plus que de 29 %. Les coûts des réparations devront être d'au moins 5 000 \$ par bâtiment et ne pourront dépasser 30 000 \$ pour une maison unifamiliale.

Les immeubles à revenus sont également admissibles au programme. Pour les bâtiments de moins de quatre logements, les gouvernements rembourseront jusqu'à 75 % des coûts des réparations si la valeur de chaque logement est de 45 000 \$ et moins. Le taux d'aide diminue jusqu'à devenir nul pour les immeubles dont les logements sont évalués à 85 000 \$.

Pour les immeubles à revenus de plus de quatre logements, le remboursement est nul si la valeur des logements dépasse 70 000 \$.

La Société d'habitation du Québec (SHQ), mandataire du gouvernement du Québec dans la coordination

du programme d'aide, avise les propriétaires de s'inscrire auprès de leur municipalité au plus tard le 31 mars 1995.

Les travaux devront être terminés avant le 31 décembre 1996.

La SHQ doit également préparer, d'ici les prochaines semaines, des protocoles d'ententes avec les municipalités participantes. « Nous avons dénombré entre 1 100 et 1 500 unités de logements qui seraient admissibles à ce programme. On parle d'environ 15 M\$, qui seront partagés par Ottawa, Québec et Montréal, via la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), la SHQ et la Ville de Montréal », a déclaré René Bergeron, directeur de l'aide à la rénovation à la SHQ.

Denis Roy, président de l'Association des propriétaires immobiliers du Québec (APIQ), a parti le bal, en pressant ses membres de faire les réclamations appropriées le plus rapidement possible.

Selon M. Roy, le nombre de demandes prévues par les instances gouvernementales a été sous-estimé. « Je ne serais pas surpris si le nombre de requérants était plutôt dans les cinq chiffres. »

Des études concluantes

Depuis l'automne 1990, des études d'une valeur d'environ 500 000 \$ ont été réalisées par la Ville de Montréal, avec la participation de l'Association coopérative d'économie familiale (ACEF pour l'est de Montréal), afin de déterminer la cause des lézardes.

C'est la firme d'ingénierie Monteval qui, grâce à des études effectuées par des géotechniciens, a pu identifier les problèmes existants et proposer des mesures préventives concrètes.

La Ville de Montréal publiait donc, avec la contribution de l'École Polytechnique, une étude intitulée *programme de gestion de sécheresse future*. De son côté, Monteval publiait trois rap-

TAUX DE REMBOURSEMENT DES CONDOS ET DES MAISONS UNIFAMILIALES LÉZARDÉS

Valeur de la maison ou du condo	Taux d'aide (en %)
Moins de 60 000 \$	75
60 001 à 62 500 \$	73
62 501 à 65 000 \$	71
65 001 à 67 500 \$	69
67 501 à 70 000 \$	67
70 001 à 72 500 \$	65
72 501 à 75 000 \$	63
75 001 à 77 500 \$	61
77 501 à 80 000 \$	59
80 001 à 82 500 \$	57
82 501 à 85 000 \$	55
85 001 à 87 500 \$	53
87 501 à 90 000 \$	51
90 001 à 92 500 \$	49
92 501 à 95 000 \$	47
95 001 à 97 500 \$	45
97 501 à 100 000 \$	43
100 001 à 102 500 \$	41
102 501 à 105 000 \$	39
105 001 à 107 500 \$	37
107 501 à 110 000 \$	35
110 001 à 112 500 \$	32
112 501 à 115 000 \$	29
115 001 à 117 500 \$	25
117 501 à 120 000 \$	20
Plus de 120 000 \$	0

Source : Société d'habitation du Québec
Tableau : LES AFFAIRES

ports et deux dépliants visant à dispenser des conseils pratiques aux propriétaires.

Charles Tanguay, président de l'ACEF, a rappelé l'origine du problème.

« L'histoire a commencé à l'automne 1989, alors que les propriétaires de Mercier constatèrent que les murs de leurs maisons se fissuraient. Après avoir consulté le Conseil d'arrondissement, ils se retournèrent vers la Ville de Montréal, qui refusa toute responsabilité municipale et qui référa le dossier au ministère de la Sécurité publique. C'est à ce moment qu'est né le Regroupement des propriétaires de maisons lézardées, qui organisa une campagne de pression pour qu'on leur fournisse une aide. Depuis, la Ville de Montréal et l'ACEF ont travaillé ensemble pour remédier au problème. »

Martin Tremblay, ingé-



Pour les immeubles de moins de quatre logements, les gouvernements rembourseront jusqu'à 75 % des coûts des réparations si la valeur de chaque logement est de 45 000 \$ et moins.

nier de la division du laboratoire au service des travaux publics de la Ville de Montréal, assure que 22 % des terrains de l'Île de Montréal sont argileux.

« C'est un problème inévitable. La seule chose qu'on peut faire, c'est de la prévention, par exemple, l'installation de pieux ou l'installation d'un système d'irrigation. Ce sont deux solutions envisageables afin de contrer l'effet de sécheresse sur les sols argileux. »

Les pieux, qui servent de piliers en acier pour les fondations, nécessitent un investissement considérable, qui oscille entre 20 000 et 30 000 \$, alors que le système d'irrigation, comme mesure préventive, représente un investissement d'environ 2 000 \$.

Période de sécheresse ?

Julie Dion, météorologue au Service de l'environne-

ment atmosphérique d'Environnement Canada, a confirmé que l'année 1988 a effectivement été marquée par des températures supérieures à la normale et par des précipitations inférieures à la normale saisonnière.

En effet, le total des précipitations en 1988 a été de 803 millimètres, alors que la normale (moyenne sur une période de 30 ans, de 1951 à 1981) se chiffre à 946 millimètres. Parallèlement, la température moyenne pour le mois de juillet 1988 a été de 22,5°C, au-dessus de la normale établie à 20,9°C.

Les indicateurs recueillis en 1989 n'ont toutefois pas la même portée. Selon M^{me} Dion, « on ne peut qualifier 1989 de période de sécheresse ». À cela, Martin Tremblay a rétorqué que d'autres mesures sont prises en considération.

« C'est vrai que 1989 n'a pas été une année de sécheresse. Cependant, nous devons tenir compte de la répartition des précipitations, du taux d'évaporation et des effets de la période de sécheresse enregistrée en 1988. »

Dale Eyre, associé principal de la compagnie d'ingénierie Demco, a expliqué que le phénomène des maisons lézardées est souvent causé par les arbres.

« Les arbres ont besoin d'eau. Lorsqu'on connaît une vague de sécheresse, les racines des arbres boivent l'eau de la terre. La fondation d'argile craque, il y a un affaissement différentiel du sol, le béton est tiré et les fissures apparaissent. Les gens ne réalisent pas à quel point le sol, à la base de la fondation, est important. »

JEAN SIAG

à louer

LÉVIS

Boulevard de la Rive-Sud
(près de la route Kennedy)

Espaces commerciaux de 500 à 2 000 pi. ca.

(418) 683-8102

Société Immobilière ARBOIS inc. ARBOIS

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Automne tranquille dans le marché des maisons

Le marché des maisons luxueuses est passablement moins actif cet automne qu'il ne l'était à pareil moment l'an dernier, mises à part quelques exceptions sectorielles. C'est ce qui ressort des nombreuses conversations

téléphoniques que nous avons eues avec des intervenants du marché, des régions de Montréal et de Québec. En règle générale, le printemps est la saison des premiers acheteurs, tandis que l'automne est celle des acheteurs expérimentés, qui en sont à leur deuxième, troisième, voire quatrième maison.

« Ce n'est pas l'automne auquel on s'attendait. Le marché est à terre. À défaut de vendre, les gens qui ont de grosses maisons les mettent à louer », a indiqué Denise Deguara, agente immobilière agréée de La Capitale, courtier immobilier, à la Place de la Cité, à Sainte-Foy. Parmi les agents de La Capitale, Mme Deguara est la première vendeuse de la région de Québec.

Par exemple, dans certains rues cossues de la ville de Saint-Augustin, en banlieue de Québec, il y a jusqu'à neuf maisons à vendre. Aucune ne retient l'attention d'un acheteur sérieux, a dit Mme Deguara.

Il faut dire que plusieurs sont victimes des compressions gouvernementales dans la région de Québec, notamment les cadres.

À Montréal, la situation est un peu plus reluisante, du moins dans certains secteurs. « Globalement, le marché a repris un peu, mais les prix n'ont pas bougé. Nous avons des acheteurs sérieux », a dit Shep Abbey, directeur de la succursale de Mont-Royal du courtier Royal LePage.

La firme de courtage accapare plus de 80 % du marché de Mont-Royal et environ 50 % de celui d'Outremont, a affirmé M. Abbey.

Dans ces sous-marchés, nombre de maisons sont vendues par un seul agent plutôt que par deux (habituellement l'agent de l'acheteur et l'agent du vendeur). En outre, les propriétaires qui cherchent à vendre ne mettent pas nécessairement de pancartes sur le devant de la maison, question d'éloigner les simples curieux.

Westmount : 75 % des prix de 1990

« À Westmount, l'activité est au ralenti depuis quatre à six semaines, tandis qu'à Outremont et à Mont-Royal, le marché est à la hausse », a indiqué M. Abbey.

Selon lui, le marché de

Westmount a été très actif depuis le début de l'année, ce qui explique le ralentissement des dernières semaines. « Les gens d'affaires et les professionnels peuvent réaliser de bonnes affaires dans ce quartier. En moyenne, les maisons se vendent environ 75 % du prix qu'on les a payées en 1989 et en 1990. »

À Westmount, on peut s'attendre à payer quelque 250 000 \$ pour un cottage jumelé. Une belle maison individuelle peut se vendre jusqu'à 1,5 M\$, parfois plus, dans cette ville enclavée par Montréal.

Fait particulier, certains investisseurs acquièrent une maison cossue pour la louer. « Plusieurs pensent que nous sommes au creux du marché et achètent une propriété non pas pour l'habiter, mais pour la louer, en espérant faire un gain de capital éventuellement », a soutenu M. Abbey.

Dans la région de Québec, les taxes municipales sont un facteur important dans le choix des acheteurs de propriétés de haut de gamme. La faiblesse relative des taxes de Sillery et de Sainte-Foy explique d'ailleurs pour-

Le taux de chômage des riches diminue

Bonne nouvelle pour ceux qui vendent une maison luxueuse, le taux de chômage des cadres et des universitaires a sensiblement diminué au Québec en 1994.

Selon Denis Boudreau, économiste à Statistique Canada, le taux de chômage des diplômés universitaires a reculé de 0,8 point de pourcentage, passant à 6,1 % en 1994. Les cadres et les professionnels ont également moins de difficultés à se trouver du travail en 1994. Leur taux de chômage est passé de 7 %, en 1993, à 6 %, en 1994.

Tôt ou tard, cette amélioration du marché du travail des mieux nantis aura des répercussions sur le marché des maisons de moyen et de haut de gamme.

Soulignons que les chan-

TAUX DE CHÔMAGE DES CADRES ET DES UNIVERSITAIRES AU QUÉBEC (moyenne annuelle)

	Diplômés universitaires	Direction et profession libérale	Tous types d'emplois confondus ¹
1989	4,7 %	4,9 %	9,3 %
1990	5,3 %	5,3 %	10,1 %
1991	5,7 %	5,7 %	11,9 %
1992	6,6 %	7,0 %	12,8 %
1993	6,9 %	7,0 %	13,1 %
1994 ²	6,1 %	6,0 %	12,2 %

¹ : Il s'agit en fait du taux de chômage global au Québec.
² : Moyenne des huit premiers mois de l'année.

Source : Statistique Canada Tableau : LES AFFAIRES

ces d'emplois des cadres et des professionnels se sont améliorées dans la même proportion que celles de l'ensemble des travailleurs. Le taux de chômage global au Québec est actuellement

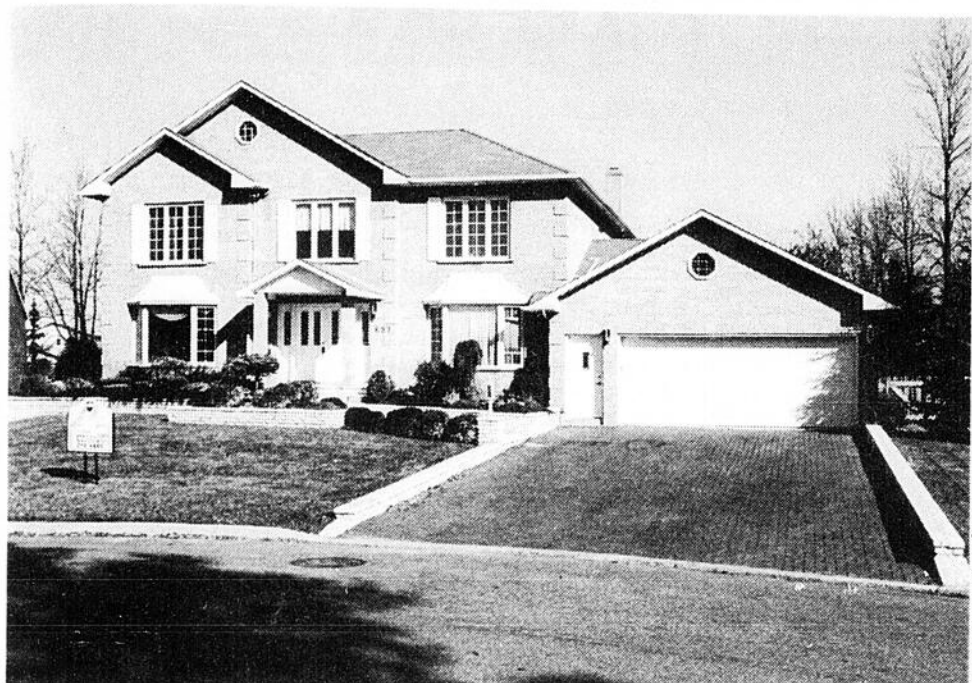
de 12,2 % (moyenne de janvier à août 1994). Il était de 9,3 %, en 1989, et de 13,1 %, en 1993, un sommet. Depuis le début de l'année, 60 000 emplois ont été créés. (FV)

67 % des femmes ont plus de tendresse au travail qu'à la maison.



MA RADIO AU BOULOT

luxueuses



Certains investisseurs acquièrent une maison cossue pour la louer, espérant la revendre avec profit dans quelques années. Selon eux, le marché ne peut que remonter.

quoï les prix de ce type de maisons se maintiennent dans ce secteur, a affirmé M^{me} Deguara.

« Une maison de 180 000 \$ à Cap-Rouge est difficile à vendre, parce que les taxes sont très élevées. De nos jours, les gens regardent ce genre de facteurs avant d'acheter », a expliqué M^{me} Deguara.

Échaudés par la chute du prix des maisons, ceux qui scrutent le marché cherchent des valeurs sûres. Par exemple, les maisons qui nécessitent quelques dizaines de milliers de dollars de rénovations sont souvent laissées de côté. Selon M^{me} Deguara, les acheteurs font la réflexion suivante : « Dans quelques années, qui sera capable de se permettre la grosse maison que nous achetons ? »

Parmi les facteurs qui ralentissent le marché, il y a l'insécurité économique et politique, a soutenu M^{me} Deguara.

Concurrence de l'autoconstruction

Alfredo Zeppilli, vice-président de Remo construction, a noté que plusieurs acheteurs ont recouru à l'autoconstruction, en payant notamment un contremaître 5 000 \$ pour gérer les corps de métier et le projet, d'une durée de trois mois.

« Les gens se sont imaginé qu'en recourant à l'autoconstruction, ils pouvaient économiser de 30 000 à 40 000 \$. Ce n'est pas facile, l'autoconstruction. Plusieurs se cognent le nez. Il ne faut pas oublier que notre expérience en tant qu'entrepreneur général fait épargner temps et argent », a expliqué M. Zeppilli.

Remo construction construit surtout dans le *Domaine Forêt Saraguay*, entre l'auto-route 13 et le boulevard Lau-

rentien, à Cartierville. Les maisons s'y vendent 375 000 \$ et plus.

M. Zeppilli estime que l'activité est semblable à celle de l'an dernier.

Dans les faits, le nombre de mises en chantier de maisons de luxe a augmenté depuis le début de l'année. Au cours des trois premiers trimestres de 1994, 534 maisons unifamiliales détachées ont été mises en chantier sur l'île de Montréal, un bond de 27 % par rapport aux 419 de la même période de 1993. Le prix moyen des maisons neuves détachées sur l'île est de 225 000 \$. L'information vient de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)**.

« Il y a une petite reprise du marché des deuxièmes acheteurs, mais elle s'est surtout manifestée pendant la première moitié de l'année », a indiqué Jacques Pelletier, analyste principal de marché de la succursale montréalaise de la SCHL.

Les mises en chantier de maisons détachées ont également augmenté dans le secteur Laval et Rive-Nord, passant de 2 397 unités pour les neuf premiers mois de 1993 à 2 616 unités, un bond de 9 %. Néanmoins, il ne s'agit pas nécessairement de maisons d'acheteurs expérimentés, puisque le prix moyen est de 117 000 \$.

Sur la Rive-Sud, l'activité est semblable à celle de l'année dernière. Les mises en chantier de maisons détachées (prix moyen de 135 000 \$) étaient au nombre de 1 564.

Dans la région de Québec, 197 maisons de plus de 150 000 \$ ont été mises en chantier au cours du premier semestre, comparativement à 178 l'an dernier, un gain de 11 %.

Le marché des maisons cossues demeure fortement

déséquilibré, en dépit de ce regain apparent du côté de la construction. Par exemple, dans la région de Montréal, on comptait un seul acheteur pour 29 maisons à vendre entre 150 000 et 200 000 \$. La situation est plus difficile dans la catégorie des propriétés de plus de 200 000 \$: 48 vendeurs par acheteur. Globalement, le marché des maisons existantes compte 17 vendeurs pour chaque acheteur. Un marché équilibré est caractérisé par une offre de 10 maisons par acheteur.

Pour réussir dans ce marché, les entrepreneurs doi-

vent miser sur des créneaux bien ciblés, a affirmé Samuel Gewurz, président de la Corporation Proment, promoteur sur l'île-des-Sœurs. « Parfois, l'acheteur potentiel d'une maison de 1 M\$ à Westmount préfère payer 650 000 \$ pour le

même genre de propriété à l'île-des-Sœurs », a dit M. Gewurz, indiquant toutefois avoir vendu moins cette année que l'an dernier.

A ce prix, a expliqué M. Gewurz, les gens ne veulent pas consulter que les plans de la maison avant d'acheter.

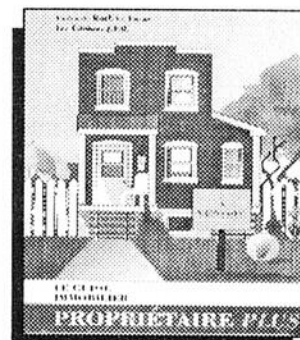
Ils veulent voir la maison, la toucher, la sentir.

FRANCIS VAILLES

Le guide immobilier Propriétaire plus Un livre de Rock La Forge

L'ART DE FAIRE DES MILLIERS DE DOLLARS EN VENDANT VOUS-MÊME VOTRE PROPRIÉTÉ

- Vendez votre maison sans aide;
- La solution : investissez votre temps;
- Triomphez de votre peur;
- Ne payez pas inutilement les autres;
- Menez à bien la vente de votre propriété;
- Vous êtes un connaisseur qui s'ignore;
- Mettez votre maison en valeur;
- Faites l'étude du marché;
- Quand consulter un agent immobilier;
- Comment déterminer le prix réel de votre propriété;
- Les documents nécessaires au notaire.



24,02 \$

Frais de poste et TPS inclus

8,5 po X 11 po, 108 pages, 1993

Entreprise : _____
 Nom : _____
 Adresse : _____
 Code postal : _____ Téléphone : () _____
 Chèque Carte de crédit : Visa MasterCard Amex
 Numéro : _____ Expiration _____

Envoyez votre commande à : Les éditions TRANSCONTINENTALES inc.
 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
 Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais : 1-800-361-5479

AFF-10

PHASE I

Un chiffre qui parle!

Malgré un marché au ralenti, le Chaussegros-de-Léry connaît un franc succès.

Meilleur site. Au cœur du Vieux-Montréal.

Concept exceptionnel. Vaste éventail de services optionnels.

Intérieurs ravissants. Fenestration généreuse, vue superbe, etc.

Meilleur rapport qualité-prix. Plus d'avantages pour chaque dollar.

LES CONDOMINIUMS CHAUSSEGROS-DE-LÉRY
 DANS LE VIEUX-MONTRÉAL

PHASE II

MAINTENANT EN VENTE.

Même qualité supérieure. Prix toujours aussi intéressants :

1 ch. 82 500\$ et + — 2 ch. 130 000\$ et + — 3 ch. 188 500\$ et + — Penthouses — TPS et TVQ incluses

BUREAU DES VENTES SUR PLACE :
 340, rue Champ-de-Mars, app. 607, Vieux-Montréal — Heures : lun. au jeu.: 12 à 17 h - sam. et dim.: 13 à 17 h

395-6078

95%

4 unités seulement pour occupation immédiate

Visitez notre superbe résidence témoin

Admissible
 Crédit de taxes
 10 000 \$

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Les élections québécoises auraient ralenti le marché résidentiel, selon Royal LePage

**DOSSIER
SPECIAL**

La campagne électorale québécoise est une des raisons qui explique le ralentissement du marché résidentiel, selon le courtier immobilier Royal LePage.

« Dans les périodes électorales, l'activité immobilière subit généralement un certain ralentissement, les consommateurs attendant d'en connaître l'issue », a déclaré **Frank De la Roche**, vice-président et directeur régional de la firme de courtage, dans le cadre de la publication de l'enquête automnale du courtier.

Selon M. De la Roche, l'activité revient maintenant à la normale. « Après un été d'un calme peu commun, le marché typique d'automne commence à se matérialiser dans le Grand Montréal », a-t-il affirmé.

Selon lui, un des facteurs qui contribuera à la recrudescence du marché est la baisse du taux de chômage. L'augmentation du nombre d'emplois à temps plein et l'amélioration graduelle de la sécurité d'emploi renforcent la confiance des con-

sommateurs, un facteur crucial dans la décision d'acheter une maison.

Les variations de taux d'intérêt seront néanmoins à surveiller. Toute augmentation des taux d'intérêt hypothécaires fera baisser le nombre de ventes de maisons, estime M. De la Roche.

Le mardi 18 octobre 1994, la **Banque du Canada** a haussé son taux d'escompte de neuf centièmes de point, le faisant passer de 5,62 à 5,71 %. Les institutions financières n'ont pas réagi à cette hausse, n'augmentant pas leurs taux hypothécaires ou le taux des dépôts.

Actuellement, les emprunteurs peuvent obtenir un prêt hypothécaire pour un terme de six mois fermé au taux de 7,25 %. Les autres termes fermés portent généralement les taux suivants : terme d'un an, 8 %, terme de deux ans, 9,25 %, terme de trois ans, 9,5 %, terme de quatre ans, 9,75 %, et terme de cinq ans, 9,9 %.

Royal LePage étudie les variations de prix de sept catégories de propriétés dans



Certains types de maisons auraient vu leur valeur augmenter dans certains quartiers, selon Royal LePage.

une cinquantaine de villes du Québec. Les maisons unifamiliales

sont divisées en cinq catégories : les maisons en rangée, les bungalows, les cottages de catégorie standard, les cottages de luxe et les cottages de grand luxe.

Prix en hausse dans certains marchés

Depuis un an, les maisons en rangée ont enregistré des hausses de prix dans plusieurs villes, selon Royal LePage.

Les prix se sont accrus de 5,6 % à Kirkland, à 95 000 \$, de 4,3 % à LaSalle/Verdun, à 120 000 \$, de 8 % à Notre-Dame-de-Grâce, à 135 000 \$, de 9,6 % à Pointe-aux-Trembles, à 80 000 \$, de 4,8 % dans la Haute-ville de Québec, à 110 000 \$, et de 4 % à Aylmer, à 78 000 \$.

Néanmoins, les prix ont chuté de 8 % à Dollard-des-Ormeaux, à 92 000 \$, de 6,8 % à Saint-Hubert, à 82 000 \$, de 10,3 % à Sillery, à 130 000 \$, et de 3 % à Cowansville/Bromont/Lac-Brome, à 65 000 \$.

Le prix des bungalows qui ont trouvé preneur est généralement plus stable, selon l'enquête de Royal LePage.

Certaines villes se démarquent néanmoins. À Boucherville, le prix des bungalows a bondi de 5,9 % depuis un an, à 108 000 \$. Il s'est accru de 4,2 % à LaSalle/Verdun, à 125 000 \$, de 4,3 % à Rosemère, à 120 000 \$, de 10,6 % à Beauport, à 88 500 \$, de 4,8 % à Cap-Rouge, à 110 000 \$, et de 11,8 % à Sherbrooke, à 85 000 \$.

Les fortes baisses de prix sont moins nombreuses : - 9,1 % à Rivière-des-Prairies, à 140 000 \$ et - 3,9 % à Longueuil, à 98 000 \$. Les autres villes colligées présentent des variations à la hausse ou à la baisse de moins de 4 %.

En ce qui a trait aux cottages standards (superficie de 1 500 pi², trois chambres à coucher, un garage), leur prix s'est fortement accru dans neuf villes du Québec, selon Royal LePage. Dans la région de Montréal, la hausse est particulièrement forte dans cinq villes : Notre-Dame-de-Grâce (+ 15,4 %, à 150 000 \$), Repentigny (+ 11,8 %, à 95 000 \$), Saint-Bruno-de-Montarville (+ 7,7 %, à 140 000 \$), Saint-Laurent (+ 10 %, à 143 000 \$) et Boisbriand

(+ 5,6 %, à 95 000 \$).

Royal LePage a noté trois augmentations importantes dans la région de Québec. À Beauport, le prix des cottages standards a bondi de 8 %, à 108 000 \$. Il s'est accru de 8,3 % à Charlesbourg, à 130 000 \$, et de 6,7 % dans la Haute-ville de Québec, à 160 000 \$.

La chute des prix a été particulièrement importante dans deux villes du Québec : Rivière-des-Prairies (- 6,8 %, à 110 000 \$) et Saint-Jean-sur-Richelieu (- 14,5 %, à 94 000 \$).

Maisons de luxe

Par ailleurs, Royal LePage a observé moins de variations dans la catégorie des maisons de luxe. La maison de luxe est définie comme ayant 2 000 pi² de superficie, quatre chambres à coucher, deux salles de bains et demie et un garage pour deux voitures.

Les hausses de prix des maisons de luxe ont été marquées dans quatre villes québécoises : Longueuil (+ 10,6 %, à 159 000 \$), Rosemère (+ 5,6 %, à 190 000 \$), Beauport (+ 4,2 %, à 125 000 \$) et Charlesbourg (+ 8,3 %, à 163 000 \$). Le prix de ces maisons a accusé une baisse importante dans quatre secteurs : Chomedey (- 4,6 %, à 167 000 \$), Saint-Laurent (- 4,8 %, à 200 000 \$), Westmount (- 5,6 %, à 426 000 \$) et Sillery (- 5,7 %, à 250 000 \$).

Enfin, six secteurs ont vu le prix de leurs maisons de grand luxe bondir au cours de la dernière année, selon Royal LePage.

La firme de courtage définit ces propriétés comme ayant 3 000 pi² de superficie moyenne, cinq chambres à coucher, trois salles de bains, deux foyers, etc.

Dans la région de Montréal, les prix moyens de ces maisons ont bondi de 6,3 % à Boucherville, à 268 000 \$, de 6,4 % à Kirkland, à 250 000 \$, de 12,6 % à Longueuil, à 259 000 \$, de 5,4 % à Notre-Dame-de-Grâce, à 295 000 \$, de 6,3 % à Westmount, à 850 000 \$, et de 6,7 % à Sainte-Foy, à 240 000 \$.

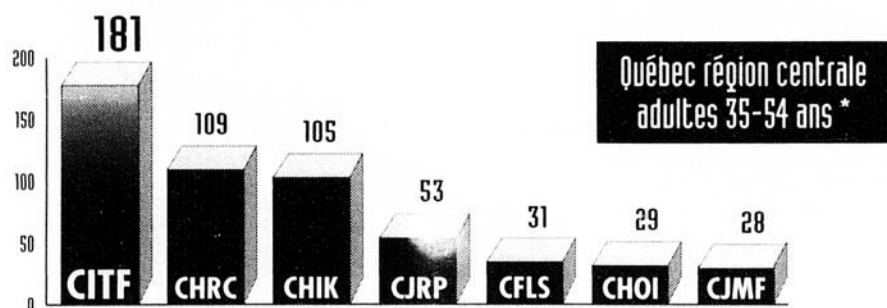
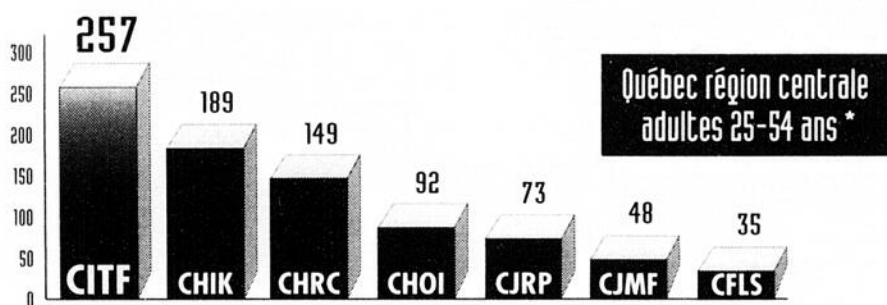
Trois secteurs ont vu le prix de ce type de maison décroître de façon importante : Beaconsfield (- 6,9 %, à 270 000 \$), Dollard-des-Ormeaux (- 5,5 %, à 225 000 \$) et Boisbriand (- 4,2 %, à 230 000 \$).

FRANCIS VAILLES

**WISEZ LE MEILLEUR POTENTIEL
DE CONSOMMATEURS À QUÉBEC**



AUDITOIRE EXPRIMÉ EN CENTAINES



**Pour un auditoire de qualité
contactez votre conseiller publicitaire
(418) 525-4545**

* Source BBM, printemps 1994, moyenne au 1/4 d'heure 7h à 19h au lundi au vendredi.

CITF ROCK-DÉTENTE
Une division de TÉLÉMÉDIA inc.
580, Grande Allée est, bur. 250
Québec, P.Q., Canada, G1R 2K2
télécopieur : (418) 525-6399

Les intérieurs
Michel Cadieux
Le spécialiste en aménagement de maisons
et condominiums modèles
(514) 377-3232

Plus que deux mois pour faire une demande

50 700 logements ont bénéficié des subventions à la rénovation du gouvernement du Québec

Les demandes de subventions dans le cadre du programme *Virage rénovation* du gouvernement du Québec ont permis de rénover plus de 50 700 logements, indique la Société d'habitation du Québec (SHQ), qui administre le programme.

Virage rénovation, c'est ce programme lancé en janvier dernier par le gouvernement du Québec visant à favoriser la rénovation de logements résidentiels.

Pour relancer l'industrie de la construction, on a cette fois préféré miser sur la rénovation plutôt que sur la construction neuve. Rappelons qu'en 1991, le gouvernement du Québec lançait le programme *Mon taux, mon toit*, qui offrait des rabais de taux d'intérêt ou des subventions aux acquéreurs d'une maison neuve construite entièrement par des travailleurs de l'industrie.

Virage rénovation, qui est en vigueur jusqu'en décembre prochain, offre deux formes de subventions : 1. un prêt sans intérêt de 4 000 \$ pendant trois ans (plus une remise de 500 \$ à l'institution financière au bout de trois ans) ; 2. une subvention en capital de 1 000 \$ par logement, versée à la fin des travaux.

Au 14 octobre dernier, la SHQ avait accepté 48 472 dossiers représentant 50 709 logements, a indiqué **Claude Parrot**, porte-parole de la SHQ. À cette date, l'engagement du gouvernement du Québec se chiffrait à 68,3 M\$ sur une enveloppe globale de 89,2 M\$.

Au total, les travaux de rénovation qui ont fait l'objet d'une subvention se sont élevés à 354,2 M\$. Le coût moyen des travaux a été de 6 984 \$ pour chaque logement. Le prêt sans intérêts a eu la faveur des rénovateurs, selon les chiffres de la SHQ. Sur les 48 472 requêtes acceptées, 31 848 visaient le prêt sans intérêt, comparativement à 16 624 pour la subvention en capital.

Les personnes intéressées ont jusqu'au 31 décembre pour faire une demande à la SHQ, à moins que l'enveloppe de 89,2 M\$ soit dépensée d'ici là. Si la SHQ pressent que le budget sera dépensé avant l'échéance prévue du programme, elle avisera la population d'une nouvelle échéance.

La SHQ se fiera au cachet postal des envois concernant le respect de la date. Actuellement, entre 1 500 et 2 000 demandes de subvention entrent chaque semaine.

Pour être admissible, le logement doit avoir été construit avant le 1^{er} janvier 1981 et avoir été utilisé à des fins résidentielles depuis cette date. La valeur du bâtiment (excluant le terrain) ne doit

pas excéder 100 000 \$ pour le logement occupé par le propriétaire et 50 000 \$ pour chaque logement locatif.

En outre, le coût des travaux doit être supérieur à 5 000 \$, incluant les taxes,

et ils doivent être effectués par un entrepreneur accrédité à la Régie du bâtiment du Québec.

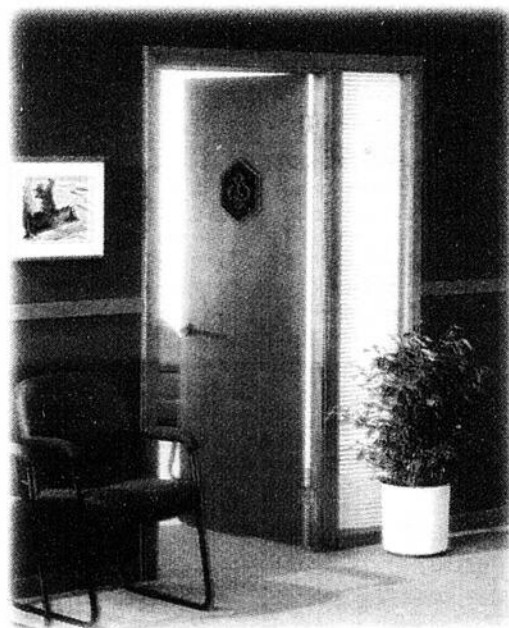
De façon générale, tous les travaux visant à améliorer l'état du logement du de-

mandeur sont acceptés par la SHQ pour la subvention. Cependant, la réparation ou l'installation de tout équipement que le propriétaire peut enlever ou emporter avec lui, ainsi que des travaux qui ne

touchent pas au bâtiment principal (cabanon, aménagement paysager, papier peint) ne sont pas admis.

FRANCIS
VAILLES

POUR CHOISIR VOTRE PRÊT HYPOTHÉCAIRE, FRAPPEZ À LA MEILLEURE PORTE!



Si vous songez à changer de maison ou à renouveler votre hypothèque, frappez à la porte de la caisse Desjardins. Son prêt hypothécaire immobilier réunit les conditions les plus avantageuses sur le marché. **Des remboursements par anticipation en tout temps, sans frais.** Si votre prêt hypothécaire est fermé, vous pouvez ainsi rembourser une partie de votre capital, jusqu'à concurrence de 15 %* du montant initial de l'emprunt, par année. Vous pouvez aussi augmenter le montant de votre versement, voire le doubler. **Les termes usuels de 6 mois à 5 ans**

et un terme de 7 ans. Toute la flexibilité pour répondre à vos besoins propres. **La protection propriétaire.** Une exclusivité Desjardins qui limite, à l'échéance du terme, les effets de toute hausse importante des taux d'intérêt sur vos remboursements. **L'Assurance prêt Desjardins¹ (assurance vie et assurance invalidité) et l'Assurance habitation Desjardins²,** si applicables, vous permettront d'avoir l'esprit tranquille. Pour obtenir le meilleur prêt hypothécaire, voyez votre conseiller de la caisse Desjardins aujourd'hui même.

EXCLUSIF A DESJARDINS

AVEC TOUT
NOUVEAU PRÊT
HYPOTHÉCAIRE*

*Incluant les prêts
garantis par la SCHL

L'option MULTIPROJETS

UN MOYEN EFFICACE POUR FACILITER LE FINANCEMENT
DONT VOUS AUREZ BESOIN DANS L'AVENIR!

LES SERVICES FINANCIERS À L'HABITATION DESJARDINS

* Ce pourcentage peut varier selon la politique
en vigueur à votre caisse.

1 Offerte par Assurance vie Desjardins inc.

2 Offerte par l'agent des Assurances générales des
caisses Desjardins inc. dans les caisses participantes.



La caisse populaire
La caisse d'économie
Desjardins



Desjardins

L'incroyable force de la coopération.

Carrefour



LES AFFAIRES

(514) 392-7782

Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :

1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

◆ Immeuble commercial

◆ Bureaux à louer

Centres d'affaires Sécurespace

- Jean-Talon O.: (514) 737-4920
- St-Léonard: (514) 323-1244
- D.D.O.: (514) 421-0888
- Ottawa: (613) 829-0446

Centre d'affaires Ste-Catherine & Crescent

Réceptionniste & secrétariat
Luxueux bureaux meublés
Baux mensuels/annuels
Salles de conférence
BUROLUX
(514) 875-9694

4984, Pl. de la Savane

Près de Décarie & Métropolitain (métro Namur),
3 500 à 5 000 pi ca. (9 \$ le pi ca.). TOUT COMPRIS.
(514) 341-5331
poste 273

Centre d'affaires

110 chemin Du Tremblay
Boucherville
Réceptionniste et secrétariat
Meublé ou non
Baux mensuels ou annuels
salle de conférence
(514) 641-1873

Ahuntsic

Édifice de prestige, localisation stratégique. Système de sécurité, aménagement fonctionnel et personnalisé, secrétariat et autres services disponibles. Stationnement int. / ext.
(514) 334-9130

Ahuntsic

Centre d'affaires 560
Ambiance professionnelle dans un édifice de prestige. Bureaux meublés ou non, service téléphonique personnalisé bilingue, salle de conférence, photocopieur, télécopieur, stationnement intérieur / extérieur.
(514) 334-9130



30 Chemin d'Oka, Saint-Eustache

Locaux modernes et spacieux, pour moins cher. De 500 à 4 000 pi ca., idéal pour professionnels, possibilité de partager frais. Flexibilité. À partir de 7 \$ le pi ca. Face au C.L.S.C., aide juridique, etc.
(514) 473-0933

Services professionnels demandés

Résidence pour personnes âgées autonomes située à Montréal possède 2 locaux disponibles pour location à des professionnels tels que: denturologiste, optométriste, etc. Pour informations:
M. Lapointe
10:00 hres à 18:00 hres
(514) 323-2894

PRÈS PARLEMENT

1600 pi ca. à louer sur 2 niveaux, stationnement, libre immédiatement.
BERNARD DESGAGNÉS
Re/Max haute-ville
courtier immobilier
(418) 687-3211

Comptables agréés

Centre-ville, métro McGill. Désirent partager locaux de bureaux avec collègue ou autre professionnel. Pratique entièrement informatisée incluant tous les services.
L. Genest
(514) 288-9520

Métro Laurier

Locaux disponibles de 400 à 1 200 pi ca., climatisés, stat. privé. Aussi, studio commercial de 1 800 pi ca., 12 pi de hauteur.
M. Leclair
(514) 384-8191

Boucherville

8 000 pi ca. de bureaux à louer. Finition soignée. Climatisé, stationnement disponible.
(514) 655-6561

◆ Bâtisses

industrielles à vendre

TERREBONNE

Bâtisse de 12 000 pi ca., 88, tout loué, 8 locaux, rev. annuels: 49 800 \$.
Triple net.
Bâtisse 17 663 pi ca., avec 3 quais de chargement. Constr. 75, béton, libre immédiatement.
Re/Max des Mille-Îles inc.
Marcel Labrèche
courtier agréé
(514) 471-5503



LA SOCIÉTÉ D'ARTHRITE

◆ Bâtisses commerciales à vendre ou à louer



IMMEUBLE DE BUREAUX

Angle St-Michel - Puccini à côté du métro St-Michel à 500 m échangeur métropolitain, 3 000 pi ca., aménagement qualité supérieure, stationnement privé 10 voitures.

À vendre
Groupe Immobilier Prével (514) 634-7400

Entrepôt à vendre



À St-Hubert près du boul. Taschereau. Loué à 100%. Revenu annuel de 65 000 \$. Très bon investissement. Superficie 14 400 pi ca. sur 4 étages.
(514) 352-5541

Plateau Mont-Royal Métropolitain/Pie-IX



Complexe en béton, 1963, comprenant: école, chapelle, résidence de 55 chambres, cuisine institutionnelle, salle à manger, ascenseur, 60 000 pi ca. de plancher.
Édifice à bureaux de 5 700 pi ca., zoné commercial, stationnement 20 voitures, air climatisé, système d'alarme, très bonne fenestration.

Serge Couture, C.G.A., Adm. A. agent immobilier agréé
La Capitale, Maître Courtier Inc.
(514) 281-1515



Pointe-aux-Trembles Immeuble commercial 1985

Idéal pour propriétaire occupant. 6 890 pi ca. vacants + 2 locataires de choix. Situé dans centre d'achats. Prix d'aubaine sous l'évaluation municipale. A voir!
Pauline Fiset, RE/MAX Immo-Contact Inc.
Courtier immobilier (514) 661-6810

BOUL. ST-LAURENT

Immeuble de 13 000 pi ca., entièrement loué avec de longs baux, possibilité d'occupation par propriétaire. Immeuble en bonne condition, rev. an.: 97 000 \$, év. mun. 633 000 \$, prix demandé 750 000 \$. Pour information:
CHANDOR COURTIER
(514) 388-4543

St-Denis

Entre Rachel et Duluth, bureau et commerce, immeuble à vendre, prix: 400 000 \$. Éval. mun. 445 800 \$. Rev.: 52 800 \$. Chauffage et élec. par locataires, espace com. 2 300 pi ca., libre à louer 2 500 \$ / mois.
Par propriétaire
(514) 584-2898

◆ Espaces

industriels à louer

VILLE SAINT-LAURENT

3,50 \$ / pi ca.
Climatisé, moderne, bâtiment 18 000 pi ca., 40% bureau, idéal pour industrie électronique ou pharmaceutique.
Edward Perlman
La Capitale, Maître crtr
(514) 281-1515

Boucherville

14 500 pi ca. Esp. industriel/commercial. Pont roulant 23 pi hauteur libre. Comprend terrain clôturé de 20 000 pi ca. Aussi disponible, terrain clôturé de 85 000 pi ca.
(514) 655-6561

◆ Financement

Hypothèques

1re et 2eme, prêts commerciaux, réponse rapide, meilleurs taux sur marché. Jour, soir, fin de semaine.
Services Hypothécaires Rive-Nord
(514) 591-3655

DÉCISIONS IMMÉDIATES

1e et 2e HYPOTHÈQUES Résidentiel - Commercial - Industriel
25 000 \$ et plus
LES PLACEMENTS DENCOL
(514) 342-1356
Commission assurée aux courtiers

◆ Commerces

AUBERGE-MOTEL

Région Cœur du Québec, 30 chambres, 2 salles à manger, cuisine réputée, logement disponible, directement du propriétaire.
(819) 362-8585
M. Jean Gosselin

Café-bistro

À St-Hyacinthe

Franchise reconnue, bien située. Potentiel de croissance.
Courtier-Habitat St-Hyacinthe Inc.
Jean-Claude Cadieux
(514) 771-1818

À vendre

À Lachute

Commerce de vêtements d'enfants. Très rentable.
Jour: (514) 562-2298
Soir: (514) 562-6446

Dépanneur à vendre

Bien situé sur la Rive-Sud. Offre plusieurs services. Immeuble à logements. Chiffre d'affaires de plus de 500 000 \$. Pour informations: Journal Les Affaires, référence 1549, 1100 boul. René-Lévesque Ouest, Montréal, (QC) H3B 4X9

Poste d'essence à vendre

Avec service, lave-auto 2 portes: "faites-le vous-même". Situé sur un boul. principal à Laval.
Demander André
(514) 948-2821

Chicoutimi

Foyer de 32 chambres. Idéal pour travail familial. 150 000 \$ comptant.
C.P. 1132,
Chicoutimi (Québec)
G7H 5G7

BRASSERIE

Située près de Varennes (routes 132/30). Immeuble, terrain 42 000 pi ca. et inc. Excellent potentiel. Comptant: 150 000 \$; le tout: 385 000 \$. Financement en 1re hypothèque par le propriétaire
(514) 449-2922

1-Commerce pneus et mécanique à Montréal. 2-Entreprise de fabrication d'articles de cuir. 3-Dépanneur et fruits Rosemont chif. d'aff.: 1.6M \$. Plusieurs marchés (5) d'alimentation ch. d'aff. de 800 000 \$ à 2.1M \$.
R. Mongeau
Royal LePage Courtier
(514) 353-8770

St-Lazare

Boul. Cité des Jeunes, à 4 km de l'autoroute 540. Bâtisse commerciale de 12 000 pi ca., terrain de 120 000 pi ca. Zone industrielle et commerciale.
M. Ménard
(514) 455-5641

Sainte-Foy

Boutique de décoration dans centre commercial, depuis + de 15 ans. Vol. ventes et profits très intéressants. Proprio désire prendre retraite.
(418) 654-4706

Rive-Sud

Garage de réparation générale et poste d'essence avec loyer au-dessus. Équipement, stocks. Bon chiffre d'affaires. Prix: 110 000 \$.
M. Houle
(819) 226-3316
(819) 226-3464

Ste-Anne-de-la-Pérade

Bar de 122 places avec 4 logements plus une résidence pour le proprio.
(819) 379-6252

À louer

Locaux industriels, commerciaux et de bureaux, à partir de 2,50 \$ du pi ca., Rive-Sud, Montréal, Rive-Nord.
(514) 966-9452

À VENDRE

CENTRE D'HÉBERGEMENT EN SANTÉ MENTALE
Contrat pavillon de 35 résidents situé à Sherbrooke, rendement intéressant, courtiers protégés.
(514) 681-0578

ATELIER DE MÉCANIQUE

Spécialité, voitures importées, très bon chiffre d'affaires. Clientèle établie, comm. reconnu dans secteur de choix. Excellente opportunité.
H. Drolet, M. Forget
(514) 382-8000

Équipement et technologie à vendre

Formulation de vernis, laques et peintures pour industries du meuble.
Après 18:00 hres
(418) 628-2098



LOCATION D'AUTO

Chambly-Beloeil. Franchise reconnue. Établie depuis 6 ans. Excellent territoire protégé.
Paul A. Gamache
(514) 658-9888

◆ Espaces commerciaux à louer

MARCHÉ MAISONNEUVE

Les Marchés Publics de Montréal construisent un tout nouveau marché à Maisonneuve. Le marché abritera des étals extérieurs de produits locaux de même que des commerces d'alimentation intérieurs ouverts à l'année. Il couvrira au total 36 500 pi ca. dont 14 000 de plancher intérieur. Le marché sera en opération en mai 1995.

Malgré l'importance d'avoir de bons produits et un bon marché, rien n'est plus important que le marchand. Il est essentiel à nos yeux que le commerçant soit sur place, qu'il transporte l'amour de son métier et qu'il soit aux premières lignes afin de séduire le client.

Nos critères de sélection sont basés sur quatre grands axes:

- la performance (capacité financière)
- le produit (qualité et prix)
- le marketing et la personne.

ÇA VOUS INTÉRESSE

Déposez votre plan d'affaires avant le 1er décembre 1994 à la C.G.M.P.M., 7075 avenue Casgrain, Montréal, H2S 3A3, tél: 277-1873

◆ Espaces commerciaux à louer

LOCAL À LOUER

- Idéal pour clinique thérapeutique
 - 5 salles de traitement meublées et fraîchement décorées
 - libre immédiatement, secteur Chomedey à Laval
- Contactez Serge Mongeon au (514) 945-6601



SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

Laval,

Boulevard Lévesque
Voisin caisse pop et polyvalente. 4 000 pi ca., r-d-c., commercial moderne, idéal pour pharmacie. Clé en mains, à bon prix. Superbe emplacement.
FUTURDEV INC.
(514) 681-1993



Du Mont-Royal au St-Laurent s'étend notre expertise. Confiez-nous gratuitement la recherche de vos bureaux.
(514) 354-5753
MICHEL MONETTE
Agent immobilier affilié



Courtier immobilier agréé

◆ Immeuble commercial

◆ Terrains

À vendre
En Mauricie, 5 000 acres de terrains boisés avec lacs pour développement. Terrains idéals pour club de chasse et pêche privé. Coupe de bois. Plantation 600 000 arbres résineux.
Demandeur Robert
(819) 523-9308
(819) 523-7139

Commercial et industriel
Laval, 1200 pi ca. de façade sur l'autoroute 13. 538 000 pi ca. au total. PRIX défiant toute concurrence. Informez-vous.
FAUT VENDRE
Richard Lavoie
Re/max d'abord
(819) 822-2222

Brossard
Terrain à vendre 80 000 pi ca. sur le boul. Taschereau. Zone commerciale, visibilité exceptionnelle, au coeur de l'activité économique.
(514) 365-2465

Laval-Ouest
Terrain commercial de 17 600 pi ca. Bord de l'eau. 10 \$ / pi ca.
Lisette Lafrance
(514) 969-0387
RE/MAX 2001 inc.
courtier immobilier agréé

TERRAIN COMMERCIAL
Bois-des-Filions, 72 814 pi ca., avec services, 228 pi de façade sur montée Gagnon, 2,90 \$ le pi ca.
(514) 975-1655

Terrain industriel Boisbriand
50 000 pi ca., avec services, près de l'usine GM, des autoroutes 15, 13 et 640.
(514) 435-9924
après 16h

Terrain commercial
228 500 pi ca., sur autoroute 30; voisinage immédiat des Promenades St-Bruno. Site de choix pour hôtellerie, bureaux, commerces. 2 \$ / pi ca.
(514) 679-2243

Terrains industriels à vendre à Boisbriand
Prêts pour construction, possibilité de 30 000 à 1 000 000 de pi ca., prix à partir de 1,75 \$ à 2,25 \$ du pi ca.
(514) 435-6165

Prix réduit
Financement 5 %
Laval
Boul. Arthur-Sauvé
façade 132 pi
24 682 pi ca. pour projet sérieux.
(514) 939-1172

◆ Carrefour de l'auto



Faites de la place aux nouveaux modèles.
Écoulez votre inventaire en annonçant sous la rubrique
Carrefour de l'auto.
Pour information : (514) 392-7782

◆ Immeuble résidentiel

◆ Propriétés à revenus

BROSSARD: Boul. Milan, 4 triplex jumelés, constr. 86, vendu en lot ou séparément. Un échange peut être considéré dans Mt-Laurier ou les environs. Demander Réal.

SAINT-JEAN: 8 logements, près des Halles, se paie tout seul. Bonne rentabilité. Ne manquez pas votre chance! Demander Marielle.

IBERVILLE: 2 x 12 logements, constr. 86, revenus très intéressants. Financement disponible. Peut être vendu en lot ou séparément. Vendeur motivé! Demander Réal.

SAINT-JEAN: 8 logements, construction 87, tous loués, dans secteur en demande. Prix en bas de l'évaluation. Se paie tout seul. Très bon placement. Demander Marielle.

SAINT-JEAN: 7 logements, constr. 87, près de tous les services, cour pavée, à voir absolument. Demander Marielle.

SAINT-JEAN: 4 logements, près du cégep et base militaire, rénové en partie. Un loyer est disponible à l'acheteur pour seulement 288,25 \$ / mois, dépenses payées avec un comptant de 5%. Demander Réal.

LES IMMEUBLES ACTION LTÉE
Courtier agréé
Marielle Moreau Agent affilié
Réal Beaulac Agent affilié
(514) 355-2624

◆ Condos à vendre

Pompano Beach
2 c.c., 2 s. bains, cuisine, réfrigérateur, lave-vaisselle, laveuse, sècheuse. Plancher céramique, piscine, tennis, golf. 4e étage et vue directe sur le lac. Sacrifié à 70 000 \$ US.
(418) 668-2229

ORFORD
Superbe condo, 4 c.c., mezz., piscine, golf, ski, pied Mont Orford, idéal amateur plein air. Par proprio.
(819) 846-3492

SANCTUAIRE DU MT-ROYAL UNIQUE!
EXCEPTIONNEL!
VUE SPECTACULAIRE!
À l'état neuf, 2169 pi ca.
Claudette C. Chénier
Agent immobilier affilié
Royal LePage
(514) 345-9462

◆ Cantons de l'est

LAC MEMPHRÉMAGOG
1770 pi, investisseurs, marina (99), camping (150), cottages, terrains, ferme 179 acres, 4 800 000 \$.
Linda Gauthier
(514) 539-0311
Trans-Action
Immo-Services Courtier

Chasseurs investisseurs
Magnifique terrain 100 acres, face au coucher du soleil. 1 000 pi du lac Memphrémagog. Accès au lac. Chevreuils mâles en quantité. Vue emprenable sur le lac, les montagnes, les îles et les E-U. Peut être dézonné blanc à un prix zoné vert.
Martine Chamard
La Capitale Estrie
courtier immobilier affilié
1-800-263-5039

North-Hatley
Résidence genre chalet, terrain 48 000 pi ca., endroit superbe pour sportifs, bord de l'eau, pêche, canot, donnant sur le lac Massawippi, piste cyclable, ski fond et alpin. Demandait 155 000 \$. Réduit à 125 000 \$. Faut visiter!
(819) 820-5075
R. Raymond
Immeubles A.P.I. Inc.
Courtier

Centre-ville
Superbe condo sur 4 étages, 1 600 pi ca., puits de lumière, foyer, terrasse, air climatisé, côté soleil. À VOIR!
179 000 \$
(514) 987-7483

Granby
Bord de l'eau
Condo neuf dans immeuble de 16 unités. Site exceptionnel, piste cyclable, piscine extérieure, 92 000 \$ à 105 000 \$.
(514) 372-1487

Mont Saint-Sauveur
Piste 68, condo
2 chambres à coucher, meublé, beaucoup d'options, 119 000 \$.
(514) 497-6795

Sutton
Près des pistes
Condo meublé, 2 étages + s. sol fini, 3 c.c., 2 s. bains, foyer. Superbe vue. Prix réduit.
(514) 932-7936

SKI MONT-ORFORD
Condo à 200 m des pistes. 7 pces sur 3 étages. Prix réduit à 98 500 \$. Soit 15 000 \$ en bas de l'évaluation. Vous magasinez? C'est le moins cher, faites vite!
(819) 823-4903

BROMONT
Dans la montagne, terrain 172 000 pi ca., façade rue Huntington, 0,20 \$ / pi ca. Prêt à construire. Financement disponible.
(514) 655-7404

Domaines
PETIT DOMAINE
Bord du Richelieu, navigable, près du lac Champlain, 135 000 pi ca. subdivisible, piscine creusée, maison style tudor, 4 c.c., 2 salons, 2 foyers, 2 s. bains, murs en bois, armoires de chêne, vue et tranquillité exceptionnelles. 45 min. de MtL. 339 000 \$. (514) 291-4219

BROSSARD
Bord de l'eau, Penthouse, 1571 pi ca., 2 c.c., boudoir, 2 s.bains, tourbillons, 2 garages, 187 000 \$.
(514) 672-0927

OUTREMONT
Luxueux condo, 2 c.c., 1 300 pi ca., neuf, vue magnifique, terrasse, prix: 163 000 \$ taxes incluses.
Denise Chartrand
Le Phénix
(514) 270-5757

LAC MEMPHRÉMAGOG
Condo meublé, 2 étages, 2 c.c., foyer au salon, patio bord de l'eau, piscine, quai au coeur des activités, ski, golf, voile, piste cyclable. 89 000 \$.
MICHEL LANGEVIN
Agent immobilier affilié
Re-Max d'Abord,
Courtier immobilier agréé
(819) 822-2222

SAINT-BRUNO
Vente ou location
Luxueux condos
tout béton de
1 282 à 2 300 pi ca.
(514) 653-3508
(514) 461-3302

Résidences
OUTREMONT VERS LA COLLINE
Prestigieux triplex, spacieux, immense jardin, pour vous: ÉLITE.
Claudette C. Chénier
Agent immobilier affilié
Royal LePage
(514) 345-9462

OUTREMONT
Unique, contemporain, grand confort, cottage, situé à deux pas du parc Joyce, 5 c.c., garage et jardin.
Claudette C. Chénier
Agent immobilier affilié
Royal LePage
(514) 345-9462

WESTMOUNT ADJACENT
EXCLUSIVITÉ! VUE IMPRENABLE Spacieux cottage, style californien et contemporain à l'état neuf.
Claudette C. Chénier
Agent immobilier affilié
Royal LePage
(514) 345-9462



◆ Résidences

SUR LE TERRAIN DE GOLF DU BOISÉ DE LACHENAIE
Attention aux acheteurs sérieux
Une propriété de prestige réduite à un prix incomparable... Cause de transfert.
Ici, l'aubaine = qualité supérieure.
France Simard
(514) 644-1844 / (514) 654-7223
Le Courtier INT-ACT

Charlevoix, St-Irénée
320, Chemin les Bains
Luxueuse résidence en montagne avec vue panoramique de 180 degrés sur le fleuve. Située dans un coin très recherché et à 10 minutes du casino. Construction récente (6 ans), finie sur 3 étages. Cause de la vente: santé. Urgent! Prix révisé à 475 000 \$.
Véritable aubaine.
Pour de plus amples renseignements, contacter:
Raymond Ricard, La Capitale de La Malbaie,
(418) 665-4398 / 2900 Fax: (418) 655-4052

LAVAL, AUTEUIL
Bungalow 70x28, avec commerce de services (1989), loué 650\$/mois. Locataire peut rester ou partir. Excellent pour professionnel ou entrepreneur. Résidence moderne, avec verrière. Superbe. Terrain 10 000 pi ca. Tél. pour description complète par fax, avec photo. Bon prix.
Daniel Bouchard (514) 625-7001
Re/max 2001 inc., Courtier immobilier agréé

Directement du propriétaire
1,3 acres lac navigable, Laurentides, à 95 km de MtL. Maison de grand luxe 1990, climatisée, 3 000 pi ca., pierre et bois Goodfellow, 2 foyers, suite des maîtres + 2 c.c., 2 1/2 s. bains, solarium 4 saisons, vivoir et grand bureau, aire ouverte: cuisine, salle à manger, salon, (30 X 30). Asp. central, alarme, 3 vérandas, deck, quai, bien paysager. 419 000 \$.
Pour info et photos: Fax: (819) 327-5171
Tél: (819) 327-5170

Propriété à vendre
Par propriétaire, résidence avec gîte du passant (B&B). Comté de Deux-Montagnes. (Bord du lac).
(514) 479-8320

50 000 \$ DE RABAIS
À Montréal, dans la montagne, adjacent à Westmount. Cottage 8 pces, 5 c.c., 2 s. bains, s.-sol fini. Prix demandé: 250 000 \$
(514) 526-2073 jour
(514) 486-0709 soir

LONGUEUIL PRÈS DE LA COLLECTIVITÉ NOUVELLE
3 édifices consécutifs (semi-détachés) de 6 logements chacun, de style condo, construction 1987, + stationnements. Revenus annuels de 116 640 \$. Logements tous loués avec locataires de choix. Prix à discuter. Excellente condition. Agents pas bienvenus, mais protégés. Info:
(514) 643-4422

Montréal
Bon immeuble locatif pour INVESTIR. 21 log., 17x3 1/2, 2x4 1/2, 2x2 1/2, tous loués. Près services, métro. Prix demandé: 610 000 \$. Revenus: 99 180 \$ / an, évaluation 770 000 \$.
G. Lauzier
N. Carrier
(514) 597-2121

ST-EUSTACHE
3 x 12 log., 9 x 3 1/2 et 27 4 1/2 - 2 x 8 log., 8 x 4 1/2 et 8 x 5 1/2, bons revenus, aucune vacance, prix d'évaluation.
(514) 471-4580
(514) 492-6613

Sherbrooke
Quartier-Nord, triplex jumelés, construction récente, locataires de choix, vente privée.
(514) 532-4633

DÉSIRE ACHETER
Région Québec, propriété à revenus. Min. 24 logements. Faire offre avec détails:
S. Pellaton.
Fax: (001-41) 38314547

◆ Maisons

ROUGEMONT
Bungalow, 10 pièces à flanc de montagne, rénové en 90, 3+1 c.c., 2 s. bains, tourbillon, foyer, thermo-pompe, super tranquille, terrain 17 000 pi ca., prix 129 000 \$.
(514) 469-5593

BEAUPORT
6 X 4 1/2 loués à 100%. Construction 91. Quartier résidentiel. Financement 6%, revenu 36 912 \$. Du propriétaire
(418) 847-9770

Vimont
Cité de la santé
16 logements bien situés, constr. 1987, grand terrain, excellentes conditions. Évaluation: 700 000 \$. Pas d'agents.
(514) 332-4222

COWANSVILLE
160 logements (10x16 logements) rénovés, bien loués. Prix: 4M \$.
Agents protégés.
François Bérubé
(514) 272-3448

PIERREFONDS
124 log., garages int., piscine, parc de verdure. Loués à 98%. Rev. 900 000 \$. Site exceptionnel, locataires de choix, conditions d'achat flexibles.
DONALD ROY
(819) 563-3000
La Capitale Estrie inc.,
Courtier immobilier.

◆ Appartements

de luxe à louer
Centre-ville
Montréal
Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.
Habitat Montréal
Carole Guilbault
(514) 949-4969

◆ Chalets

Superbe chalet, grand Lac St-François, près de Thetford Mines. Spa, combustion lente, antenne parabolique.
RAYMOND NADEAU
agent immobilier agréé
(514) 946-9452
(418) 335-6849
Courtier immobilier agréé

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Terrains résidentiels

RÉSERVOIR BASKATONG

- Plus de 100 lots de villégiature disponibles en bordure d'un lac de 325 km ca.
- Superficie de 42 000 pi ca. et plus
- Bonne occasion d'investissement commercial et résidentiel
- Financement disponible
- Aucune obligation de construire

(819) 587-3024 (819) 587-4580

Pensez-y... Une plage bien à vous!

Superbe terrain de 300 000 pi ca., sur la rive nord du fleuve, avec plus de 300 pi de plage au sable fin. À 45 minutes de Québec, 25 min. de Trois-Rivières. Idéal pour qui rêve de créer son domaine au bord du fleuve ou même de développer quelques terrains.

Jour: (613) 957-7418
Soir: (819) 243-1756

BORD DU LAC DES CHATS ST-SAUVEUR-DES-MONTS

Superbe terrain, oasis de paix.

Claudette C. Chénier
Agent immobilier affilié
Royal LePage
(514) 345-9462

Dernière phase

Développement résidentiel, boisé en montagne. 2 millions pi ca. 50 terrains cadastrés. Zonage municipal résidentiel. Eval. mun.: 350,000 \$. Prix demandé: 120,000 \$.
(418) 848-1323

Mauricie

Bord du Lac des Piles, 2 terrains de 157 pi de façade sur le lac, 110 000 pi ca. chacun.

Demandeur Robert Bur.: (819) 539-7766
Cell.: (819) 536-9044

PRÈS DE RAWDON

Terrain de plus de 1 600 000 pi ca. Coin de rue, ruisseau. Idéal pour promoteur. 0.10 \$ / pi ca.

Après 18:00
(514) 687-4956

◆ Hors

frontières

FLORIDE-BRADENTON CÔTE OUEST

1200 pi ca., meublé, 2 c.c., accès à 2 piscines, tennis, golf, avantages fiscaux intéressants.
D. BERNARD
(819) 727-2814
(819) 732-8368

Palm Beach

Condo 4 1/2 à vendre, Waterside Village. 2 s. bains, meublé, piscine, village francophone. 75 000 \$ US.

Jour: Carole
(514) 333-8656
Soir: Louis
(514) 687-0074

◆ Laurentides

À LOUER

MONT-TREMBLANT
Pinoteau Village, condo luxueux, 2 c.c., 2 s. bains, foyer, vue sur lac et pistes
(514) 983-6464



FONDATION
QUÉBÉCOISE
DU CANCER

◆ Ferme

ST-VICTOR-DE-BEAUCE

À 15 min. de St-Georges, ferme de 210 arpents, 100 cultures, 50 pâturages, 60 boisés prêts pour la coupe, érablière 300 entailles, endroit tranquille avec très belle vue. Maison rénovée de 11 pièces, 2 garages, grange-étable, le tout très propre. Idéal pour animaux de boucherie et autres cultures. Directement du propriétaire.
(418) 588-3808

ILE D'ORLEANS

Ste-Famille. Superbe ferme-domaine 300 arpents. Résidence ancestrale, plusieurs bâtiments. Beaux boisés, lac, belle vue fleuve.
Céline Hudon
Royal LePage
(418) 622-1617
(418) 627-4321

◆ Occasions d'affaires

◆ Entreprises à vendre

CENTRE DE RÉNOVATIONS

- À 8 km de Ste-Adèle
- Bon potentiel
- Conditions avantageuses

(514) 227-5013

RIVE-SUD

- Restaurant très bien établi
- Chiffre d'affaires intéressant
- Conditions avantageuses

(514) 891-7709

OUTAOUAIS

Entreprise manufacturière exploitant depuis 1983. Vente pour retraite de la part des deux dirigeants. Les anciens propriétaires sont disposés à demeurer avec le nouvel acheteur pour un certain temps. Chiffre d'affaires de 2 millions. Rentabilité nette de 7 à 10 %. Retour sur l'investissement très rapide. Situation géographique stable et ils ont une liste de plus de 150 clients. Ceci assure ainsi le succès de l'entreprise à court, moyen et long terme.

Pour informations:
Mario (819) 772-1333

BOUTIQUE ÉTABLIE DEPUIS 48 ANS

Excellente réputation, spécialisée dans la vente au détail:
- Robes de mariée
- Accessoires et vêtements pour femmes.
Informations par écrit:
M.A. Salzberg,
633 Décarie, 3e étage
Montréal (Qc) H3W 3E2

PROFITS ÉNORMES

Dans le domaine des machines distributrices. Informez-vous de notre occasion unique de partir à votre compte.
Allstar Distributing
(514) 685-1400
Montréal et région

À vendre Cantons de l'Est

Golf de qualité supérieure, 18 trous, 6 500 verges, club house pouvant contenir 650 personnes, très bon chiffre d'affaires, prix 2 500 000 \$ discutable.
(514) 279-6046

Commerce en produits de carrosserie, Sherbrooke, Laval, réseau de clients déjà établi. Marché protégé. Marge bénéficiaire très intéressante. Possibilité de croissance rapide.
Contactez
M. G. Orlando,
1-800-561-9858

◆ Associés demandés

RECHERCHE DE PARTENARIAT
Cherchons promoteur, entrepreneur en construction, avec financement disponible. Projet existant situé sur la Rive-Sud. Bâtisse à rénover. Nous avons tous les locataires pour les locaux commerciaux. Prière de contacter Lucien Drouin.
(514) 984-8107
(514) 254-0539

Distributeurs, conseillers professionnels; gens ambitieux et honnêtes déjà au travail désirant se bâtir des revenus permanents. 300 compagnies majeures. Pour entrevue:
(514) 429-1161

◆ Investisseurs demandés

AUTRUCHES

L'investissement le plus lucratif qui soit à l'heure actuelle!

L'organisation la mieux structurée dans l'Est du Canada vous propose, sur un programme d'investissement unique dans l'élevage d'autruches.

Information et visite sur rendez-vous seulement.

AUTRUCHES, EMEUS
Les Chenais inc.
M. Réjean Laliberté
(514) 471-5362

TERRAIN DE GOLF

Région de Rimouski
À VENDRE
Appels à frais virés
(418) 736-5542

◆ Équipement

de bureau

Vous désirez partir en affaires? Vous avez besoin d'équipement tel que classeurs, téléphones, bureaux, etc. J'en ai à prix réduit. Idéal pour courtiers immobiliers.
1-556-0421

◆ Entreprises

demandées

VOULEZ-VOUS

- * Vendre votre P.M.E.?
- * Acheter un compétiteur?
- * Trouver un bon associé?
- * Vous retirer bientôt?

Contactez dès maintenant
Daniel Chartrand et ass.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

Sommes à la recherche de petites entreprises de fabrication.
(514) 632-2839

◆ Distributeurs demandés



ROUTES DE DISTRIBUTION DISPONIBLES

- Investissement requis.
- Financement disponible
- Formation et suivi fournis

10210, boulevard Pie-IX, Bureau 100, Montréal-Nord Qc H1H 3Z1
Tél.: (514) 328-6488 Fax: (514) 328-9054

Expansion dans le marché du café

Unibrew Inc., une compagnie qui est l'unique distributeur en Amérique du Nord de la cafetière Unibrew, est à la recherche de partenaires pour le territoire de Montréal métropolitain.

Ayant la connaissance et l'expertise du café servi tasse par tasse dans le marché de la pause-café, les partenaires choisis seront responsables de la gestion des opérations, de la mise en marché régionale, de la distribution et de la promotion.

Ainsi que participer au développement de stratégies de mise en marché dans leur territoire, le premier mandat sera la mise en place du programme, c'est-à-dire son installation, achat d'équipement, l'embauche des employés ainsi que la mise en fonction des opérations.

Cette occasion d'affaires s'adresse aux personnes qui sont prêtes à accepter des défis, qui ont un esprit d'entreprise et qui désirent profiter de l'expansion de ce marché.

Faites parvenir votre C.V. à:
Unibrew Inc., 2355 Dalton, suite 200
Sainte-Foy, (Québec), G1P 3S3

Occasion d'affaires

Faites 12 000 \$ / mois avec des produits exclusifs et de haute qualité. Investissement requis.
(514) 345-5320

◆ À vendre

divers

BREVET À VENDRE

Nouveau matériau de construction qui peut se faire à partir de résidus. Par exemple: bois, plastique, verre, caoutchouc et ciment. Études déjà approuvées par le CRIQ.
(418) 748-7147

◆ Offre de service

AVEZ-VOUS BESOIN D'UNE GÉNÉRATRICE? NEUVE OU USAGÉE 4 À 500 KW
Résidentiel, commercial, industriel
Installation clés-en-main
INSTALLATIONS ÉLECTRIQUES HYMUS INC.
(514) 594-9803

PROPRIÉTAIRES DE PME

Envisagez-vous de pénétrer le marché américain? Le moment est idéal pour agir. Un consultant américain prendra contact avec vos clients potentiels et répondra à vos questions spécifiques.
Téléphone ou télécopieur: (603) 635-9679

QUÉBEC SERVICE D'ENTRETIEN COMMERCIAL
Nettoyage résidentiel, tapis, meubles.
Alain Brochu inc.
(418) 825-4000

SUR DOMAINE OU FERME
Ex-agriculteur désireux être à votre emploi, pour entretien ou soin des animaux.
(418) 829-3434

COMBATTEZ LA FIBROSE KYSTIQUE



◆ On demande



BIENTÔT DANS VOTRE RÉGION...
Recherchons gens sérieux pour succursales de vente au détail dans les régions de Québec et Drummondville. Offrons formation, support et expertise. Investissement minime.
Connaissances de base requises.
(514) 333-8500 1-800-361-3238

Compagnie oeuvrant dans le domaine de la pharmacie, qui emploie 12 représentants pour couvrir la province de Québec, recherche une ligne additionnelle à distribuer en pharmacie ou en alimentation.
S'adresser à:
M. Claude Bédard
109, rue d'Amsterdam,
C.P. 156 St-Augustin de Desmaures (Qc)
G3A 1V9

◆ Services

financiers

PIERRE HENRI
Gestionnaire Agréé/e (Fellow)
Organisation et réorganisation d'entreprises
Comptabilité
Impôt
Gestion de portefeuille
(514) 443-6883
1-800-461-7766

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Employeurs demandés

Bachelier en communications recherche emploi domaine communications/re relations publiques. Plusieurs diplômes universitaires et expérience pertinente. Entretien, leadership.
Sylvain laissez message
(514) 697-7692

Bacc. en sciences économiques, cert. en comptabilité en cours, cherche emploi d'analyste junior de marché ou poste junior dans département de comptabilité.
Nathalie
(514) 254-4485

◆ Services spécialisés

COMMUNICATIONS INTERNES-EXTERNES
Sondages, enquêtes, groupes-cibles
Études de tendances - Analyses de médias
Stratégies de com.: internes-externes, multiculturelles
Études de projets: multi-médias, "autoroutes électroniques"
CHERCHEURS-CONSEILS (universitaires)
(514) 274-6281

Écrivaine spécialisée pour mémoires, biographies et autres services littéraires.
Discrétion et confidentialité.
(514) 678-5546

◆ Carrefour de l'auto

Faites-vous de la location d'automobiles? Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif!
Pour information : (514) 392-7782



◆ Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000)

CENTRE NUTRITION-SANTÉ

Si...
• l'alimentation saine vous intéresse,
• vous êtes dynamique et aimez travailler avec le public,
• vous désirez opérer votre propre entreprise...

Voici une occasion d'affaires qui saura vous plaire:
Un Centre nutrition-santé BIOLIGNE est un bureau de consultation, fréquenté par des gens désirant perdre du poids ou ayant un problème de santé relié à l'alimentation.
• formation professionnelle et commerciale complète
Une simple rencontre nous permettra d'évaluer si cette proposition vous convient.
Un concept de franchise rentable.
Pour information 1-800-563-5636

PARTEZ EN AFFAIRES SANS SURPRISE AVEC LA FORMULE CLÉ-EN-MAIN DE:

- ✂ CONCEPT EXCLUSIF D'AGENCE DE VOYAGE
- ✂ CAMPAGNE DE PUBLICITÉ D'ENVERGURE AVEC MARCEL BÉLIVEAU COMME PORTE-PAROLE
- ✂ SERVICES COMPLETS OFFERTS AU FRANCHISÉ
- ✂ FRANCHISE DISPONIBLE AVEC TERRITOIRE PROTÉGÉ.
- ✂ S'ADRESSE AUX PERSONNES AVEC OU SANS EXPÉRIENCE.

POUR INFORMATION: (514) 529-9029

LA CAGE AUX SPORTS RESTAURANT

Franchises disponibles à travers la province

Pour info.: Jack Reback
Tél.: (514) 849-9376
Fax: (514) 849-8585
426, rue Ste-Hélène, Bureau 400, Montréal (Québec) H2Y 2K7

VOYAGES

va
go

Vous offre de réaliser votre rêve. Avec ou sans expérience, devenez propriétaire d'une agence de voyages.

- Frais de franchise minimes
- Territoires protégés
- Aide au financement
- Projet Clef en main (optionnel)
- 9 franchises en opération
- 25 ans d'expérience à votre service
- Soutien total

Pour entrevue: (514) 934-2255

PROCHAINEMENT DANS

LES **AFFAIRES**

CAHIER SPÉCIAL

LES FRANCHISES

SOYEZ PRÉSENT

LE 10 DÉCEMBRE 1994

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

POUR INFO : (514) 392-9000

INVESTISSEZ DANS LA FRANCHISE COMPTABLE NO. 1 EN AMÉRIQUE DU NORD

ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLES ET TENUE DE LIVRES

- Un programme de marketing irresistible.
- 4 semaines de formation initiale.
- Un logiciel informatique sur mesure.
- Un service de soutien incomparable.
- Un système comptable performant.

Société de gestion Padgett
Depuis 1966 275 cabinets.

Appelez : (514) 933-4520 - 1-800-665-4520

Arbys

Franchises disponibles Rive-sud de Montréal

Un leader du Fast Food Sandwich au Rosbif
Plus de 3 000 restaurants au monde depuis 30 ans
Déjà 7 succursales au Québec.
Tout encadrement et formation fournie

Contactez Anthony diCaprio
1015 Côte du Beaver Hall, Suite 110, Montréal (Québec) H2Z 1S1
Tél.: (514) 874-9009 Fax: (514) 874-1223

MultiVidéo

FRANCHISES DISPONIBLES

- Concept de club vidéo - clé en main
- Services complets offerts aux franchisés
- Programmes de publicité et promotions
- Programmes de formations et soutien technique continuel

Pour informations: (514) 333-7257

PARTICIPATION

petit train va loin

Nouveau concept!

Tabagie, journaux, revues, musique

Déjà 4 en opération

Sites exceptionnels disponibles
Tél.: (418) 688.4448 - Watt: 1.800.263.5825

UNIGLOBE Voyages

PRENEZ LE CONTRÔLE !

Venez apprendre comment devenir propriétaire d'une agence de voyages sans expérience antérieure.

Concept éprouvé • équipe d'experts pour suivi conseil et formaton continus
plus de 1000 franchises à travers le monde.
Franchise disponible territoires : Québec et Montréal
Pour rendez-vous • Tél. : (514) 393-8950

SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

◆ Carrefour de l'auto

<p><i>Votre satisfaction est notre fierté</i></p>	<p>ACURA GABRIEL 4648, boul. St-Jean Dollard-des-Ormeaux Tél.: 696-7777</p>	<p>HONDA</p>	<p>MAZDA GABRIEL 5333, St-Jacques O. Montréal Tél.: 484-7777</p>	<p>TOYOTA LEXUS</p>	<p>NISSAN GABRIEL 9474, St-Michel Montréal-Nord Tél.: 384-8400</p>
	<p>ACURA 7000, boulevard Henri-Bourassa Est Montréal-Nord Tél.: 327-7777</p>	<p>MAZDA Je me sens bien</p>	<p>Lexus - Toyota GABRIEL 3333, Côte-de-Liesse Ville Saint-Laurent Tél.: 748-7777</p>	<p>NISSAN</p>	

Faut vendre LEXUS 1993
LS 400 couleur champagne, int. en cuir taupe. 37 500 km. Echange accepté. Aussi disponible: "Supra 1994" toute équipée.
Pierre Lefebvre Toyota Inc. (514) 742-4596

JAGUAR 1988
Van Den Plas V-12. Couleur blanche. 116 000 km. très propre.
Prix: 11 000 \$
(418) 244-3550

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 239 000 lecteurs chaque semaine !

Pour information : (514) 392-7782

IMMOBILIER

La vente des immeubles des Structures métropolitaines tombe à l'eau

La transaction qui aurait fait passer les immeubles des Structures métropolitaines entre les mains d'investisseurs montréalais est tombée à l'eau, a appris le journal LES AFFAIRES. Les créanciers du principal

élément d'actif (3 100 logements locatifs) de la transaction ont refusé les acheteurs. Les prêteurs sur ces logements sont la Caisse de dépôt et placement du Québec, L'Industrielle-Alliance et La Métropolitaine-vie. Le prêt, de 90 M\$, est réparti également entre les trois prêteurs.

Dans les actes d'hypothèques qui grèvent les grands immeubles figurent en général une clause qui oblige les propriétaires, s'il y a transaction, à faire approuver les acheteurs par les prêteurs hypothécaires.

Selon nos informations, quatre investisseurs tentaient de mettre la main sur l'actif des Structures métropolitaines, à l'Île-des-Sœurs, par le biais d'une société à numéro dont ils auraient été actionnaires, directement ou indirectement : Elliott Aintabi, Mike Yuval, Jack Sofer et Naïm Lévy.

M. Aintabi est président de Jesta Capital, une société d'investissements immobiliers. MM. Yuval et Sofer sont associés dans Tidan Construction. Enfin, M. Lévy est président des Investissements Mirelis, qui détient plusieurs immeu-

bles. Solange Pau, avocate de M. Aintabi, a indiqué que son client et ses associés avaient retiré l'offre. « La transaction n'a pas eu lieu, étant donné que les créanciers hypothécaires n'ont pas donné leur consentement dans les délais prescrits dans l'offre (le 20 octobre). »

Selon une bonne source, les états financiers d'un ou de certains des acheteurs ou de leurs sociétés affiliées ne permettraient pas aux créanciers d'accepter la transaction.

Outre le parc de logements multi-résidentiels, l'actif des Structures métropolitaines à l'Île-des-Sœurs comprend 2,1 M de pi² de terrain, 76 295 pi² d'immeubles commerciaux, 310 830 pi² d'immeubles industriels et 221 725 pi² d'immeubles de bureaux. La valeur foncière de ces éléments d'actif, basée sur les valeurs marchandes de juillet 1990, est de 237 M\$. Toutefois, le montant offert par les acquéreurs était de beaucoup inférieur à cette valeur, nous a-t-on dit, un reflet de la chute des prix dans l'immobilier.

FRANCIS VAILLES

Cinq entreprises reçoivent des prix pour leur innovation technologique

La société Contech vient de remettre des prix à diverses entreprises pour souligner le caractère innovateur de leur produit ou la qualité de la documentation technique.

Cinq entreprises manufacturières du domaine de la construction se sont partagé les honneurs. Dans la catégorie *Produit le plus innovateur*, le gagnant est la compagnie Unifix, pour son produit Unicode, un panneau de béton léger et performant. Les Industries Polycrète ont reçu une mention d'honneur dans la

même catégorie pour leur système de coffrage isolant permanent. Cette partie du concours s'adressait aux entreprises québécoises qui avaient fabriqué et mis sur le marché, au cours des deux dernières années, un produit intégré au bâtiment.

Dans la catégorie *Meilleure documentation technique*, le prix d'excellence est allé à la société Soprema, pour son devis descriptif d'étanchéité. Deux entreprises ont reçu chacune une mention d'honneur : Les Membranes Hydrotech, pour son manuel de produits et servi-

ces, et Mapei, pour son catalogue de fiches techniques.

Pour être admissibles, les entreprises devaient soumettre une documentation technique en français datant de cinq ans ou moins, qui devait communiquer l'information de façon efficace, être esthétique, facile à classer et à mettre à jour.

Deux rédacteurs se sont partagé les honneurs du *Meilleur article d'information technique*. La catégorie visait à souligner l'effort de vulgarisation des rédacteurs à propos de nouveaux produits ou de nouvelles tech-

nologies. François Cattapan a reçu le prix d'excellence pour son article *Isolation et ventilation - Une technologie venue de l'espace*. La mention d'honneur est allée à Dominique Derome, pour son article *Fiche technique - Le 2 par 4*.

Pour une troisième année consécutive, Contech organise l'Expo-rencontre Contech, qui a lieu, cette année, au Centre des congrès de Québec, le 9 novembre. Une centaine de manufacturiers seront sur place pour présenter leurs nouveaux produits. (FV)

Construction non résidentielle : forte croissance au Saguenay/Lac-Saint-Jean et en Mauricie/Bois-Francs

La construction non résidentielle connaît une forte croissance au Saguenay/Lac-Saint-Jean et en Mauricie/Bois-Francs, indique la Commission de la construction du Québec (CCQ).

Dans la région des bleuets, le nombre d'heures travaillées sur les chantiers non résidentiels a explosé de 76 % au deuxième trimestre de 1994, par rapport au même trimestre de 1993. En combinant les deux trimestres, on obtient une croissance de 107 %.

Entre juillet et septembre, cinq projets ont démarré dans cette région : l'usine de ferro-niobium de Teck Corporation-Cambior, à Saint-Honoré (7,5 M\$), le projet résidentiel *Jardins de Jonquière*, du Groupe Jean-Gilles Nadeau et associés (5,4 M\$), l'atelier de désencrage d'Abitibi-Price, à Alma (20 M\$), et la modernisation, pour le traitement des effluents, des usines de Domtar (Dolbeau, 20 M\$) et de Stone-Consolidated (La Baie, 35 M\$).

Nouveaux projets

En Mauricie/Bois-Francs, le secteur non résidentiel a donné du pain sur la planche aux entreprises et aux ouvriers. La croissance du nombre d'heures travaillées au deuxième trimestre a été de 26 %, par rapport à la même période l'an dernier. Entre autres, les travailleurs ont passé 134 % plus d'heures sur les chantiers indus-

SECTEUR NON RÉSIDENTIEL : NOMBRE D'HEURES TRAVAILLÉES ASSUJETTIES AU DÉCRET (en millions)

	1992	1993	1994 p ¹
Commercial et institutionnel	26,2	26,2	27,5
Industriel	11,4	7,5	9,5
Génie civil et voirie	18,7	17,3	20,0
Total	56,3	51,0	57,0

¹ : Prévisions de la CCQ

Source : Commission de la construction du Québec
Tableau : LES AFFAIRES

triels qu'à pareil moment en 1993.

Sept nouveaux projets ont vu le jour dans cette région, dont deux sont notamment liés à l'obligation des papetières de traiter leurs effluents : l'investissement de 18 M\$ de la Stone-Consolidated (division Wayagamack, à Trois-Rivières) et celui de 165 M\$ des Cartons Saint-Laurent, qui modernisent également son usine, en plus du traitement des effluents (La Tuque). La Stone injecte également 16 M\$ dans la modernisation de son usine de Wayagamack, à Trois-Rivières.

L'eau a commandé un autre investissement de 18 M\$ dans la région, cette fois-ci de la Ville de Bécancour (assainissement des eaux usées). Le secteur public compte un autre projet dans la région, celui d'Hydro-Québec, qui rénove la centrale électrique *La Gabelle*, à Shawinigan (210 M\$).

Les deux autres projets

sont du secteur privé : la construction de l'usine de Scumberger Industries (instruments de mesure, 8 M\$), à Trois-Rivières, et le projet de résidences pour personnes âgées *Foyer Dehauffe* (9,9 M\$), à Shawinigan.

Dans l'ensemble du Québec, la croissance du nombre d'heures travaillées dans le secteur non résidentiel a été nulle au deuxième trimestre, par rapport à la même période de 1993. Entre janvier et juin, l'augmentation est de 1 %.

En incluant le secteur résidentiel, la CCQ a enregistré une chute de 23 %, à 13,7 M d'heures travaillées. Toutefois, ce recul est largement attribuable au désajustement des travaux des immeubles de huit logements et moins du décret de la construction.

Pour mieux connaître l'évolution de la construction au Québec, la CCQ a fourni les variations du

nombre d'heures travaillées du seul secteur non résidentiel.

Grand Montréal

Outre la Mauricie/Bois-Francs et le Saguenay/Lac-Saint-Jean, trois secteurs ont enregistré des gains au deuxième trimestre. Les ouvriers des chantiers non résidentiels du Grand Montréal, de l'Estrie et du Bas-Saint-Laurent/Gaspésie ont travaillé respectivement 8 %, 6 % et 6 % plus d'heures qu'à pareil moment en 1993.

À Montréal même, 19 projets ont été lancés entre juillet et septembre, dont deux de 50 M\$: l'agrandissement du *Casino de Montréal* et la modernisation de l'usine de Johnson & Johnson.

Toutes les autres régions du Québec affichent des baisses d'activité des secteurs non résidentiels au deuxième trimestre. À la Baie James, le nombre d'heures travaillées a chuté de 38 %. Le recul est de 17 % en Abitibi-Témiscamingue, de 15 % sur la Côte-Nord, de 12 % en Outaouais et de 7 % dans la région de Québec.

Pour l'ensemble du Québec, la CCQ prévoit une hausse de 11,8 % du nombre d'heures travaillées en 1994 sur les chantiers non résidentiels. Il y aura fort à faire pour y arriver, puisque la croissance du premier semestre n'a été que de 1 %. (FV)

Bureaux : nouvelle mise en marché au 625, Président-Kennedy

Le gestionnaire du 625, Président-Kennedy tente d'attirer des locataires avec une mise en marché originale : il aménage les locaux avant de trouver preneur.

Michèle Boutet, vice-présidente de la Société Sauvignier, qui s'occupe de la location de l'immeuble, a expliqué aux AFFAIRES que les locataires intéressés visitent des locaux presque entièrement construits. Par exemple, les bureaux qui longent les fenêtres sont finis, tandis que l'espace intérieur est laissé ouvert, pour donner une certaine flexibilité aux compagnies qui veulent s'installer.

« Nous pouvons ajouter des murs sur le tapis si les besoins l'exigent », a expliqué Mme Boutet, au cours d'un entretien téléphonique.

Cette façon de faire permet aux locataires qui se présentent de mieux visualiser les locaux qui leur sont offerts. L'expérience est concluante, selon Mme Boutet, comme en font foi les deux locataires qui viennent de louer. La Société canadienne

d'hémophilie (SCH) y a loué quelque 3 000 pi² et l'Association des professionnels en développement économique du Québec (anciennement l'Association des commissaires industriels du Québec), 2 400 pi².

Le 625, Président-Kennedy est un édifice de catégorie B du centre-ville qui, comme la plupart des immeubles de ce groupe, ont été échaudés par la récession. Durant la récession, les taux de location des immeubles de catégorie A ont chuté, attirant ainsi les entreprises des immeubles de qualité inférieure (B).

Actuellement, le 625, Président-Kennedy a un taux d'occupation de 65 %. Mme Boutet s'est toutefois dit confiante quant au succès de la nouvelle mise en marché de Sauvignier.

La propriété appartient à trois caisses de retraite : l'Association de bienfaisance et de retraite des policiers de la Communauté urbaine de Montréal, le Fonds commun de placement des régimes de retraite de l'Université Laval et CBC Pension Fund. (FV)

La SITQ acquiert deux centres commerciaux au Royaume-Uni : 104 M\$

La SITQ immobilier vient d'acquiescer deux centres commerciaux au Royaume-Uni, d'une valeur de quelque 104 M\$ CAN.

Les deux centres ont été acquis à parts égales avec **Pillar Properties**, importante société immobilière du Royaume-Uni, avec qui la SITQ a signé une entente de partenariat en juin.

La part de la SITQ immobilier dans les deux centres est de 52 M\$.

Le premier centre, d'une superficie de quelque 150 000 pi², est situé dans la ville de Bangor (environ 50 000 habitants), en Irlande du Nord. Les deux locataires principaux sont le magasin de grande surface **Marks & Spencer**, un des plus prestigieux locataires au Royaume-Uni, et le marché d'alimentation **Stewart Supermarket**.

Outre ces deux locataires, le centre compte une quarantaine de boutiques.

Le deuxième centre, d'environ 250 000 pi², est situé à Northampton, une ville de quelque 150 000 habitants, située à une centaine de kilomètres au nord de Londres. Le principal locataire est le grand magasin **Tesco** (160 000 pi²), qui se spécialise dans l'alimentation et les vêtements. Le centre compte une soixantaine d'autres boutiques.

Le premier centre a été acquis des mains d'un constructeur local pour la somme de 42 M\$ CAN, soit 280 \$ le pi². Le deuxième est passé des mains de la compagnie d'assurances **Providence Mutual** aux deux associés contre 62 M\$ CAN, soit 248 \$ le pi². Au Québec, les grands centres commerciaux trouvent preneur aux environs de 75 à 80 \$ le pi², selon l'emplacement et le taux d'occupation de l'immeuble. Les deux centres du Royaume-Uni sont remplis à pleine capacité.

La SITQ s'attend à obtenir de bons rendements sur ces deux immeubles, qu'elle ne devrait pas détenir plus de huit ans. Le centre commercial de Bangor, construit il y a quelques années, a été loué en pleine récession, donc à de faible taux. Or, les loyers seront révisés d'ici quelque 18 mois, soit cinq ans après le début des baux.

Au Royaume-Uni, les baux ont généralement une durée de 25 ans et les loyers, révisés à tous les cinq ans, ne peuvent être ajustés à la baisse. Les deux partenaires s'attendent donc à augmenter la rentabilité du centre lors des prochains renouvellements.

Fait à noter, la pratique



Fernand Perreault : « D'ici à un an, nous comptons acquiescer quatre à cinq autres centres au Royaume-Uni. »

commerciale au Royaume-Uni n'a pas encore admis que les loyers soient fixés en proportion des ventes.

Cinq autres acquisitions en vue

Le centre de Northampton a une vingtaine d'années. « En rafraichissant le centre et en travaillant sur la variété de ses commerces, on augmentera sa rentabilité », a dit **Fernand Perreault**, président et chef de la direction de la SITQ immobilier.

Le gestionnaire des deux immeubles est la société **Pillar Caisse**, formée à parts égales par les deux sociétés. La SITQ immobilier appartient majoritairement à la **Caisse de dépôt et place-**

ment du Québec.

L'objectif de la SITQ est ambitieux. D'ici à un an, elle compte acquiescer, au Royaume-Uni, quatre à cinq autres centres du même type que ceux décrits précédemment, a indiqué M. Perreault.

Le gestionnaire de caisses de retraite, anciennement la **Société immobilière Trans-Québec (SITQ)**, ne cherche pas à mettre la main sur de grands centres commerciaux, tels que le **Carrefour Laval** (1 M de pi²) ou les **Promenades Saint-Bruno** (1,1 M de pi²). D'ailleurs, au Royaume-Uni, comme dans plusieurs pays d'Europe, ce genre de centres n'abondent pas, contrairement à ce qu'on voit en Amérique.

« La réglementation a ten-

dance à se resserrer. On cherche à contingerer davantage les centres commerciaux d'envergure, afin de protéger les centres-villes. Dans tout le Royaume-Uni, on ne compte que cinq ou six centres comme le **Carrefour Laval**, soit le même nombre que dans la région de Mont-

réal », a expliqué M. Perreault.

La SITQ a fait sa première acquisition à l'étranger en décembre 1993. Elle a acquis 37,5 % des actions de la société **Épic**, qui est propriétaire à 100 % du **Centre de conférences Albert Borschette**, à Bruxelles, en Belgique.

En juillet dernier, la SITQ annonçait avoir formé, avec le **Groupe Cegerco**, la société **Grupo inmobiliario Caisse**, dont le but est d'investir dans l'immobilier au Mexique.

FRANCIS VAILLES

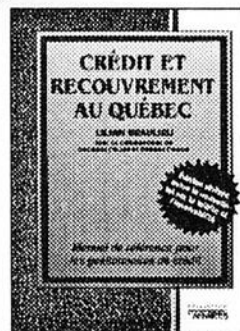
LES BONS COMPTES FONT LES BONS AMIS

Édition révisée selon la nouvelle loi sur la faillite et l'insolvabilité

► Crédit et recouvrement

- Les douzes méthodes utilisées par vos clients pour retarder le paiement de leurs factures
- Des lettres modèles et des contrats types
- Absolument tout sur l'insolvabilité

58,85 \$ (TPS incluse), 370 pages, Couverture rigide



► Le crédit en entreprise

- Augmentez l'efficacité de votre service de crédit
- Réduisez vos délais de recouvrement
- Améliorez la coopération entre vos services de crédit, de vente et de production

21,35 \$ (TPS incluse) 140 pages

Important : Veuillez ajouter 2,67 \$ de frais de poste au total de votre commande

Entreprise : _____
 Nom : _____
 Adresse : _____
 Code postal : _____ Téléphone : () _____
 Chèque Carte de crédit : Visa MasterCard Amex
 Numéro : _____ Expiration _____

Envoyez votre commande à : **Les éditions TRANSCONTINENTALES inc.**
 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
 Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479

AFF 10

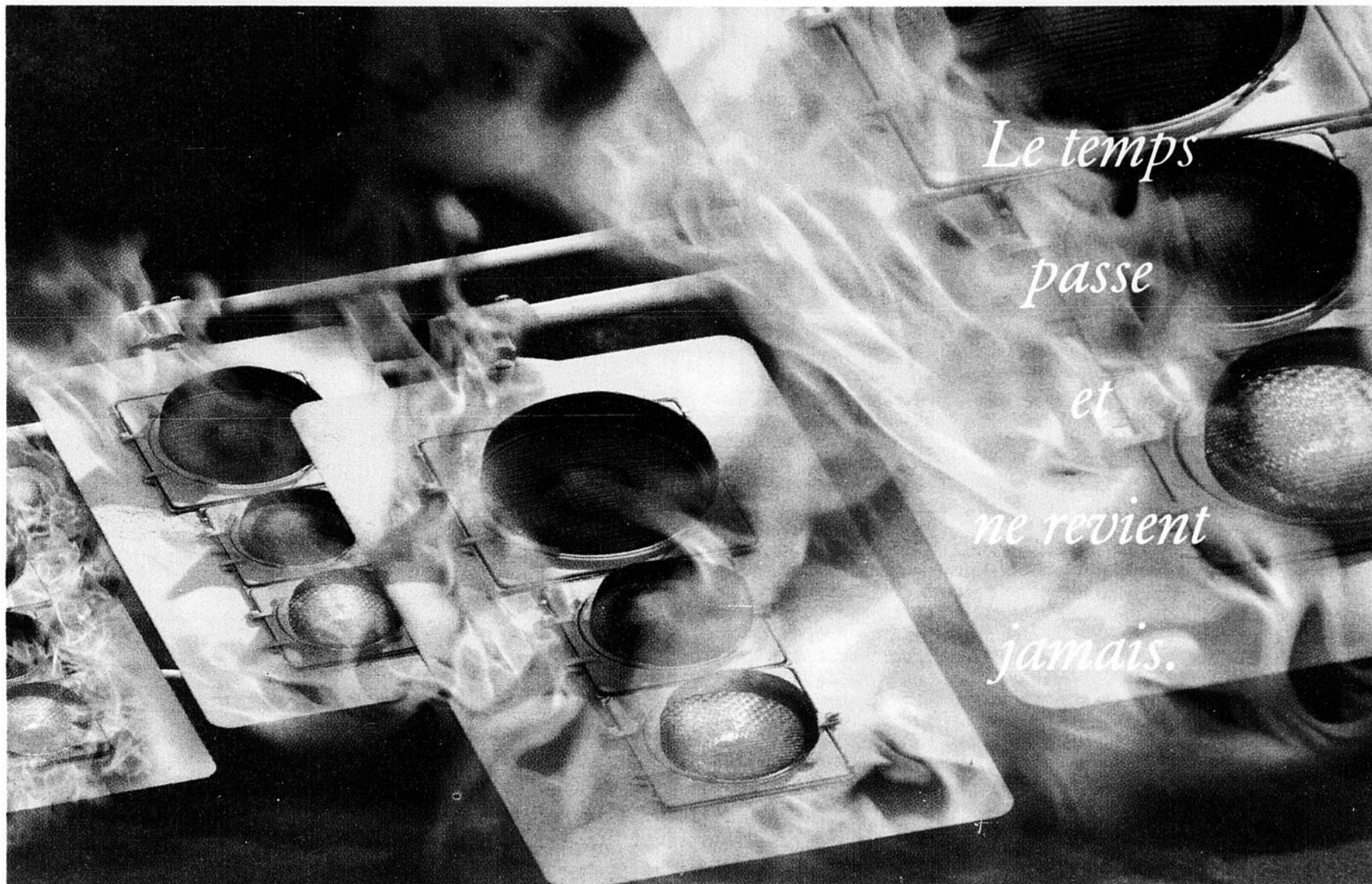
Donnez un coup de main au destin.

288-1261

Merci aux amis de Centraide qui ont défrayé les coûts de cette annonce.

Centraide
du Grand Montréal

TOUT FEU, TOUT FLAMME !



AVEC LA NOUVELLE EAGLE TALON TS*i*, VOUS RATTRAPEZ RAPIDEMENT LE TEMPS PERDU... ET
BEAUCOUP D'AUTRES SENSATIONS OUBLIÉES. L'HABITACLE INTÉRIEUR ENVELOPPANT
INVITE LE CORPS ET L'ESPRIT À PRENDRE RÉSOLUMENT LES COMMANDES. LA
TRANSMISSION INTÉGRALE CONFIRME SANS HÉSITATION VOTRE COMMUNICATION
PASSIONNÉE AVEC LA ROUTE. LES 210 CHEVAUX DE SON TURBO VOUS PROPULSENT À
100 KM EN MOINS DE SEPT SECONDES. ET POUR MAÎTRISER PARFAITEMENT VOS ÉMOTIONS,
VOUS POUVEZ CHOISIR LES FREINS ABS. LA NOUVELLE TALON TS*i*. PARLEZ-EN À NOS
RIVAUX. IL SEMBLERAIT QU'ELLE LEUR MET LE FEU !



CHRYSLER CANADA 1 800 361-3700

E A G L E
TALON

