

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

LES AFFAIRES

RÉER

DÉPÔT GARANTI

11.625%

INTERÊT ANNUEL

TRUST PRÊT ET REVENU

• Place d'Youville 692-1221

• Gal. de la Capitale 626-1221

• Sainte-Foy 652-1221

• Chicoutimi 543-1221

• Ottawa 238-1221

• Montréal 288-1221

• Place Versailles 493-1221

• Trois-rivières 376-1221

• Rouyn-Noranda 797-1221

Montréal, semaine du 24 février au 2 mars 1990

Vol. LXII N° 8

104 pages

1,50\$



PROVIGO, STEINBERG, IGA, MÉTRO-RICHELIEU: UN DE TROP, MAIS LEQUEL ?

Tous s'entendent : la distribution alimentaire comptera un joueur de moins au Québec d'ici quelques années pp. 2 à 5



LÉGÈRE REPRISE DE LA REVENTE DE MAISONS

Le marché reprend peu à peu, mais il demeure favorable aux acheteurs p. 71

L'ACTUALITÉ

Les hôteliers s'opposent à la taxe de 3 % proposée par l'Office des congrès pour promouvoir le tourisme p. 7

PLACEMENT

Les grands gestionnaires américains de portefeuille achètent des titres canadiens et québécois p. 40

IMMEUBLE

Espaces de bureaux : coût moyen de 40 \$ le pi² à Montréal, 56 \$ à Toronto, 191 \$ à Tokyo p. 79



RÉER: LES DERNIERS TAUX OFFERTS PAR 33 INSTITUTIONS DE DÉPÔT

Un dossier de six pages, dont deux tableaux: un sur les taux offerts par 33 institutions de dépôt et un second sur les réers autogérés de 34 institutions financières pp. 42 à 47



L'ACTUALITÉ

■ D'ici quelques années, la bande des quatre de l'alimentation comptera un membre de moins.

Les chefs des quatre marchands d'alimentation du Québec, Provigo (Mtl, 9,75\$), Métro-Richelieu (Mtl A, 2,95\$), Steinberg (Mtl, 25,25\$) et Hudon et Deaudelin (bannière IGA), en conviennent. Par contre, personne n'ose se prononcer publiquement sur celui qui est appelé à disparaître.

« Tout le monde veut aller au paradis, mais personne ne veut mourir », affirme Jean-Roch Vachon, président et chef de l'exploitation chez Steinberg.

« Le nerf de la guerre au cours des prochaines années sera la force financière respective des quatre entreprises », affirme en substance Gaétan Frigon, ex-vice-président marketing de Métro-Richelieu.

Dans cette perspective, la Caisse de dépôt et placement du Québec est un joueur important, étant à la fois actionnaire de Provigo et Steinberg et détenant une débenture convertible de 30 M\$ dans Métro-Richelieu. Hudon et Deaudelin appartient à Oshawa Wholesale (Mtl A, 31,50\$).

Des rumeurs sur Métro-Richelieu

Des rumeurs courent actuellement sur Métro-Richelieu. Elles veulent qu'Oshawa et Loblaw

Provigo, Métro-Richelieu, Steinberg et IGA

Distribution alimentaire au Québec:



Tous sont d'accord: il y a un joueur de trop dans la distribution alimentaire, mais lequel? « Tout le monde veut aller au paradis, mais personne ne veut mourir », affirme Jean-Roch Vachon.

(Mtl, 14,50\$) se préparent en vue d'une offre d'achat du distributeur alimentaire. Le président et chef de la direction de Métro-Richelieu, Jacques Maltais, se dit au courant de rien.

Même son de cloche chez le président-directeur général d'Hudon et Deaudelin, Pierre Croteau. « Il n'y a absolument rien de vrai », répète-t-il. Hudon et Deaudelin approvisionne les supermarchés IGA du Québec.

LES AFFAIRES a appris que des marchands de Métro-Richelieu ont ressuscité leur projet de former une convention de vote fiduciaire. Si cette convention est créée, les marchands qui auront adhéré à cette entente voteront désormais ensemble leurs actions.

« On veut s'assurer du contrôle de la compagnie », a expliqué aux AFFAIRES Gabriel Verreault, propriétaire d'Ali-

mentation Verreault de Chicoutimi et administrateur chez Métro-Richelieu.

Les promoteurs de la convention comptent soumettre leur proposition de convention de vote fiduciaire à la prochaine réunion du conseil de Métro-Richelieu.

Le capital de Métro-Richelieu compte deux catégories d'actions. Chaque action de catégorie B donne 20 droits de vote. Les marchands membres de Métro-Richelieu en ont reçu chacun 2 700 par magasin au moment de l'é-

mission des actions subalternes de catégorie A en novembre 1986. Il y avait 1 095 240 actions B en circulation le 8 décembre dernier. Les actions subalternes A émises donnent droit à un vote. Il y en a 16 866 934 en circulation.

Ce n'est pas la première fois que les rumeurs font état de la disparition éventuelle d'un géant de la distribution alimentaire. « L'industrie alimentaire n'est pas en croissance au Québec », affirme Gérard Virthe, président de Cogem International, un spé-

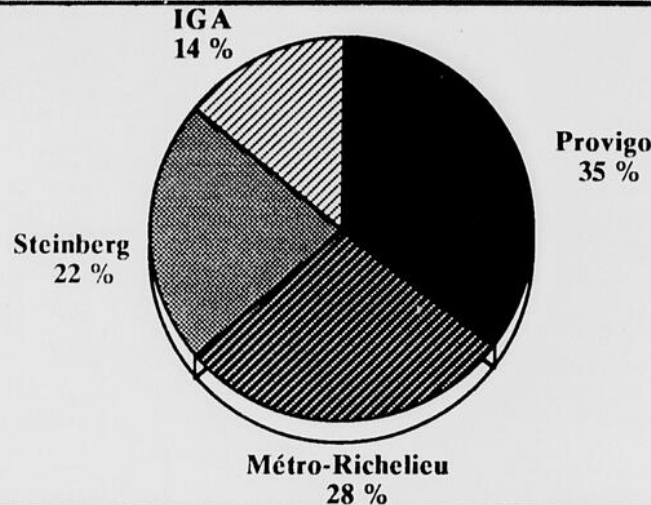
cialiste dans la mise en marché alimentaire.

Selon Statistique Canada, le secteur de l'alimentation a connu au Québec une croissance plus lente que celle des autres secteurs du commerce de détail entre 1981 et 1988. Les ventes au détail de produits alimentaires se sont accrues à un rythme de 6,7% par année, contre 9,4% pour l'ensemble des commerces de détail.

La baisse de régime frappe surtout les supermarchés. Leur croissance a été de 4,3%. Depuis cinq ans, leur performance est inférieure au taux d'inflation.

Depuis le début des années 1980, les supermarchés ont perdu 8,8% de part de marché au profit surtout des dépanneurs et petites épiceries. Les supermarchés faisaient

PARTS DE MARCHÉ DES GRANDS DE L'ALIMENTATION



Moyenne des parts de marchés soumises par les sociétés.

Graphique: LES AFFAIRES

Gaétan Frigon, futurologue: fusion de Steinberg et Métro

■ Gaétan Frigon, ex-vice-président marketing de Métro-Richelieu et premier vice-président d'une filiale de Quebecor (Mtl A, 13,37\$) a sa petite idée sur la rationalisation qui risque de s'effectuer parmi les distributeurs alimentaires du Québec. À

son avis, il n'est pas impossible que Steinberg et Métro-Richelieu fusionnent éventuellement.

C'est du moins ce qu'il avait avancé lorsqu'Agri-nove lui a demandé de jouer les devins à l'occasion de sa dernière assemblée annuelle en janvier

dernier. Comme on le lui avait demandé, M. Frigon s'était alors situé en l'an 2000.

« Vous vous souvenez qu'au début des années 1990, Steinberg et Métro avaient de plus en plus de difficultés à tenir tête à Provigo et Hudon et

Deaudelin, la filiale d'Oshawa Wholesale.

« La Caisse de dépôt, qui était devenue un actionnaire majeur dans les deux entreprises, avait préféré la fusionner pour empêcher une prise de contrôle de Métro-Richelieu par Oshawa, qui au-

rait détenu près de 40% du marché alimentaire au Québec. »

Bien sûr, il ne s'agit-là que d'une prédiction; toutefois, le fait qu'elle vienne d'un expert de la distribution alimentaire n'est pas sans intérêt.

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

ADS Associés	70	Cognos	17	Hudon et Deaudelin	2 à 5	Merit Investment	67	Seagram	40
Agnico Eagle	49	Colliers	50	Hudon (Bale d')	40	Métro-Richelieu	2 à 5, 9	Serjio Fabrication	24-25
Air Canada	40	Colliers Macaulay Nicolls	79	IGA	2 à 5	Métro-Richelieu	9	Servitrol	70
Aican	40	Colliers Pierremont	79	Inco	49, 51, 60	Mezzcap Financial Corp	67	Shaw Industries	67, 70
Alis Research	16-17	Coopérative fédérée de Québec	28	Industrial Bond Fund	52	Microsoft	16-17	Shermag	69
Alis Technologies	16-17	Corp Alliance Industrielle	8	Investissements Claridge	9	Moules & Matrices de Précision	24-25	SID	28
Altamira	52	Corp de capital commercial	19	Investors (Gr.)	52	Mouvement Desjardins	19	Slatier Industries	28
Augmitto	51	Corp du Groupe La Laurentienne	8	Jefferson Smurfit	59	NSA	17	SNC (Gr.)	70
Aurizon	51	Cott (Brevages)	70	Katescorp	24-25	NAPA	69	Société APG	18
AVI Software	67	Cullinet	17	Kaufel	40	North American Rare Metals	49	Softcorp	58
Bank of New England	67	Data Page	15	Laidlaw	40	Noverco	70	SOQUEM	50
Banque Laurentienne	8	Denis (Gr.)	70	La Laurentienne	8	Orient	49	Steinberg	2 à 5
Banque de Montréal	40	Donohue	60	La Mutuelle (Gr.)	19, 70	Oshawa	2 à 5	Stone-Consolidated	9
Banque Nationale	9	Dumex S.A.	70	Laperrère & Verreault	58	Panorama	58	Summer Sports	58
Banque Royale	67	Dundee-Palliser	49	La Souveraine	19	Paul Martin	58, 67	Sun Life	19
BCE	40	Dynamique (Gr.)	52	Le Permanent	71	Potras Design	24-25	Tecrad	58
Beaufield	49	E.B. Eddy	69	Lévesque Beaubien Geoffrion	19, 28, 67	Potash Corp. of Sask.	40	Tee-Comm Electronics	67
Bell Canada International	70	Echo Bay Mines	60	L'Impériale	8	Provigo	2 à 5	Tembec	59
BFD	27	Exxon	13	L'Industrielle Alliance	8	Quebecor	60	Temboard	59
Bionaire	37	Federal Industries	67	Location Intercan	2-3	Radio-Québec	24-25	Temcell	59
Bombardier	58	Financière Power	52	Logibec	60	Radisson	50	Transit (Fourgons)	60
Bright (T.G.)	28	Forges de Sorel	28	Logiciels Avantage (Les)	67	Rhombicorp	77	Trustco Desjardins	68
Cambior	49, 60	Foster Wheeler	70	Logidéc	15	Rodican (Gr.)	22	Trust Général	19
Camcorp Développement	76	Geophysical Mfg. Alberta	67	Louven	51	Rothmans	40	UAP	69
Campeau	58	Gestion Andy Dépatie	76	L'Union Canadienne	8	RoyNat	28	United Wetsburne	70
Canadien Pacifique	40	Golden Knight	50	Mackenzie Financial	52	Samson Bélair Deloitte & Touche	67	Valeurs mobilières T-D	65
Canstar Sports	38-39	Goodfellow	40	Malette	40	Sceptre Resources	65	Vior	49, 60
Céline du monde	28, 70	Groupelec Distribution	70	Marathon (Placements)	52	Scoa	70	Visway	65
Charan Industries	38-39	Hartco	58	McMahon-Essaim	9	Scott Paper	69	Vittforge	58
CIBC	67							Wang	15

RUBRIQUES

Actions québécoises	59
Affaires et la loi	35
Analysez avant d'acheter	58
Ass. des actionnaires	68
Bourses	60 à 65
Carrières	29
Dividendes	69
Fiscalité	30-31
Fonds mutuels	52 à 55
Gagnants et perdants	60
Immeuble	71 à 79
Investissements	24-25
Mines et métaux	49 à 51
Monde du travail	33
Pouls de l'économie	12-13
Résultats financiers	68-69
Revue des marchés	57
Taux d'intérêt	56
Technologie	16 à 18
Votre impôt	48

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement n° 0923

LOGICIEL DE CONVERSION
BEDFORD À AVANTAGE
GRATUIT
À L'ACHAT D'UN LOGICIEL
DE COMPTABILITÉ
OU D'INVENTAIRE

Plus de 5000 entreprises canadiennes
utilisent les logiciels Avantage.

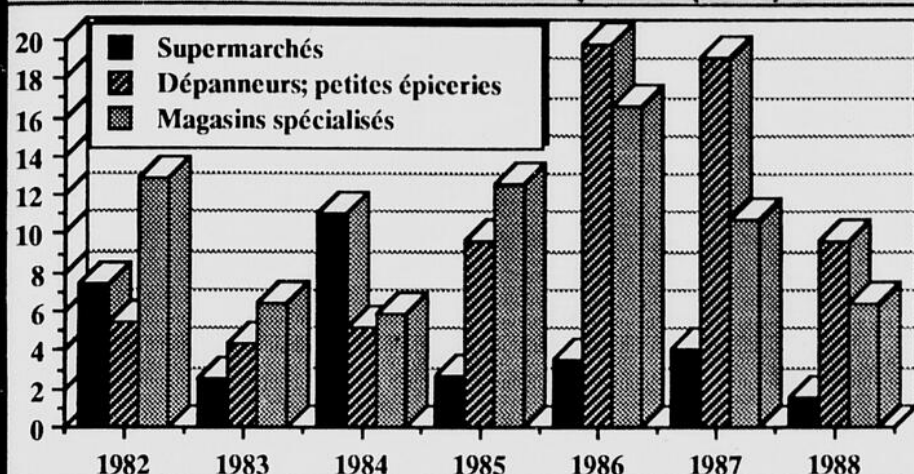
Logiciel de comptabilité générale pour **650 \$**

Pour plus d'informations: les logiciels Avantage inc. Québec 418-622-8288 Montréal 514-328-7108



un des quatre grands disparaîtra

CROISSANCE DES VENTES DANS LE
COMMERCE DE DÉTAIL AU QUÉBEC (EN %)



Source: Statistique Canada

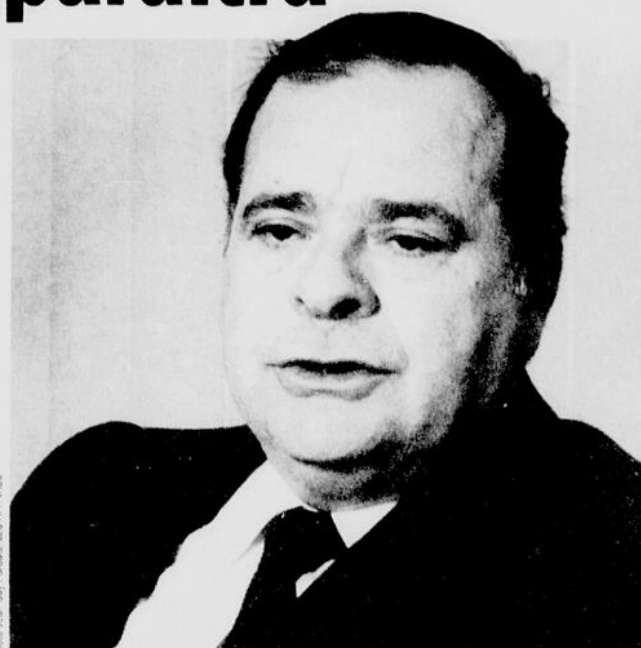
Graphique: LES AFFAIRES

60,8 % des ventes alimentaires de la province en 1988.

Les grands se sont réchappés un peu au cours

des dernières années grâce aux dépanneurs. Provigo possède les Provi-Soir. Métro-Richelieu fournit Alimentation Couche-

Tard. Steinberg nourrit La Maisonnée et Mac's Milk. Hudon et Deaudelin approvisionne Boni-Soir, Elite et Voisin.



Le P.d.g. d'Hudon et Deaudelin, Pierre Croteau, affirme qu'il n'y a absolument rien de vrai au sujet de la rumeur d'une offre d'achat de Métro-Richelieu que prépareraient Oshawa et Loblaw.

Entre 1981 et 1988, les dépanneurs du Québec ont enregistré une croissance annuelle soutenue de leurs

A la recherche de nouveaux clients...?
PROSPECTS-QUÉBEC

L'information stratégique pour le développement de votre entreprise

Téléphone: (514) 521-6156

ventes de 10,3 %. La croissance a été encore plus forte de 1985 à 1988, soit 16,2 %.

Toutefois, les dépanneurs ne sont pas les vaches à lait des grands de l'alimentation. En 1989, les achats des 235 Provi-Soir au Québec n'ont représenté que 3,4 % du chiffre d'affaires net de Provigo.

GILLES

LAJOIE

Autres textes en pages 4 et 5

La Loi sur les heures d'ouverture fait perdre des milliards aux supermarchés. « Depuis 1980, les supermarchés ont perdu un milliard de dollars de ventes par année au profit des dépanneurs, magasins spécialisés et marchés publics », affirme Yvan Bussièrès, premier vice-président exécutif et chef des opérations de Provigo.

En réalité, aucune étude n'a réussi encore à prouver noir sur blanc les conséquences de cette loi sur la suprématie des grands de l'alimentation.

Le raffinement des goûts des Québécois a influé aussi sur les affaires des supermarchés. « Nous sommes les consommateurs les plus sophistiqués en terme d'alimentation en Amérique du Nord », soutient Jean Saine, président de Saine Marketing. Or, les produits raffinés tels les fromages importés demeurent encore en grande partie l'apanage des marchés et magasins spécialisés.

Petit à petit, la restauration accapare également une part de plus en plus grande des dépenses alimentaires des Québécois. Entre 1982 et 1988, la part des restaurants est passée de 20,2 à 23,4 %.

« Si l'on tient compte de l'accroissement de la part des restaurants dans le budget alimentaire des consommateurs, on doit constater que les modifications des habitudes alimentaires ne sont pas de nature à redonner aux supermarchés la part du marché de l'alimentation qu'ils revendiquent », souligne un document publié par le ministère québécois de l'Industrie, du

La Loi sur les heures d'ouverture fait perdre des milliards aux supermarchés

Commerce et de la Technologie sur les heures d'ouverture.

Les prix se corsent

D'autre part, la concurrence n'a jamais été aussi farouche au niveau des prix. Il ne se passe pas une semaine sans qu'un minimum de 100 articles soient en rabais maintenant dans les magasins d'alimentation. Certains articles, notamment des jus, se vendent moins chers qu'il y a quatre ans.

Chez Métro-Richelieu, 50 % des caisses dans les centres de distribution contiennent des aubaines. En 1985, seulement 30 % des produits étaient associés à des réductions de prix.

Ces rabais grugent les marges des propriétaires

de commerces d'alimentation. Selon M. Saine, chaque aubaine coûte aux fabricants et marchands entre 15 000 \$ et 50 000 \$ par magasin d'alimentation.

Les distributeurs se retrouvent également avec un surplus de commerces et d'entrepôts. On trouve 4 589 hypermarchés, épiceries, boucheries, boulangeries, poissonneries, etc. uniquement dans la région métropolitaine de Montréal.

M. Bussièrès estime que le Québec comptait 3,3 pi² d'espace de vente de produits alimentaires par habitant en 1988. « C'était 22 % de plus que l'Ontario », ajoute le vice-président de Provigo.

D'ici à 1995, Provigo investira entre 100 M\$ et 150 M\$ par année pour

corriger la situation. Une vingtaine de ses 235 supermarchés conventionnels disparaîtront avant 1993.

Métro-Richelieu promet un ménage dans ses entrepôts. « En tout et partout, nos entrepôts sont utilisés à 75 % de leur capacité », admet M. Maltais. Le président promet d'éliminer deux de ses 11 entrepôts « prochainement ».

FAIRE AFFAIRE AVEC UN CMC

DES CONSEILS
PROFESSIONNELS
PAR DES PROFESSIONNELS
DU CONSEIL EN MANAGEMENT



INSTITUT DES CONSEILLERS EN MANAGEMENT DU QUÉBEC
2075, rue Université bureau 410 Montréal Québec H3A 2H4
(514) 843-5592

POUR
476²⁷\$
PAR MOIS*
LES JEUNES
LOUENT!



BMW 325i 1989

Modèle 2 portes avec peint. métallique et "ens. LUXUS"

* Basé sur un bail de 60 mois avec acompte de 4 000 \$ ou échange équivalent, sur approbation de crédit, taxes, assurances et immatriculation en sus. Valeur résiduelle à la fin du bail 13 648 \$
Prix valide jusqu'à fin février.

Park Avenue



Situé au complexe de l'auto Rive-Sud

8755, boul. Taschereau, ouest
Brossard (à l'ouest du pont Champlain)

Tél.: 445-4555
De Mtl: 398-9898



Association de la
construction du Québec
Région de Montréal



Jean Cantin

Monsieur Marcel Saint-Jacques, président de l'Association de la construction du Québec (région de Montréal), a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean Cantin au poste de directeur général.

Avant sa nomination, M. Cantin était cadre supérieur dans une grande entreprise québécoise de distribution. Il est également président de Sous-traitance industrielle Québec (STIQ), président de la Société pour le Progrès de la Montérégie (SPM) et président fondateur du Supermarché de l'Approvisionnement du Québec (SMAQ).

L'Association de la construction du Québec représente la force du milieu avec une valeur globale de plus de 75 % des travaux de construction exécutés au Québec par l'ensemble de ses 6 500 membres. En plus d'assumer la promotion et la défense de ses membres, l'Association offre une gamme complète et innovatrice de services.

L'ACTUALITÉ

■ Même si leurs premières expériences de diversification sectorielle n'ont pas donné les résultats escomptés, les dirigeants de **Provigo** (Mtl, 9,75\$) et **Steinberg** (Mtl, 25,25\$) ne renoncent pas à la diversification.

Les deux géants font une croix par contre sur la restauration et le secteur pharmaceutique. Ils favorisent surtout une diversification géographique dans l'alimentation, de préférence au Canada.

Des projets pour l'Ontario

Provigo songe principalement à l'Ontario. «C'est un marché en très forte croissance», explique **Yvan Bussièrès**, premier vice-président exécutif et chef des opérations.

M. Bussièrès y projette l'ouverture d'une douzaine de magasins en 1990

Métro-Richelieu écarte toute diversification pour deux ans

Provigo et Steinberg miseront surtout



Provigo songe principalement à l'Ontario. «C'est un marché en très forte croissance», explique Yvan Bussièrès, premier vice-président exécutif et chef des opérations.

de même que la construction d'un centre de distribution dans la région métropolitaine de Toronto. Il s'agit d'un investissement total de 60 M\$.

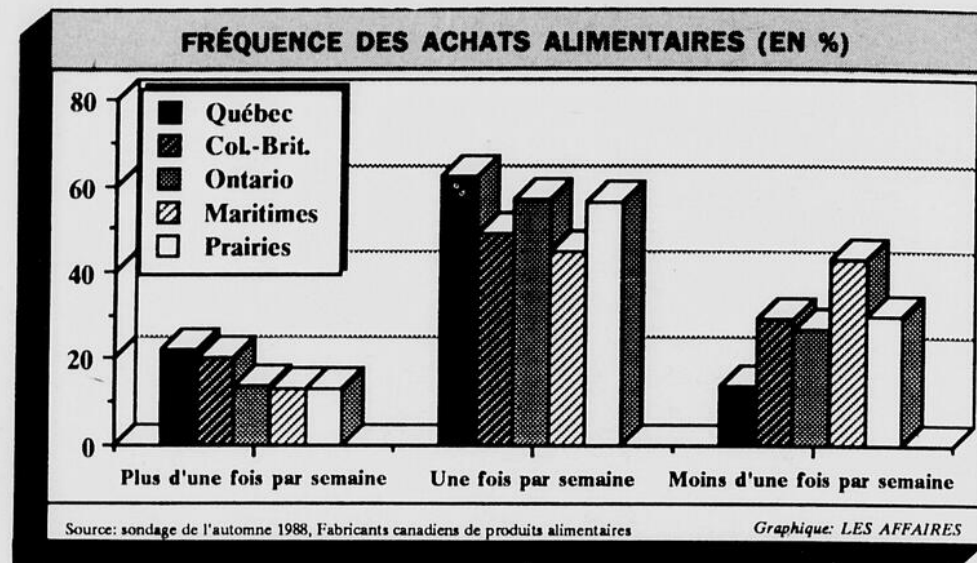
La société d'alimentation dépensera aussi 10 M\$ dans la rénovation de ses commerces en Alberta. Un autre 30 M\$ sera affecté à des projets en Californie, notamment à la construction d'un centre de distribution de produits congelés.

M. Bussièrès garde un oeil sur les États-Unis. «On est toujours à la recherche d'autres secteurs géographiques du côté américain. Il faut y aller

par acquisition. Nous cherchons des compagnies suffisamment grandes et raisonnablement profitables qui respectent les marges de l'industrie», a-t-il dit.

Steinberg promet aussi de livrer bataille en Ontario. «On se doit d'aller chercher au moins 6% du marché de la province voisine par l'entremise d'acquisitions de sociétés ou d'ouvertures de commerces», affirme **Jean-Roch Vachon**, président et chef de l'exploitation de la chaîne.

Steinberg exploite deux bannières en Ontario, les *Miracle Food Mart* et les



épicerie *Valdi*. Leurs activités sont concentrées surtout dans la région métropolitaine de Toronto. «On veut percer les petits centres urbains dans le reste de la province», explique M. Vachon.

Métro-Richelieu (Mtl A, 2,95\$) écarte toute diversification pour les deux prochaines années, tant sur le plan géographique que sectoriel. La direction doit penser ses plaies. Le bénéfice net de la société a chuté de 171% à l'issue du dernier exercice financier. De plus, le regroupement n'a pas la structure requise pour prendre de l'expansion à l'extérieur des frontières québécoises.

Aux bureaux d'**Hudon et Deaudelin**, les administrateurs respectent à la lettre la consigne d'**Oshawa** (Mtl A, 31,50\$): le secteur alimentaire et rien

d'autre. Oshawa, par l'entremise de sa division Hudon et Deaudelin, approvisionne les franchisés IGA.

Cependant, **Pierre Croteau**, président-directeur général d'Hudon et Deaudelin, ne fera pas le pied de grue. Une dizaine de marchés d'alimentation sous la bannière IGA apparaîtront au Saguenay-Lac-Saint-Jean et dans le Bas-du-Fleuve en 1990. Le nouvel entrepôt d'Hudon et Deaudelin à Québec approvisionnera ces marchés d'alimentation.

Diversification inéluctable

Les distributeurs n'ont pas véritablement le choix de se diversifier. Leur bassin de consommateurs stagne.

«Le Québec affiche des résultats historiques le dé-

favorisant en ce qui concerne toutes les variables significatives: indices de fécondité plus bas, mortalité légèrement défavorable, attraction et rétention des immigrants internationaux plus faibles que la moyenne canadienne, solde migratoire interprovincial négatif», révèle un document du ministère québécois de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie (MICT) sur les heures d'ouverture.

Cette tendance démographique se manifeste au moment où les gens diminuent leurs achats alimentaires. Selon **Statistique Canada**, les consommateurs consacrent une part croissante de leur budget de dépenses aux activités de loisir et de divertissement au détriment de

ABERCO
évaluation
CONRAD BERTHIAUME, ing.
évaluateur
en équipement
industriel

OBJET:

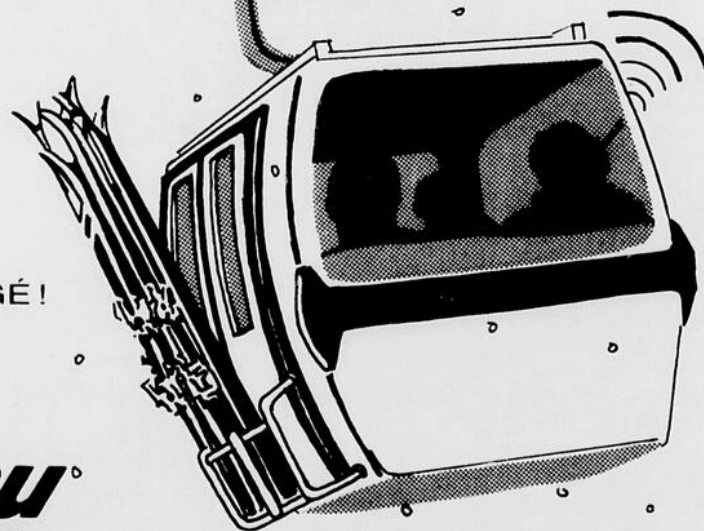
- Assurance
- Achat/ vente d'actifs
- Financement
- Ré-évaluation des actifs aux états financiers
- Expertise en sinistre pour les assureurs (industriel & commercial)
- Valeurs de remplacement
- Valeurs dépréciées

"DES VALEURS SÛRES & INDÉPENDANTES..."
(514) 335-6249

LE MODE DE VIE DES ANNÉES 90

**"Sylvie, M. Falardeau vient de signer!
Envoie-lui les échantillons..."**

**LE TÉLÉPHONE CELLULAIRE:
POUR RÉUSSIR À PRENDRE CONGÉ!**



CENTRES DE SERVICE CANTEL

MONTREAL METROPOLITAIN
9055, boul. Pie-IX
327-2422

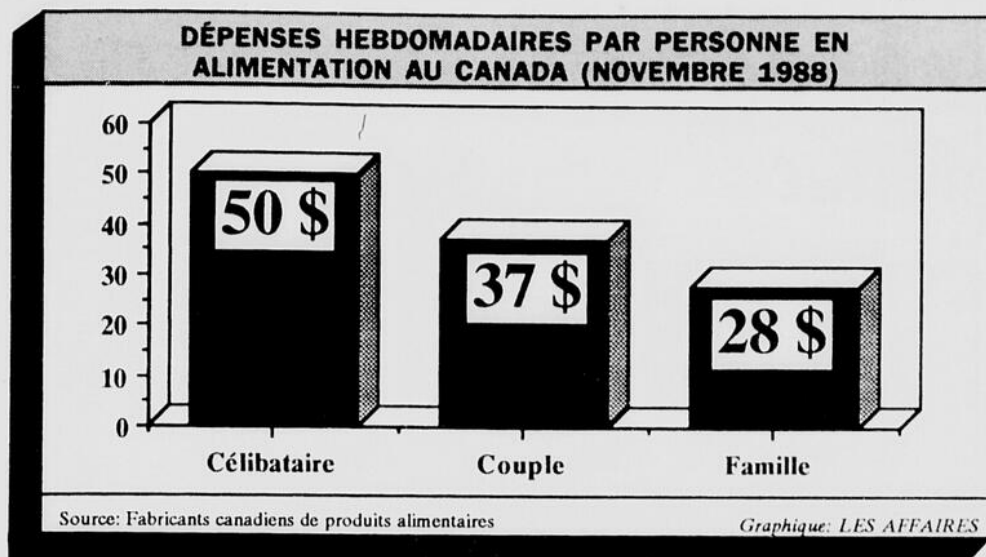
RIVE-SUD
466-2266

Québec 843-0000
Chicoutimi 690-0535
Drummondville 478-4911
Trois-Rivières 378-2791
Sherbrooke 563-8242

Exigez l'efficacité
G. Lebeau
COMMUNICATIONS

CENTRE DE SERVICE CANTEL

sur la diversification géographique



biens essentiels comme l'alimentation.

Au début des années 1960, un consommateur dépensait 25,9% de son revenu personnel disponible dans l'achat d'aliments, boissons et tabac. Dans le dernier recensement, en 1986, cette proportion est tombée à 16,4%. La composante alimentaire occupe d'ailleurs une place de moins en moins importante dans

le calcul de l'indice des prix à la consommation (IPC).

Les distributeurs ont vu venir le train. Les changements draconiens qu'ont subis leurs commerces d'alimentation en témoignent.

Au début des années 1970, le magasin corporatif était la norme. Aujourd'hui, il est une espèce en voie de disparition. Chez Provigo par exemple, pas

plus de 10 à 15% des supermarchés appartiennent à la compagnie à l'avenir.

Même Steinberg, dernier bastion des magasins corporatifs, abandonne ses commerces. «Il faut avoir une approche de grossiste plutôt que de détail», dit M. Vachon.

Tous les grands de l'alimentation abandonnent le magasin corporatif au profit du commerce fran-



Métro-Richelieu et son P.d.g., Jacques Maltais, écartent toute diversification pour les deux prochaines années, tant sur le plan géographique que sectoriel.

chisé au Québec. Selon un sondage du MICT, on trouvait, au début de l'année dernière, 195 magasins corporatifs, 263 supermarchés franchisés et 1 389 indépendants affiliés

chez Provigo, Métro-Richelieu, Steinberg et IGA. Les coûts d'exploitation en sont la raison principale. Actuellement, une caissière d'un supermarché corporatif de Steinberg ga-

Pour concevoir et produire vos imprimés publicitaires

LES AFFAIRES
graphique

Conception graphique
Rédaction / traduction
Illustration / photographie

(514) 382-0296

gne, au maximum de l'échelle salariale, 11,75 \$ l'heure. La même personne touche 10,15 \$ l'heure si elle travaille pour un marché franchisé. Or, la plupart des coûts d'exploitation d'un supermarché sont attribuables aux salaires.

La présence du propriétaire sur les lieux de vente explique aussi le choix des géants de l'alimentation. À leurs yeux, un marchand franchisé s'occupe plus et mieux d'un magasin qu'un gérant.

GILLES

LAJOIE



DINER D'AFFAIRES

DE 12h à 18h

OUVERT LE DIMANCHE

LA CAMPAGNOLA

866-3234 - 866-6022
1229, rue de la Montagne

Tendance aux produits périssables

■ Dans la distribution alimentaire, la grande tendance est maintenant aux produits périssables. Les fruits, les pâtisseries, les poissons, les fromages, etc. Le supermarché est devenu, sur une plus petite échelle, un marché public.

Il y a cinq ans, environ 70% des ventes de Métro-Richelieu étaient des conserves. Cette proportion n'est plus que de 59,5%. Chez Provigo, environ 40% du volume d'affaires provient aujourd'hui des produits périssables. C'est une hausse de 10% par rapport à 1980.

Les distributeurs ne s'en plaignent pas. Les marges brutes qu'ils réalisent sur ces aliments sont supérieures à celles qu'ils tirent des produits en conserve. Les

produits périssables sont toutefois plus difficiles à gérer.

Les marges sont en moyenne de 30% sur les fruits et légumes et 40 et 60% sur les produits des boulangeries. La marge brute sur les boîtes de conserve varie entre 10 et 16%.

Les distributeurs ont investi des sommes considérables dans la décoration de leurs magasins afin de se mettre au diapason des consommateurs. Steinberg

a dépensé 200 M\$ depuis 1986 dans la rénovation et conversion de ses commerces d'alimentation.

Provigo affectera 20 M\$ cette année à la rénovation d'une trentaine de supermarchés conventionnels au Québec. Une somme de 30\$ sera investie également dans la construction de quatre Héritage et Maxi. Le distributeur en prévoit 16 autres d'ici à cinq ans.

«Avant, on investissait en moyenne dans les magasins à tous les 10 ans.

Maintenant, on doit presque les rénover à tous les trois ans», affirme Jacques Maltais, président et chef de la direction de Métro-Richelieu.

Le tape-à-l'oeil est important. Selon Jean Saine, président de Saine Marketing, seulement 50% des repas des consommateurs sont planifiés. Environ 66% des achats dans les marchés d'alimentation sont spontanés.

Malgré tout, ces virages et modifications ne suffisent pas. Les marges des

distributeurs au Québec n'ont pas cessé de stagner au mieux, de diminuer au pire, au fil des années 1980.

Les distributeurs québécois sont condamnés à se diversifier pour prospérer, sinon survivre. Ils n'ont pas le choix.

Un choix D'AFFAIRE

GREAT PLAINS SOFTWARE
GROW YOUR BUSINESS ON GREAT PLAINS

Logiciels comptable :

- M.Y.O.B.
- POS-IM
- U-Pale
- GREAT PLAINS
- et autres.

Pour une démonstration ou pour la date des prochains séminaires Contactez-nous !

Gest-Mac Inc.
3601 St-Jacques o., suite 370
Montréal (Québec) H4C 3N4
Tél.: (514) 939-1127
Fax: (514) 939-6477

La facilité **Macintosh™** au service de la gestion et de la comptabilité à l'aide de **Gest-Mac Inc.**



Concessionnaire autorisé

Apple et le logo sont des marques déposées de Apple Computer Inc. - Macintosh est une marque de commerce de Apple Computer Inc. - U-Pale est une marque de commerce Acquisio S.C. - POS-IM est une marque de commerce de Analabix Inc. - M.Y.O.B. est une marque de commerce de TeleWare Inc. - GREAT PLAINS est une marque de commerce déposée, Great Plains Software Inc.

L'ÉLÉGANCE AU SOMMET

Bureaux meublés dans le plus prestigieux édifice de la métropole avec vue spectaculaire.

Services professionnels de secrétariat bilingue, équipement moderne, le tout à des prix accessibles.

Nos plans répondent aux exigences des professionnels
- bureaux privés
- plan image
- plan téléphonique

LA MAISON DES COOPÉRANTS
600, de Maisonneuve,
coin Université
982-2200



ROGER ST-HILAIRE
Instructeur

VENTE STRATÉGIQUE

Sherbrooke, 1 et 2 mars

Québec, 15 et 16 mars

Montréal, 22 et 23 mars

VENDEURS-REPRÉSENTANTS
CONSEILLERS-GÉRANTS DE VENTE

Voulez-vous VENDRE avec STRATÉGIE?

VENTE STRATÉGIQUE
Vous apprendrez comment:

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

Téléphonez maintenant

(418) 626-7498

1-800-463-7246

Inscriptions en nombre limité



Cours de vente
Roger St-Hilaire

EDITORIAL

L'affaire Paul Martin

■ À la suite de plaintes d'investisseurs dans ce qu'il est convenu d'appeler l'affaire Paul Martin, la Commission des valeurs mobilières du Québec a convoqué en audience le courtier Lévesque Beau-bien Geoffrion.



JEAN-PAUL GAGNÉ

Elle demandera à Lévesque de justifier sa recommandation aux détenteurs de dé-bentures A de Paul Martin de convertir en actions privilégiées les dé-bentures émises un an auparavant. La CVMQ veut aussi connaître le nombre de procurations reçues par Lévesque, qui a usé des droits de vote de près de 90% des 10,8 M\$ de dé-bentures représentées à l'assemblée extraordinaire des détenteurs de dé-bentures le 27 décembre dernier.

Il est certain que Lévesque n'a pas reçu des procurations pour tous les droits de vote qu'il a exprimés. Qu'on se rappelle cet extrait de la recommandation de Lévesque Beau-bien: «Puisque les délais d'acceptation sont très courts, nous prendrons pour acquis votre acceptation des termes de l'échange à moins que vous nous signifiez votre opposition d'ici le 27 décembre 1989 à 11:00.» Bref, les détenteurs de dé-bentures qui n'ont rien reçu et ceux qui n'ont pas voté ont vu leurs droits de vote exercés par Lévesque dans le sens des intérêts de Paul Martin.

Or, selon de multiples témoignages, plusieurs détenteurs de dé-bentures n'ont reçu ni la circulaire de renseignements, ni la recommandation de Lévesque Beau-bien. Cela s'explique par le fait que la grande majorité des dé-bentures étaient dans des réers de courtiers, au nom de qui elles étaient immatriculées. Or, certains courtiers reconnaissent que leurs clients n'ont pas reçu tous les documents requis parce qu'ils n'ont pu les leur acheminer, ne les ayant jamais reçus eux-mêmes.

Se pourrait-il que Lévesque, qui agissait pour Paul Martin, ait négligé d'envoyer à temps à certains courtiers les documents pertinents à l'information des détenteurs de dé-bentures ayant des comptes réers chez des concurrents? Se pourrait-il que certains courtiers fiduciaires de réers, qui ont reçu les documents pertinents à l'assemblée du 27 décembre, aient

négligé de les réexpédier rapidement à leurs clients?

Sans porter ici d'accusations, il semble bien qu'il y a eu des défaillances dans l'envoi de l'information aux détenteurs. Cela s'expliquerait par le fait que les courtiers n'avaient pas l'obligation de transmettre ces documents à leurs clients.

En effet, l'Instruction générale C-41, qui oblige les émetteurs à faire parvenir aux actionnaires non inscrits les informations qui doivent parvenir aux actionnaires inscrits, ne crée une telle obligation que pour les détenteurs de titres comportant un droit de vote.

Or, les dé-bentures ne comportant pas de droit de vote, l'Instruction C-41 ne créait pas, semble-t-il, d'obligation formelle de communiquer avec les détenteurs des dé-bentures.

Si la CVMQ juge que la conduite de Lévesque a été incorrecte, le courtier détenu par la Banque Nationale, le banquier de Paul Martin, pourra être l'objet d'un blâme ou encore il pourrait se voir retirer ou suspendre son permis.

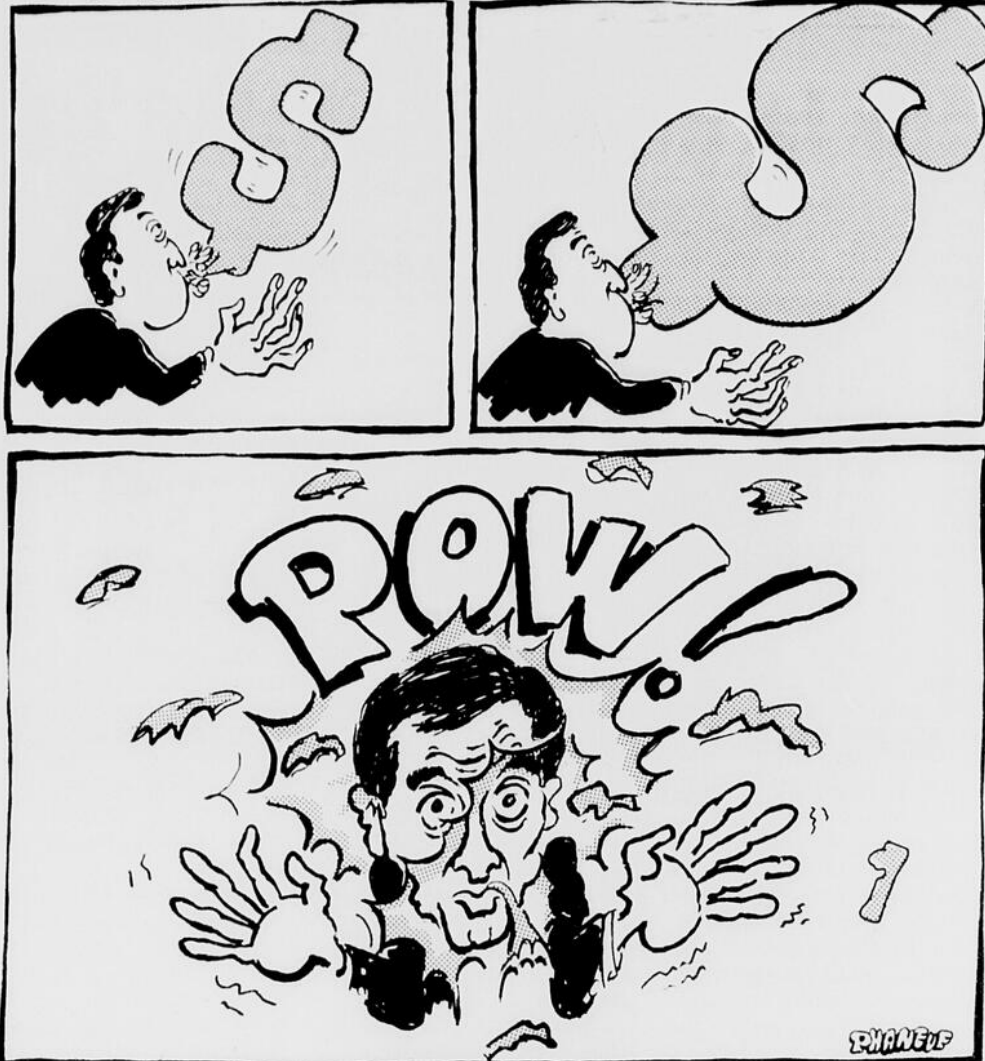
Il est probable que ni Lévesque, ni Paul Martin n'ont agi illégalement dans cette affaire. Une chose est certaine cependant: les détenteurs de dé-bentures ont été traités cavalièrement. Rien n'a été fait pour s'assurer qu'ils seraient bien informés sur le vote à prendre; de plus, jusqu'à preuve du contraire, on peut douter de la pertinence de la recommandation de Lévesque Beau-bien.

En outre, la réalisation de cette opération juste avant Noël et le fait que les médias n'aient pas été informés de l'assemblée extraordinaire semblent indiquer que l'on a cherché à déjouer les détenteurs de dé-bentures.

Dans ces circonstances et nonobstant le respect de la lettre de la loi, il importe que toute la lumière soit faite sur cette affaire. La justice commande que les détenteurs de dé-bentures aient été informés correctement, afin qu'ils puissent voter en pleine connaissance de cause.

La CVMQ doit étudier sérieusement la convocation d'une autre assemblée des détenteurs des dé-bentures de Paul Martin. Divers abus, imputables tantôt à des émetteurs sans scrupule, tantôt à des courtiers imprudents, ont ébranlé ces dernières années la confiance des petits investisseurs. Ces derniers en peuvent plus en prendre. Il presse que la CVMQ s'assure au moins de leur confiance.

LES ASPIRATIONS DE M. CROW!



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude Beauchamp**

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: **Jean-Paul Gagné**

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

Directeur cahiers spéciaux: **Normand Saint-Hilaire** Directeur section placement: **Bernard Mooney**

Directeur technologie-informatique: **Yan Barcelo**

Journalistes: **Claude Chiasson, Dominique Beauchamp, Gilles Des Roberts,**

Martin Vallières, Jean-Luc Renaud, Gilles Lajoie, Francis Vailles

Collaborateurs: **Robert Rivard, Georges Gratton, Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Gilles Veillette, Roger Page, Paul-A. Girard, Dominique Froment, Henri Thibodeau, Pierre Meunier**

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

Publicité: Directeur des ventes: **Yvon Tremblay**

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

Montréal: (514) 842-6491 - Toronto: (416) 499-9348 - Vancouver: (604) 688-5914

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

Tirage: Directeur **François Blondin** Promotion: Directeur **Gilles Robichaud**

Abonnement: (514) 842-3131 1 an: 35,95\$ 2 ans: 53,95\$ Au numéro: 1,25\$

Autres pays: 1 an: 105,95\$

Administration Division des publications économiques

Président: **Michel Lord**

Directeur, service de l'administration: **Ginette Roy**



Publié 50 fois par année par Publications TRANSCONTINENTAL inc.

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

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

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

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

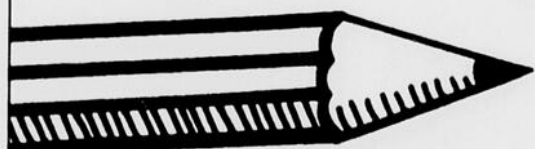
Dépôt légal - bibliothèque du Québec ISSN 0705-1859 Second class USPS 004582, Champlain, N.Y., 12919-1518

Président du conseil d'administration: **Rémi Marcoux**

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée



Aiguiser la qualité de vos produits.



Comme entrepreneur, vous voulez toujours perfectionner vos méthodes de production afin de vous démarquer du marché actuel.

Comme spécialistes, nous savons retracer vos problèmes et concevoir des techniques modernes assurant rendement, qualité et productivité supérieurs.

Appelez-nous. En étant à la fine pointe de votre industrie, vous aiguiserez l'intérêt de votre clientèle.

Où la performance s'ajoute à la compétence.

WALSH AUTOMATION



3300 Cavendish, Suite 670
Montréal, Québec H4B 2M8
Tél.: (514) 485-6611 Fax: (514) 485-6617

Envoyez-nous votre carte d'affaires par fax et une copie de cette annonce. Nous communiquerons avec vous sans tarder.



Q comme qualité... La qualité de A à Zéro défaut constitue l'engagement d'Ogivar, chef de file canadien de la conception et de la fabrication de micro-ordinateurs, tant au niveau des postes de travail que des modèles portatifs.

OGIVAR
TECHNOLOGIES

7200, Route Transcanadienne, Ville Saint-Laurent (Québec) Canada H4T 1A3 (514) 737-3340

■ La taxe d'hôtel de 3% proposée par le président de l'Office des congrès et du tourisme du grand Montréal (OC TGM), Charles Lapointe, pour muscler le budget de promotion touristique de la Ville, a créé une levée de boucliers chez les hôteliers.

Qualifiant cette taxe de « non-sens », et de « meurtrière pour l'industrie », la présidente de l'Association des hôteliers de la province de Québec, Charlotte Hovington, laisse planer le spectre d'une diminution substantielle du tourisme si ce projet est adopté par le gouvernement.

« Quand la Floride a introduit une taxe de vente de 5% sur les services qui touchait essentiellement l'hôtellerie, 259 congrès ont été annulés, ce qui a entraîné la perte de 157 000 nuitées et forcé l'État à abolir cette taxe.

« Nous ne voulons pas que le même phénomène

L'Association des hôteliers la qualifie de « meurtrière »

Les hôteliers s'insurgent contre le projet de taxe d'hôtellerie de 3 %

se reproduise au Québec et aggrave les difficultés que nous connaissons déjà au chapitre du tourisme. »

Le gouvernement du Québec avait abrogé en 1978 sa taxe de 8% sur les chambres d'hôtel dans le but de favoriser le tourisme et de permettre à la province d'être plus concurrentielle.

« Il faudrait que les promoteurs de cette taxe comprennent que notre industrie supporte déjà un fardeau fiscal très élevé. Si on ajoute à cela la TPS de 7% qui entrera en vigueur en 1991 et la taxe proposée, on obtient une charge inacceptable », plaide Mme Hovington.

L'Association, qui regroupe 740 établissements, se prépare d'ailleurs à réaliser une vigoureuse campagne de lobbying auprès du premier ministre Robert Bourassa et de son ministre du Tourisme, André Vallerand, pour que ce projet ne voie pas le jour.

Les dirigeants de l'Association se buteront toutefois à des concurrents de taille dans les couloirs des ministères à Québec. Les chambres de commerce du Montréal métropolitain, de Laval, de la Rive-Sud et le maire de Montréal, Jean Doré, appuient cette taxe et ont l'intention de se faire entendre dans ce débat.

Au cabinet du ministre du Tourisme, c'est toute-

fois le mutisme complet quand on demande la position de M. Vallerand dans ce dossier.

Selon M. Lapointe, cette taxe, qui est déjà appliquée à Toronto, Vancouver et dans la plupart des grands centres américains, est essentielle au développement touristique et économique de Montréal et du reste de la province.

« Quand on parle de tourisme à Montréal, on parle d'un secteur qui génère 50 000 emplois directs et des retombées économiques de 1,5 milliard de dollars par année », indiquait récemment l'ancien ministre dans le cabinet Trudeau devant un auditoire de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

« On fait donc face à un enjeu de l'ordre de 25 à 30 milliards de dollars pour les dix prochaines années. Il ne faut pas at-

tendre que nos concurrents viennent nous enlever nos visiteurs. Il faut se doter des mêmes moyens que la concurrence pour livrer avec succès la bataille des marchés », poursuit M. Lapointe.

Selon le scénario avancé par le président de l'OC TGM, la taxe permettrait d'abord de mettre Montréal sur le même pied que Toronto. Actuellement, l'Office dispose d'un budget de promotion de 3,5 M\$, alors que sa grande rivale jouit d'un budget de 12 M\$.

D'après M. Lapointe, cette taxe est aussi rendue nécessaire par les coupures importantes qu'Ottawa et Québec pourraient faire dans les budgets de leurs ministères du tourisme.

Mettre tout le monde à contribution

L'idée de lever une nouvelle taxe est toutefois fort

mal accueillie par l'Association des hôtels du grand Montréal (AHGM), qui regroupe 44 hôtels de plus de 90 chambres établis sur le territoire métropolitain.

« Nous sommes conscients qu'il faut augmenter les budgets de promotion, mais avant d'épouser une nouvelle taxe, il faut la mettre en perspective, indique Gaston Viallet, qui préside l'AHGM.

« Cette taxe de 3% paraît bien inoffensive pour ses promoteurs. Mais, quand on l'ajoutera à la TPS, nos prix grimperont de 10%. C'est inconcevable car nous payons déjà 3 900\$ de taxes foncières par chambre par an à Montréal. »

Il faut plus que de la promotion pour attirer plus de touristes à Montréal

■ La Ville de Montréal n'a pas besoin que de promotion pour améliorer sa performance touristique.

« En plus de la promotion, il faudrait aussi que les quatre grands intervenants en tourisme de Montréal commencent à travailler ensemble », indique Kuno Fasel, directeur général de l'Hôtel Quatre Saisons de Montréal.

« Pour l'instant, l'Office des congrès et du tourisme du grand Montréal, le Palais des Congrès, le ministère du Tourisme du Québec et les hôtels vont souvent dans des directions différentes dans leurs efforts de marketing.

« La Ville de Montréal est une destination fantastique, mais il faut faire plus, sinon le glissement pourrait s'accélérer. En 1989, la plupart des hôtels

de Montréal ont affiché une baisse de leur taux d'occupation. Ici, au Quatre Saisons, notre occupation a diminué de 6% l'an dernier et 1990 n'annonce rien de bien mieux.

« Pour les deux premiers mois de l'année, notre taux d'occupation est de 48%, ce qui ne s'est pas vu depuis 1983. Ces conditions nous forcent d'ailleurs à faire des mises à pied. Il est temps que tout le monde donne un coup de barre pour redresser cette situation », exhorte M. Fasel.

Selon André Coupet, directeur du service de consultation en planification stratégique de Deloitte Samson Bélair, et auteur d'un volumineux document de stratégies de marketing pour le compte du ministère du Tourisme du Québec, des efforts doivent aussi être faits au

niveau de l'offre des produits touristiques de Montréal et du Québec.

« Je suis en faveur de cette taxe. Toutefois, ces fonds ne devraient pas servir qu'à la promotion. Il faut aussi tenir compte du produit touristique que l'on peut offrir.

« Il faudrait faire des efforts pour créer à Montréal trois ou quatre pôles d'attraction forts qui pourraient attirer et retenir les touristes pour quelques jours.

« Le site constitué du Stade olympique, de Jardin botanique, de l'Insectarium et du futur Biodôme est déjà bien lancé, mais il faudrait développer d'autres points d'attraction, et surtout arrêter de lambiner comme c'est le cas pour l'aménagement du Vieux-Port », soutient M. Coupet.

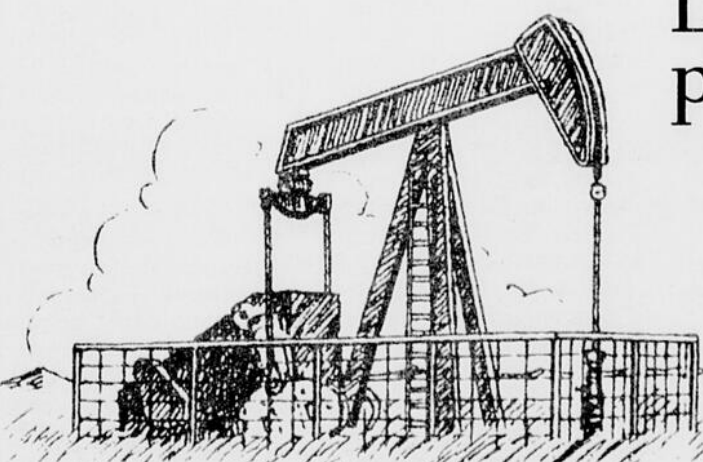
A E Z

E comme entretien... Le réseau pan-canadien de services d'entretien CNCP et ses 2 000 techniciens garantissent aux clients d'Ogivar un service en deçà de quatre heures.

L'engagement d'Ogivar: la qualité de A à Zéro défaut!

OGIVAR
TECHNOLOGIES

7200, Route Transcanadienne, Ville Saint-Laurent (Québec) Canada H4T 1A3 (514) 737-3340



L'exploration pétrolière n'en est pas à ses premiers pas... Profitez-en!

Alors que les prix du pétrole sont en hausse, un certain nombre de compagnies "junior" de production et d'exploration pétrolière sont encore sous-évaluées. Avec les prévisions d'augmentation du niveau de production et des prix, l'industrie pétrolière et gazière canadienne va prospérer. Investir dans certaines compagnies "junior" est sans aucun doute la meilleure façon de profiter de la reprise du marché pétrolier. L'exploration pétrolière avance à grands pas, suivez-la en composant le 1 800 668-1503.

**NESBITT
THOMSON**

L'argent, notre savoir-faire.



L'ACTUALITÉ

■ Le Groupe La Laurentienne travaille actuellement à une restructuration juridique et administrative de ses deux compagnies canadiennes d'assurances de personnes.

«Le but de l'opération est d'accroître l'efficacité des activités de conception et de mise en marché de nos produits financiers et de gestion des fonds, a affirmé aux AFFAIRES Jacques Drouin, président et chef de la direction de la Corporation du Groupe La Laurentienne (Mtl, 8\$). Nous avons la masse, mais nous ne l'exploitons pas comme il se doit.»

La réorganisation à laquelle travaille le Groupe La Laurentienne a deux dimensions principales: la première est juridique et elle nécessitera une intervention législative du gouvernement québécois; la seconde est administrative et «respecte les loyautés institutionnelles et les dimensions culturelles de notre organisation», selon M. Drouin.

Le processus engagé il y a quelques mois prendra encore plusieurs mois. La nouvelle structure devrait être opérationnelle le 1er janvier 1991. M. Drouin a dit que le tout se fera avec un nombre réduit de déménagements et sans impact sur l'emploi.

«Nous avons déjà fait certaines réorganisations dans le passé. La prochaine étape est la dernière», a précisé de son côté Robert St-Jacques, président et chef de la direction des activités canadiennes de L'Impériale, Compagnie d'assurance-vie.

Les grandes étapes de la dernière décennie du Groupe La Laurentienne ont été la création de la Corporation de gestion en 1981, sa transformation en holding en 1984, la première émission publique d'actions de la Corporation en 1985, la déqualification de La Laurentienne Vie en 1988 et en même temps la création de La

Le Groupe La Laurentienne réorganise la gestion de ses compagnies d'assurance-vie



Jacques Drouin (à gauche) et Robert St-Jacques ont pensé la réorganisation du secteur vie du Groupe La Laurentienne.

Laurentienne, corporation mutuelle de gestion (CMG) pour conserver le contrôle du groupe entre les mains des mutualistes de La Laurentienne Vie.

Structure juridique

Au plan juridique, la Corporation créera une nouvelle Laurentienne Vie qui se verra confier la gestion de certaines activités de La Laurentienne Vie actuelle. Cette dernière continuera d'exister et conservera notamment toutes ses polices.

Par contre, une fois que la nouvelle Laurentienne Vie aura été créée, elle sera la seule à émettre les nouveaux contrats d'assurance de personnes.

En échange des activités vendues, La Laurentienne Vie actuelle obtiendra de

nouvelles actions de la Corporation. La Laurentienne Vie actuelle demeurera un intermédiaire entre la CMG et la Corporation, mais son rôle ira en diminuant puisque les nouvelles polices ne seront émises que par la nouvelle Laurentienne Vie. Rien ne changera pour les assurés.

Comme il s'agit d'une transaction entre parties liées, Jacques Drouin promet que celle-ci sera faite dans le respect des intérêts de chacun. Les membres de la CMG recourront à un expert pour s'assurer d'avoir un juste prix pour les activités vendues; de son côté, la Corporation s'assurera de ne pas payer trop cher pour les activités acquises.

C'est au plan administratif que la réorganisation

aura le plus d'impact. Les activités de La Laurentienne Vie, de L'Impériale et des Services financiers La Laurentienne seront chapeautées par une société de gestion d'une vingtaine de personnes qui sera située à Montréal et qui sera dirigée par Robert St-Jacques.

Cette société, qui émanera du Fonds Laurentien, détiendra la nouvelle Laurentienne Vie, L'Impériale et les Services financiers La Laurentienne. Le nom n'est pas trouvé. Appelons-la Lifecovie pour les besoins de cet article.

Les activités de distribution de produits financiers continueront d'être dirigées de Québec et de Toronto.

Jean-Guy Paquet, actuellement président et chef de l'exploitation de La

Laurentienne Vie, deviendra président et chef de la direction de la nouvelle Laurentienne Vie et chef de l'exploitation de Lifecovie, dont il sera responsable des ressources humaines, de l'informatique et des services juridiques.

Robert Brown, continuera de diriger les activités de distribution des produits financiers pour L'Impériale, dont il deviendra président et chef de la direction.

La conception et la mise en marché des produits d'assurance et financiers et le soutien aux services de vente et d'après-vente seront confiés à un module dirigé par Genois Vachon, actuellement à Québec, qui déménagera à Montréal.

La gestion des placements sera dirigée par Ed Austin, actuellement directeur de la gestion des fonds de L'Impériale; il déménagera à Montréal; la filiale de gestion de portefeuille Canagex continuera ses activités comme avant.

Le module de distribution d'assurances collectives de La Laurentienne et de L'Impériale, créé il y a environ deux ans, reste inchangé; il est dirigé depuis un mois par Bernard Dorval, autrefois de La Laurentienne Générale.

Importance de la taille

La présente réorganisation ne touche que les acti-

vités d'assurances de personnes et la gestion des fonds de la Corporation. Les activités bancaires avec la Banque Laurentienne et l'assurance générale avec La Laurentienne Générale sont intouchées. Quant aux filiales d'assurance-vie étrangères, elles demeurent des filiales de L'Impériale.

«La réorganisation nous donnera la masse qui nous permettra de figurer au huitième rang des compagnies canadiennes d'assurances de personnes du Canada. C'est le genre de développement qui assurera notre succès et qui nous permettra de survivre», a encore dit M. Drouin.

Jacques Drouin et Robert St-Jacques croient qu'il faudra être géant ou petit pour survivre dans le monde de l'assurance en l'an 2000.

«On entrevoit le jour où il n'y aura plus que de très grandes compagnies, parmi lesquelles nous figurerons, et des petites compagnies qui vendront des produits très spécialisés pour des créneaux restreints. La situation sera très difficile pour les compagnies intermédiaires», a affirmé M. St-Jacques.

Pourquoi? «Parce que la concurrence est de plus en plus vive et qu'elle fait pression sur les coûts unitaires. Or, il faut être gros pour avoir de faibles coûts de production.»

Fusion probable des assurances IARD de L'Union Canadienne et de L'Industrielle

■ La Corporation financière Alliance L'Industrielle et L'Union

Canadienne, maintenant détenue par l'homme d'affaires Paul H. Brochu de

Québec, étudie la possibilité de fusionner leurs activités d'assurances générales.

La Corporation financière Alliance-L'Industrielle détient deux compagnies d'assurances générales, L'Équitable, compagnie d'assurances générales et L'Industrielle Alliance, compagnie d'assurances générales. Elles ont recueilli des primes de 33,7 M\$ en 1988. Quant à L'Union Canadienne, ses primes d'assurances générales se sont élevées à environ 45 M\$.

Interrogé par LES AFFAIRES, Paul Brochu nous a confirmé que des discussions étaient effectivement en cours avec L'Industrielle, mais il a ajouté que rien n'était conclu. Il n'a pas voulu préciser le type d'entente commerciale qui pourrait résulter de ces discussions, mais n'a pas nié qu'il

pourrait s'agir d'une fusion des compagnies d'assurances des deux groupes.

Ainsi que l'a dit M. Brochu lors de son achat de L'Union Canadienne (LES AFFAIRES, 13 janvier 1990), on peut maintenant s'attendre à ce que les Mutuelles du Mans de France joignent la société financière que M. Brochu est en train de former.

Les Mutuelles du Mans détenaient 24,99 % des actions de L'Union Canadienne lorsque M. Brochu a offert d'acquiescer toutes les actions qu'il ne possédait pas de la compagnie d'assurance de Sillery. Les Mutuelles ont cédé leur bloc d'actions, mais avec la possibilité d'investir éventuellement dans un holding financier qui détiendrait L'Union Canadienne.

Si l'on met ensemble toutes les pièces du casse-

tête, les discussions en cours devraient conduire à la création d'un holding dont ferait partie la Corporation financière Alliance L'Industrielle, les Mutuelles du Mans et Paul H. Brochu.

Ce holding détiendrait la nouvelle compagnie d'assurances générales née de la fusion des activités d'assurances générales de L'Union Canadienne et des compagnies d'assurances générales L'Équitable et L'Industrielle-Alliance.

L'Union Canadienne a d'autres activités, soit la souscription d'assurance de personnes (8M\$ de primes) et la gestion des affaires d'assurances IARD (15 M\$) de La Norman, une compagnie britannique.

JEAN-PAUL GAGNÉ

F comme fournisseur... L'important fabricant INTEL nous approvisionne de microprocesseurs à la fine pointe de la technologie.

L'engagement d'Ogivar: la qualité de A à Zéro défaut!

OGIVAR
TECHNOLOGIES

7200, Route Transcanadienne, Ville Saint-Laurent (Québec) Canada H4T 1A3 (514) 737-3340

La baisse des taux dépend de l'ampleur des coupures de dépenses du gouvernement

■ Les taux d'intérêt ne baisseront que si le gouvernement canadien annonce des coupures de cinq à six milliards de ses dépenses au cours du budget 1990-1991.

C'est du moins ce que croient les économistes et gestionnaires de portefeuille rejoins par le journal LES AFFAIRES avant la présentation du récent budget du ministre Michael Wilson.

Le budget ayant été présenté après l'heure de tombée hebdomadaire de notre journal, nous ne pouvons vous en informer dans la présente édition. L'analyse contenue dans le présent article reste néanmoins valable.

Le gouvernement doit maintenant compter sur les capitaux étrangers pour financer une partie de plus en plus importante de sa dette qui totalisera environ 350 milliards de dollars le 31 mars prochain.

Pour satisfaire les créanciers étrangers, le gouvernement n'a plus le choix. Il doit absolument les sécuriser. Et pour cela, il lui faut réduire substantiellement les dépenses de l'État, sans quoi le Canada devra maintenir une politique de taux d'intérêt

élevés pour protéger la valeur du dollar.

Absence de marge de manoeuvre

«La Banque du Canada n'a plus de marge de manoeuvre. John Crow, son gouverneur, reconnaît qu'il faudrait baisser les taux, a expliqué Gilles Soucy, directeur de la recherche économique à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins.

«Or, à cause des besoins de financement du gouvernement, il ne peut le faire sans apeurer les investisseurs étrangers. La valeur du dollar canadien a été gonflée artificiellement par la politique de taux élevés poursuivie par la Banque en 1989.

«La valeur du dollar avait déjà atteint un niveau tel qu'on devait s'attendre à un repli de la devise et ce, sans baisse de taux. Or, en abaissant les taux comme l'a fait la Banque du Canada au cours des dernières semaines, le repli anticipé du dollar a été tel qu'il a fallu relever les taux à des niveaux supérieurs à ceux d'il y a un mois pour soutenir la devise.

«Il aurait fallu baisser

les taux lorsque ceux-ci baissaient aux États-Unis l'été dernier. Maintenant, il est trop tard. Les taux aux États-Unis et dans les autres pays sont à la hausse et nous devons suivre.

«Seules des coupures de dépenses importantes contenues dans le budget 1990-1991 peuvent donner une certaine latitude à la Banque du Canada pour diminuer le loyer de l'argent en 1990.»

Marc St-Pierre, vice-président exécutif chez Canagex Placements, s'attend à des perturbations majeures sur le plan économique au Canada au cours de la prochaine année.

«Les probabilités qu'une récession sévise au Canada en 1990 sont plus élevées. Un budget raisonnable prévoyant des coupures de dépenses de trois à quatre milliards apaisera les esprits et laisserait un peu plus de latitude à la Banque du Canada.

«Si le budget ne réduit pas les dépenses de façon importante, nous ferons face à de gros problèmes. Le dollar canadien pourra tomber facilement en bas de 0,80\$ US alors que les taux d'intérêt grimperont

une fois de plus», a averti M. St-Pierre.

Selon Marc St-Pierre, la Banque du Canada s'y prend mal pour combattre l'inflation au pays.

En haussant la structure des taux trop graduellement, le coût additionnel du loyer de l'argent fini par être absorbé dans la structure des coûts des différents agents économiques. Le résultat est une hausse de l'inflation. Pour la combattre, il faudrait augmenter les taux radicalement afin de ralentir rapidement l'activité économique.

Présentement, la demande de crédit et la croissance de la masse monétaire sont trop fortes. C'est pourquoi M. St-Pierre croit que la hausse des taux n'est pas finie.

Denis Durand, président des Conseillers en placement Gentrust, la filiale en placement du Trustco Général, croit que la Banque du Canada a choisi le pire moment pour diminuer les taux.

«Le gouverneur ne pouvait choisir un plus mauvais moment pour tenter d'amorcer un repli des taux puisque les taux d'intérêt augmentaient dans les autres pays industrialisés. La seule façon maintenant de permettre une baisse des taux en 1990 est de présenter un budget fédéral compréhensif de façon importante les dépenses.

«Il faut des coupures de dépenses de l'ordre de cinq à six milliards de dollars. Si les coupures ne s'élèvent qu'à trois milliards pour 1990-1991, les taux d'intérêt resteront où ils sont actuellement», de dire M. Durand.

Solution

Aucun des économistes ou stratèges ne croit que le gouvernement est dans une impasse insurmontable.

«Il ne faut pas voir là la faillite du pays. L'Angleterre, l'Australie et l'Italie ont eu des problèmes similaires. Le coût d'un

surendettement se traduit essentiellement par une croissance économique moindre en termes réels.

«Le Canada est à la croisée des chemins. Il devra choisir entre mieux gérer ses dépenses ou vivre avec des taux d'intérêt et d'inflation plus élevés», estime Jean Faubert, président et chef de la direction de Gestion d'investissements Coopérants inc.

Selon les personnes interrogées, le Canada doit aussi réaliser qu'il n'est pas seul à solliciter les capitaux étrangers pour financer sa croissance.

L'ouverture récente des pays de l'Est se traduira par une demande accrue des capitaux étrangers. L'Allemagne réunifiée risque de devenir un emprunteur net. Cette demande accrue de capitaux exercera des pressions à la hausse sur les taux d'intérêt.

CLAUDE
CHIASSON

La banque d'investissement National Claridge: aucune transaction en 2 ans

■ Près de deux ans après sa création, la banque d'investissements National Claridge n'a toujours pas réalisé sa première transaction.

La société qui est détenue conjointement par la Banque Nationale (Mtl, 25%) et Investissements Claridge, le holding personnel de Charles Bronfman et du sénateur Léo Kolber, a pour objectif de réaliser des transactions de plus de 10 M\$.

«National Claridge n'a

pas été dissoute. L'entreprise est toutefois une coquille vide qui n'a jamais été activée», a indiqué Humberto Santos, premier vice-président exécutif de la Banque Nationale aux AFFAIRES.

«Nous attendons encore un projet d'envergure qui nous permettrait de mettre cette société en exploitation. En attendant, chaque partenaire exécute ses activités de banque d'investissement de son

côté.

«Il faut toutefois avouer qu'actuellement il y a beaucoup de compétition dans ce secteur à Montréal. De plus, même si l'activité de banque d'investissement demeure intéressante, la situation économique rend ce type de transaction de plus en plus difficile», confie M. Santos.

GILLES
DES ROBERTS

Métro-Richelieu: pas de vente ou de fusion de McMahon-Essaim

■ Métro-Richelieu (Mtl A, 2,95\$) a écarté tout projet de fusion ou de vente de sa filiale de distribution pharmaceutique McMahon-Essaim.

La haute direction de Métro a pris cette décision après que des discussions portant sur la fusion de McMahon avec Distribution pharmaceutique Universelle, propriété du groupe français Scoa, ont avorté la semaine dernière.

«Nous avons laissé tomber la fusion avec Scoa après que les deux parties ont consulté une étude financière qui avait été réalisée sur ce projet»,

a indiqué Jacques Maltais, président et chef de la direction de Métro-Richelieu, lors d'une entrevue aux AFFAIRES.

«McMahon n'est donc plus à vendre ni à fusionner. Nous allons continuer d'exploiter cette filiale, tout en poursuivant sa rationalisation et en nous concentrant sur la distributions plutôt que les activités de détail.»

Il s'agit là d'un revers de taille pour la haute direction de Métro-Richelieu qui avait bâti sa stratégie de relance de l'entreprise sur la vente de tous les éléments d'actifs ne relevant

pas de l'alimentation.

Par ailleurs, la compagnie aurait aussi des difficultés à brader André Lalonde Sports et sa participation de 50% dans les magasins Giorgio. Dans les deux cas, les offres déposées seraient substantiellement inférieures aux montants anticipés.

Rappelons qu'à sa dernière année financière, Métro-Richelieu affichait une perte de 9,2 M\$ sur des revenus de 2,3 milliards de dollars. Les états financiers de l'année précédente indiquaient toutefois un profit de 13 M\$ sur des ventes de 2,1 milliards de dollars.

duira de la pâte désencrée qui sera distribuée dans le reste du réseau d'usines de la Stone-Consolidated.

La technologie utilisée serait la même que celle que la compagnie mère, Stone Container, a implanté à son usine de Snowflake en Arizona. Ces installations produisent annuellement 264 000

tonnes métriques de pâte désencrée.

Stone-Consolidated a aussi pris la décision de fermer sa machine à carton de son usine de Grand-Mère. L'équipement avait pris feu au cours de 1989, et la compagnie a opté pour la fermeture plutôt que d'investir les 12 M\$ requis pour sa rénovation.

Stone-Consolidated implanterait son usine de désencrage à Shawinigan

■ Selon des informations recueillies auprès de fonctionnaires du ministère de l'Environnement du Québec, Stone-Consolidated a décidé d'implanter son usine de désencrage à sa filiale Belgo de Shawinigan.

L'usine, dont la capacité de production n'est pas encore connue, pro-



O comme Ogivar... le chef de file canadien de la conception et de la fabrication de micro-ordinateurs, tant au niveau des postes de travail que des modèles portatifs.

L'engagement d'Ogivar: la qualité de A à Zéro défaut!

OGIVAR
TECHNOLOGIES

7200, Route Transcanadienne, Ville Saint-Laurent (Québec) Canada H4T 1A3 (514) 737-3340

L'ACTUALITÉ

«Toute l'énergie que nous dépensions à nous inquiéter du péril russe doit maintenant être dirigée vers la menace la plus pressante contre notre indépendance économique: les Japonais.»

Cette citation donne un bon aperçu de la vigueur avec laquelle le président de Chrysler, Lee Iacocca, s'en est pris à ce qu'il a qualifié d'impérialisme japonais lors de son récent passage à Montréal.

«Qui aurait pu prévoir il y a dix ans, ou même il y a un an, que le mur de Berlin tomberait, et que le communisme de l'Europe de l'Est basculerait aussi rapidement. Un autre changement qu'il faudra maîtriser sera l'intégration de ces pays dans l'ordre économique mondial et

Lee Iacocca: l'Amérique du Nord doit réagir à «l'impérialisme japonais»

plus particulièrement dans l'ordre économique européen», a déclaré M. Iacocca aux 1 500 personnes venues l'entendre dans le cadre d'une soirée organisée par le **Banque Nationale** au profit de la *Fondation communautaire canadienne-italienne du Québec*.

«Un autre changement fondamental sera l'émergence de l'Europe comme le plus grand marché du monde et une véritable force économique», a lancé l'ingénieur de 65 ans, qui compte quitter la présidence de Chrysler en décembre 1991.

«En fait, la CEE sera le Japon de la prochaine décennie. Ce sont les Européens qui mettront en échec les Japonais sur leur territoire», a prophétisé M. Iacocca sous les applaudissements nourris de la salle.

«Ils savent qu'ils ne peuvent assurer leur survie économique que s'ils conservent le contrôle de leurs marchés. Les Européens établiront des limites aux importations sur leur territoire. Ils ne laisseront pas les Japonais prendre le quart de leur marché automobile.»

Le président de Chrysler n'y est pas allé avec le dos de la cuillère quand il a dénoncé les pratiques commerciales des Japonais. Haussant le ton, il a soutenu que l'Amérique du Nord devra apprendre aux Japonais à faire la différence entre le commerce libre et le commerce équitable.

«Au Japon, le gouvernement et les grandes entreprises sont liées dans un partenariat dont le seul objectif est de dominer le marché nord-américain. Leur priorité numéro un est le commerce extérieur

et des milliers de personnes travaillent sur ce dossier.

«Or, chez nous c'est une tout autre histoire. On compte un million de fonctionnaires au ministère américain de la Défense. Or, on ne recense que 151 fonctionnaires chargés de nous protéger contre cette agression économique et de renverser notre déficit commercial de 131 milliards de dollars US avec le Japon.»

Selon M. Iacocca, ce sont les pratiques commerciales déloyales des Japonais qui forceront Chrysler à fermer une douzaine d'usines en Amérique du Nord.

«Je ne crois pas que nous pourrions supporter une autre décennie d'usines qui ferment pour laisser la place aux Japonais. Les règles du jeu changeront au cours de la

prochaine décennie. J'entrevois des pressions politiques massives aux États-Unis pour de nouvelles règles commerciales destinées uniquement au Japon.»

Pour contrer cette menace, Lee Iacocca suggère que les États-Unis et le Canada fassent de la réproché commerciale leur mot d'ordre pour la prochaine décennie.

«Il faut que nos deux pays surveillent de plus près leurs intérêts commerciaux. Il faut tenir tête aux Japonais, qui nous ferment leurs marchés. Il faut leur faire comprendre que s'ils veulent continuer à vendre, ils devront se mettre à acheter rapidement, car il en va de notre survie économique.»

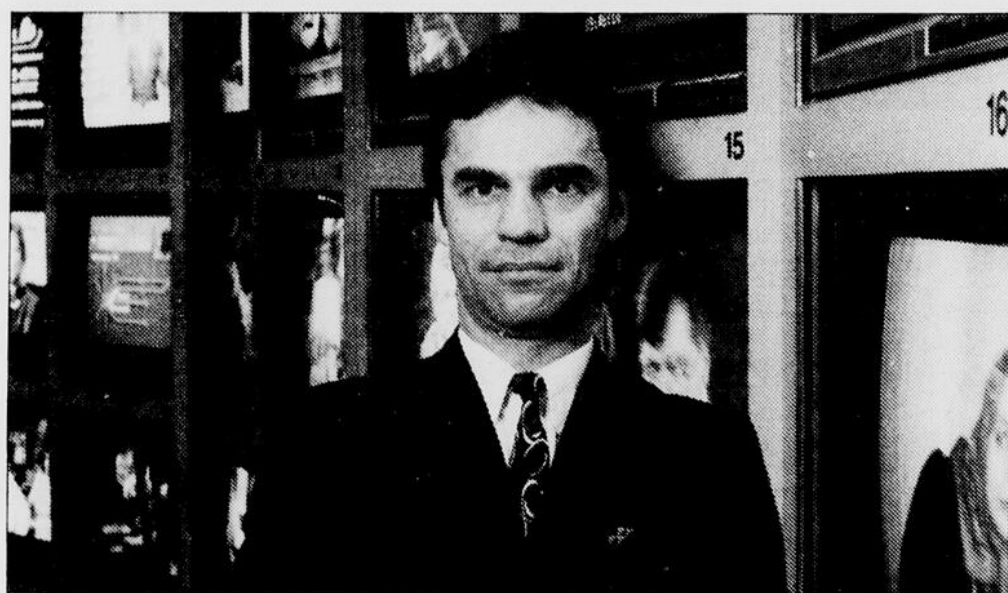
GILLES

DES ROBERTS



LA CORPORATION PROFESSIONNELLE
DES COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS
DU QUÉBEC

UN EXPERT COMPTABLE EN GESTION DES AFFAIRES



«L'engagement vers l'excellence du Groupe Vidéotron et ses nombreuses acquisitions au cours des dernières années ont nécessité une polyvalence et une forte capacité d'analyse de la part des membres de la direction.

Ma formation de c.g.a. m'a justement permis de contribuer à cette croissance de l'entreprise».

GUY BROCHU, c.g.a.
Vice-président
Vérification interne et fiscalité
Le Groupe Vidéotron Itée

Fier
d'être...

445, boul. St-Laurent, bureau 450 (Québec) H2Y 2Y7 - Tél.: (514) 861-1823 - Fax: (514) 861-7661

Le Conseil du patronat s'oppose au congé parental d'un an

Le Conseil du patronat du Québec (CPQ) écarte la proposition de congé parental d'un an contenue dans l'avant-projet de *Loi sur les normes du travail* au Québec.

Dans son mémoire en commission parlementaire, le Conseil indique que les employeurs québécois devraient d'abord pouvoir faire un «essai loyal» des nouvelles dispositions fédérales qui prévoient un congé de maternité et parental de 30 semaines.

Malgré cette suggestion, le Conseil du patronat se déclare dans l'ensemble en accord avec les nouvelles dispositions de nature familiale que propose le gouvernement québécois dans la révision de la *Loi sur les normes du travail*.

Ces dispositions incluent le paiement de deux jours d'absence et la possibilité d'un congé additionnel sans solde de trois jours lors de la naissance ou de l'adoption d'un enfant. Le CPQ entérine aussi l'ajout d'un congé sans solde d'une journée pour le décès ou le mariage d'un membre de la famille immédiate.

Le Conseil juge toutefois «irréaliste et inapplicable» le préavis d'au moins 12 heures qui serait exigé de l'employeur pour le temps supplémentaire des travailleurs avec des responsabilités parentales.

Dans d'autres secteurs d'application du projet de

loi, le CPQ approuve le principe du remplacement des heures supplémentaires par un congé payé et l'ajout du 1er juillet comme jour férié et chômé.

Dans ce dernier cas cependant, le Conseil du patronat réitère sa demande à l'effet que ce congé et celui du 24 juin deviennent des congés mobiles, pour des «raisons d'efficacité et de commodité».

Le CPQ déplore enfin que le gouvernement continue de se soustraire comme employeur à l'application de la *Loi sur les normes du travail*. Il estime aussi que les conventions collectives de travail et les décrets devraient avoir préséance sur la *Loi*.

Les audiences de la Commission parlementaire des affaires sociales ont débuté le 20 février et se poursuivent jusqu'au 28 février.

Le processus de révision de la *Loi sur les normes du travail* a été mis en œuvre en 1984, lors des audiences la Commission consultative sur le travail présidée par le juge René Beaudry.

Cette *Loi* n'a pas subi de révision majeure depuis son adoption en 1979. Elle avait alors remplacé la *Loi sur le salaire minimum*, entrée en vigueur 40 ans plus tôt.

MARTIN

VALLIÈRES

La faiblesse du design empêchera Montréal de devenir un centre important de la mode

■ La faiblesse du design empêchera Montréal de se positionner comme centre important de la mode en Amérique du Nord. Telle est l'une des principales conclusions d'une étude de **Price Waterhouse** commandée par la Ville de Montréal.

Des 250 personnes qui s'affichent comme créateurs de mode à Montréal, à peine un sur 20 mérite ce titre. Les autres sont des stylistes ou des *patronnistes* qui ne font qu'adapter les vêtements des grands couturiers.

L'absence de formation académique — seulement trois institutions au Québec offrent une formation en design de mode contre 36 en Ontario et 14 en Alberta — le nombre très restreint de designers montréalais de renommée internationale, l'absence de support financier et d'organisation expliquent la difficulté de ce secteur à percer, précise l'étude.

Pourtant, plusieurs pays en voie de développement ont choisi l'industrie du vêtement pour créer des emplois et obtenir des devises étrangères pour assurer la croissance de leur économie.

La main-d'œuvre à très bas coût dans ces pays ne permet pas aux entreprises de chez nous de pouvoir les concurrencer au niveau des prix, d'où l'importance capitale pour l'industrie canadienne de se démarquer par le design de vêtements destinés à une clientèle à revenus plus élevés.

Se donner des objectifs réalistes

Comment faire alors pour faire comprendre le message aux intervenants montréalais? « En se donnant des objectifs réalistes et non en créant toutes sortes de structures artificielles qui ne répondent pas aux besoins », a laissé entendre **Jean-Pierre Moisan**.

Appelé à préciser sa pensée, l'associé de Price Waterhouse a été on ne peut plus clair: « Que les gouvernements cessent de vouloir plaire à tout le monde et qu'ils concentrent plutôt leurs efforts sur ceux qui veulent s'aider eux-mêmes. Les autres finiront peut-être par suivre. »

Pour aider justement les éléments plus dynamiques de l'industrie, il faudrait avant tout trouver des façons originales de mieux utiliser le talent de nos designers.

« Des entreprises qui n'ont rien à voir avec le sport commanditent des athlètes, souligne M. Moisan.



« Pour les entrepreneurs qui refusent de se prendre en main, aucun programme n'est adéquat. Alors laissons-les tranquilles et appuyons ceux qui veulent s'aider eux-mêmes », recommande Jean-Pierre Moisan.

san. Pourquoi ne commanditeraient-elles pas un designer pour l'aider à percer sur le marché international? D'autant plus que ça pourrait être très rentable de le faire. »

Les gouvernements pourraient aussi favoriser l'embauche de designers par des fabricants en subventionnant leur salaire. On pourrait également créer une vitrine sur la rue Ste-Catherine où nos designers y exposeraient leurs

créations. En outre, les dirigeants de la Ville de Montréal devraient promouvoir notre industrie de la mode à l'étranger chaque fois que l'occasion se présente.

Luttes stériles

De plus en plus de détaillants s'intéressent à la fabrication et les fabricants commencent à s'intéresser à la vente au détail. Cette tendance positive pour l'industrie s'ac-

centuera au cours des prochaines années, prévoit Price Waterhouse. Toutefois, elle engendre de la résistance de la part des deux parties en cause, chacune craignant que l'autre n'en vienne à lui dicter ce qu'elle a à faire.

« Les fabricants et les détaillants devraient comprendre une fois pour toutes que c'est le consommateur qui mène. Il faudrait qu'ils s'entendent pour lui offrir un produit qui répond mieux à ses besoins que les importations », a précisé M. Moisan.

L'étude cite d'ailleurs sept avantages découlant de l'intégration verticale de l'industrie du vêtement :

- 1) Un meilleur contrôle de la qualité de la production;
- 2) Des styles de vêtements mieux adaptés aux clientèles visées;
- 3) Des délais de livraison plus courts, d'où la possibilité de renouveler rapidement les commandes d'articles populaires;
- 4) Une plus grande flexibilité quant aux volumes minimum d'achat;
- 5) Une certaine exclusivité des styles en réservant des modèles à un nombre limité de détaillants;
- 6) Un service de distribution offrant un programme de gestion et de remplacement des stocks;
- 7) Une ligne de produits de marque reconnue pour

son originalité et sa haute qualité.

« La fabrication de vêtements est un secteur en déclin, soutient M. Moisan. La part du marché canadien détenue par les fabricants canadiens rétrécit de 1% par année au profit des pays à bas coûts de fabrication et à fort contenu design. »

Price Waterhouse prévoit que le nombre d'emplois dans ce secteur de l'industrie à Montréal connaîtra une baisse impor-

tante pouvant atteindre 15% d'ici trois à cinq ans.

Ce déclin sera causé par divers facteurs: le ralentissement de la croissance de la demande de la part des consommateurs, l'augmentation des importations, la faiblesse des exportations, l'introduction graduelle de la technologie et le recours grandissant à la sous-traitance.

DOMINIQUE FROMENT

**Choisissez
l'hôtel Novotel
à Toronto
et obtenez**

30\$

**de réduction
sur le plein tarif!***

Jusqu'au 31 mars 1990, exigez votre escompte de \$30 en réservant votre chambre ou en arrivant à l'hôtel.

Vous profiterez en plus d'une longue tradition européenne de qualité et d'excellence à l'hôtel Novotel de Toronto. Situé au centre des affaires et des spectacles, l'hôtel Novotel vous offre 266 chambres spacieuses et confortables, une piscine et une salle d'exercices. Le restaurant est ouvert de 6 heures trente à minuit.

Hotel
novotel

Une touche européenne

TORONTO CENTRE

45 The Esplanade
Toronto, Ontario
tél 416-367-8900
fax 416-360-8285

Pour réserver,
RESINTE 1-800-221-4542

*renseignez-vous sur les conditions

L'APPARTEMENT

I N • M O N T R É A L

**Rue Sherbrooke près Université
UN APPARTEMENT / HÔTEL DE QUALITÉ...**

55.50\$

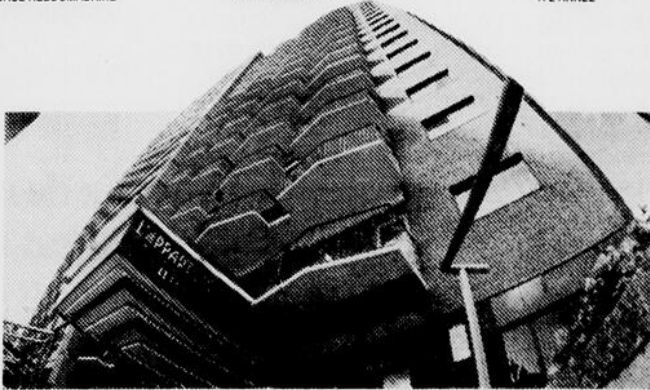
PAR JOUR
TARIF QUOTIDIEN
BASE HEBDOMADAIRE

42.50\$

PAR JOUR
TARIF QUOTIDIEN
BASE MENSUELLE

76.50\$

PAR JOUR
TARIF GARANTI
À L'ANNÉE



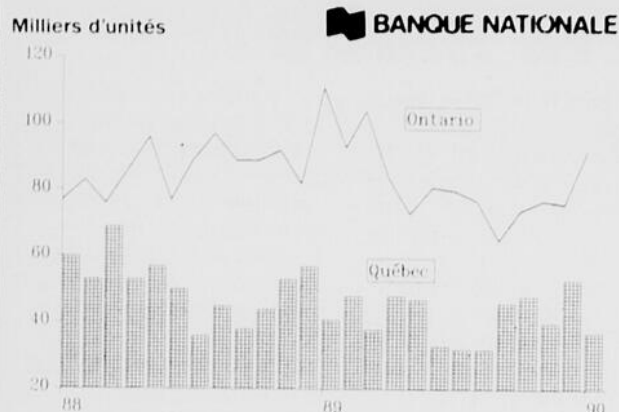
Votre séjour à Montréal sera bien plus agréable si vous habitez "l'appartement-in-Montréal" puisque vous serez chez vous chez nous. Vous aurez le confort d'un appartement, le service d'un hôtel et vous habitez près de tout. À votre prochaine visite... découvrez "l'appartement-in-Montréal".

Réserver maintenant 1-800-363-3010

455 ouest, Sherbrooke, Montréal, Québec, H3A 1B7 Tél.: 284-3634

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

MISES EN CHANTIER (QUÉBEC-ONTARIO)



Contre toute attente, les mises en chantier ont rebondi en janvier en Ontario alors qu'elles chutaient au Québec.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Croissance mensuelle en %			Var. moy.
	Mois réf.	Mois dernier mois (1)	mois préc. (2)	ann. en % 12 mois (3)
Ventes au détail	janv.	1,6	- 0,2	5,2
Nouv. commandes	déc.	1,9	2,4	6,4
Commandes en carnet	déc.	2,5	1,4	10,7
Mises en chantier (000)	déc.	1,235	1,342	1385
Production industrielle	déc.	0,4	0,4	3,3
Solde commercial (M\$)	nov.	- 10,497	- 10,248	- 9,4
Prix à la consommation	déc.	0,4	0,4	4,8
Prix à la production	Janv.	1,8	0,6	5,2
Taux de chômage dessaisonnalisé (%)	déc.	5,3	5,3	5,2
Revenu personnel	déc.	0,5	0,9	9,0
Indicateur avancé US	nov.	0,1	0,5	1,8

CANADA

Econoflash (Bq. Nationale)	déc.	0,7	0,6	3,3
Indicateur avancé (Stat. Canada)	déc.	0,2	0,2	4,0

DEMANDE INTERIEURE

1. Ventes au détail	nov.	0,8	-1,5	5,6
Ventes de voitures (000)	nov.	1,2	-5,5	3,6
2. Livraisons manufacturières	nov.	0,5	-1,5	3,6
Nouvelles commandes	nov.	-2,2	3,6	1,5
dont: biens durables	nov.	-3,6	6,9	0,8
3. Inventaires manuf. (M\$)	nov.	0,4	0,1	4,3
Ratio stocks/expéditions	nov.	1,54	1,56	1,55
4. Mises en chantier (000)	déc.	232	210	218
- Québec	déc.	53	40	42,2

PRODUCTION

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

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	nov.	0,5	1,0	1,7
Importations de marchandises	nov.	-8,3	5,6	5,3
Solde commercial (M\$)	nov.	678,9	-356,3	441

INFLATION

Prix à la consommation (4)	déc.	-0,1	0,3	5,0
Prix industriels (4)	nov.	-0,2	-0,2	2,5

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonnisé (%)				
- Canada	déc.	7,7	7,6	7,5
- Québec	déc.	9,6	9,2	9,3
Rémunération hebdomadaire	nov.	-0,1	0,8	4,2

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Variation (base annuelle)			
	Trim. de réf.	dern. trim.	trim. préc.	1988
PIB CANADA †	III-89	2,3	1,4	5,0
Investissements †	III-89	3,7	11,6	16,7
Revenu personnel disponible †	III-89	1,9	-2,3	4,1
Profits des entreprises †	III-89	-5,4	-18,3	10,7
% d'utilisation des capacités industrielles	III-89	86,3	87,0	88,4
PNB ÉTATS-UNIS †	IV-89	0,5	3,0	4,4

1) Variation entre le mois de référence et le mois précédent

2) Variation entre le mois précédent, le mois de référence et le mois antérieur

3) Croissance annuelle moyenne des 12 derniers mois

4) Non dessaisonné

† dollars constants

‡ dollars courants

Source: Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Augmentation inquiétante du nombre de faillites au Québec

■ Au cours des dix premiers mois de 1989, les passifs des faillites commerciales du Québec représentaient 61 % du total canadien. Voilà un chiffre pour le moins alarmant!

Cette proportion n'était que de 15 % en Ontario. Et le Québec avait également plus que son lot de faillites personnelles... de quoi préoccuper les institutions financières d'ici.

Voilà l'une des conclusions qui se dégagent d'une étude des plus intéressantes publiée récemment par la Direction de l'analyse de la conjoncture industrielle rattachée au ministère québécois de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie (MICT).

Ce document s'intitule *Le secteur manufacturier et le commerce au Québec en 1989*.

Points forts en 1989: exportations et investissements

Le document publié par le MICT révèle — cela en surprendra plusieurs — que les exportations internationales du Québec ont très bien performé au cours des deux premiers trimestres de 1989, cela tant en valeur absolue qu'en regard du Canada.

En effet, les exportations québécoises ont alors progressé de 10 % par rapport à leur niveau du premier semestre de 1988 alors que celles du Canada stagnaient.

Les exportations québécoises de papier journal, le produit d'exportation le plus important du Québec, ont toutefois décliné au rythme de 10 %. La tendance nettement à la hausse du dollar CA depuis le début de 1987 aura anéanti ce secteur.

Mais tous les autres principaux produits exportés par le Québec enregistraient des gains substantiels. Fait intéressant, l'aluminium était en voie de rattraper le premier rang au papier journal au chapitre des produits exportés par le Québec.

Il faut toutefois souligner que la bonne performance du Québec au chapitre des exportations dépend de la mise en place de nouvelles capacités de production orientées vers l'exportation. Dans le secteur de l'aluminium, on pense ici à l'usine de Bécancour et à l'expansion de Reynolds à Baie-Comeau.

Les expéditions de l'usine de Hyundai à Bromont rendent aussi compte en partie de la bonne

tendue des ventes d'automobiles à l'étranger par le Québec.

L'impact défavorable de l'appréciation du taux de change du dollar CA sur les exportations québécoises pourrait bien compenser, et au-delà, ces influences au cours des prochains trimestres.

Autre point fort du Québec en 1989: les investissements des entreprises. La performance du Québec à ce chapitre aurait même été plus reluisante qu'en Ontario. Il reste qu'un cycle baissier des investissements semble s'être enclenché au Canada au cours du troisième trimestre de 1989.

Points faibles: consommation et faillites

Au cours des neuf premiers mois de 1989, les ventes au détail ne se sont accrues que de 2,3 % au Québec en regard de la période correspondante l'année précédente contre 5,3 % pour l'ensemble du Canada.

Le taux d'endettement des ménages québécois, défini comme le rapport entre les emprunts des ménages et leur revenu annuel après impôts, était relativement élevé en 1988 puisqu'il se situait à 63 %.

De surcroît, le taux d'épargne des Québécois fut sensiblement plus faible que celui des Canadiens en 1987 et 1988. Au cours de cette période, il s'est situé à 8,2 % au Québec contre 9,3 % pour l'ensemble du Canada.

On le sait, le Québecois moyen s'endette davantage et épargne moins que son homologue ontarien. Mais force était pour lui d'assainir son bilan au premier semestre de 1989 dans une conjoncture de taux d'intérêt réels miro-

bolants. Son taux d'endettement a diminué alors que son taux d'épargne a bondi à 10,6 %.

Il en est résulté une forte retraite de la croissance des dépenses des Québécois. Il faut cependant souligner que le rebond de leur taux d'épargne au premier semestre de 1989 résultait de fortes rentrées de fonds émanant des mesures fiscales tardives de 1988. On observerait une baisse du taux d'épargne des Québécois au cours des prochains trimestres.

La montée des faillites au Québec ne laisse pas de préoccuper. Au cours des dix premiers mois de 1989, le nombre des faillites personnelles s'y chiffrait à 9 205, en hausse de 16 % par rapport à la même période de l'année précédente.

Ces faillites représentent 38 % du total canadien alors que la part de la population québécoise dans l'ensemble canadien est de l'ordre de 25 %. Les résultats ne sont pas plus rassurants du côté des entreprises, comme nous le men-

tionnions auparavant.

Une population qui recourt davantage au levier, ou à la dette, pour financer ses dépenses réagit davantage aux fluctuations cycliques. C'est présentement ce qui se produit au Québec.

On redoute par conséquent un ralentissement économique beaucoup plus important au Québec que dans les autres provinces. Les données statistiques évoluent déjà sur cette pente. La hausse angoissante du taux de chômage à Montréal en janvier témoigne de cette éventualité.

RAYMOND THÉORET



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

CAPSULES

Prix de matières brutes: baisse

■ L'indice des prix des matières brutes (IPMB, 1981 = 100) a reculé de 0,9 % d'un mois à l'autre en décembre, rapporte la revue hebdomadaire *Infomat de Statistique Canada*. La tendance à la baisse se poursuit depuis juin 1989.

La composante des combustibles minéraux est demeurée inchangée, après avoir augmenté pendant

deux mois consécutifs. Les prix des combustibles minéraux, surtout ceux du pétrole brut, ont enregistré des hausses considérables au cours des cinq premiers mois de 1989.

Les prix des animaux et des produits d'origine animale ont augmenté, poursuivant leur tendance fluctuante à la hausse qu'ils ont suivie tout au long de 1989.

Les prix des légumes ont diminué de 2,2 %, confirmant la tendance à la baisse amorcée en juin.

Le scénario de 1982 ne se reproduira pas cette fois-ci

La gestion efficace des stocks sauvera le secteur manufacturier

■ Le secteur manufacturier se dirige vers une récession ou, à tout le moins, vers un ralentissement.

Par contre, les énergies investies dans la gestion des stocks par les entreprises manufacturières canadiennes et québécoises écartent systématiquement la possibilité d'une récession de l'ampleur de celle vécue en 1981-1982.

Historiquement, les récessions économiques ont généralement été créées par une accumulation trop grande de stocks de produits finis. Pour les écouler, il fallait réduire la production, provoquant ainsi des pertes d'emplois. C'est ce qui s'est produit en 1981-1982.

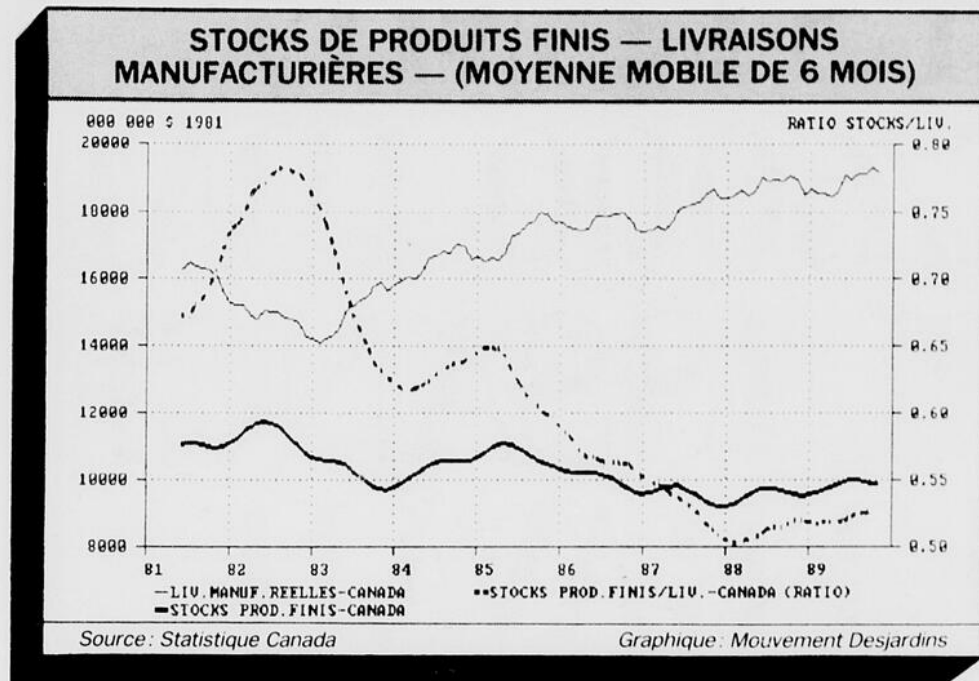
Au début de la dernière récession, les livraisons manufacturières étaient à la baisse, alors que la production manufacturière augmentait de 3,7 %, à un moment où les stocks de produits finis étaient élevés.

Il aura fallu près de deux ans avant d'écouler les stocks accumulés, en maintenant un faible niveau de production.

Actuellement, la situation est différente. Les entreprises ont tiré de bonnes leçons de cette fâcheuse expérience.

Depuis les sept dernières années, elles ont appris à bien maîtriser leurs stocks de produits finis, par le biais de l'informatisation et des nouvelles techniques de gestion.

Les taux d'intérêt élevés ont également incité les



entreprises à réduire le plus possible le financement à court terme exigé par la possession de stocks.

À titre d'exemple, **Alcan** (Mtl, 24,50\$) a réussi à augmenter son taux de roulement des stocks de 3,9 en 1985 à 5,1 en 1988. Cela signifie que les stocks de l'entreprise ont été vendus complètement 5,1 fois durant l'année comparativement à 3,9 fois en 1985.

Plus les stocks tournent vite, moins ils restent longtemps dans l'entrepôt ou dans la cour: aussitôt produits, aussitôt livrés.

Le phénomène se remarque dans la plupart des entreprises. Le taux de roulement des stocks de **Bombardier** (Mtl, B, 15,88\$) est passé de 3,1 en

1984 à 6,3 en 1989 et de 3,5 à 15,7 pour **Labatt** (Mtl, 21,75\$).

Dans l'ensemble du secteur manufacturier canadien, le ratio stocks de produits finis/livraisons oscille présentement entre 0,50 et 0,55, comparativement à 0,7 avant la récession de 1981-1982, soit une baisse de près de 30 %.

Les stocks réels des produits finis poursuivent une tendance à la baisse depuis 1982 et ce, malgré une hausse importante des livraisons. Cette tendance se constate dans toutes les industries manufacturières.

Ainsi, la récession anticipée dans le secteur manufacturier sera de faible intensité et de courte durée car le niveau des stocks est

présentement bas.

Ce qui est encourageant, c'est que la production manufacturière a tendance à se replier avec le ralentissement des livraisons, forçant les stocks de produits finis à diminuer à un faible niveau.

YVES

ST-MAURICE



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

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

Forte hausse des ventes d'autos américaines

■ Au cours des 10 premiers jours de février, les ventes de véhicules automobiles (voitures et camions) de fabrication américaine ont fortement augmenté de 8,2 % par rapport à la même période en 1989.

Durant la période visée, les ventes de voitures nord-américaines ont fait un bond de 10,1 % alors que celles de camions ont progressé de 4,8 %, mettant temporairement fin au ralentissement marqué qu'ont connu les fabricants nord-américains à la fin de l'année dernière.

prétendent qu'Exxon serait disposée à verser des centaines de millions de dollars US pour éviter la mauvaise publicité que lui vaudrait un affrontement avec le gouvernement dans une cause criminelle.

Italie: hausse de la production

■ La production industrielle totale a progressé de 2,9 % en 1989 en Italie comparativement à 1988, rapporte **Istat**, le bureau national italien de statistiques.

Exxon réglera hors-cour

■ Selon des sources bien informées, la société pétrolière **Exxon** (New York, 47\$ US) et le gouvernement US en arriveraient bientôt à une entente dans l'affaire de pollution qu'a entraînée l'accident de l'**Exxon Valdez**.

Des observateurs qui suivent l'affaire de près

Chute du surplus japonais

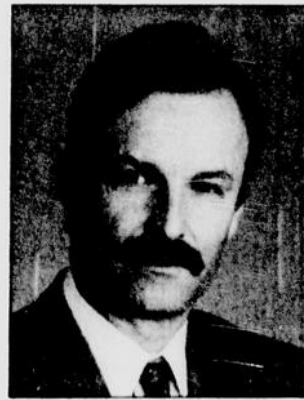
■ Le niveau du surplus commercial japonais en janvier dernier témoigne d'un recul gigantesque de 89 % par rapport au niveau de l'an dernier.

Le surplus du mois de janvier 1990 représente le dixième du surplus réalisé en janvier 1989.

NOMINATIONS



Angelo Roy



Yves Mailhot

L'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec a le plaisir d'annoncer l'élection de monsieur Yves Mailhot, président-directeur général de la compagnie Pavages Maska Inc., au poste de président du conseil d'administration, lors de son assemblée générale annuelle du 19 janvier 1990. Monsieur Mailhot succède à monsieur Angelo Roy, président-directeur général de Pavage Sartigan Ltée, qui complétait son terme à la présidence.

Ont également été élus au comité exécutif, messieurs Angelo Roy, président ex-officio, Jean-Claude Bouffard, Michel Bérubé, Réjean Gingras, Lucien Thibault, Jacques Parenteau, Jean Perron ainsi que Donald Quane et comme administrateurs, messieurs Marcel Beaudoin, Théo F. Blanchard, Bernard Brassard, Hugues Champagne, Jean Dropinski, André Lamarche, François Faucher, Julien Savard, Denis Hébert, André Morin et Alain Tougas. Ont aussi été élus comme observateurs, messieurs Len St-Pierre, président des membres associés, Michel Bouchard, Gilles P. Verronneau, Rod Cormier, François Côté et Bernard Métivier.

L'A.C.R.G.T.Q. regroupe quelque 600 membres qui oeuvrent dans le domaine de la construction de routes et de grands travaux de génie civil, tels les barrages, les centrales hydroélectriques, les ponts, les viaducs, les usines de filtration et d'épuration des eaux, les systèmes d'adduction d'eau et d'égouts, les quais, les lignes de transport d'énergie et de distribution, etc...



ASSOCIATION DES
CONSTRUCTEURS DE ROUTES
ET GRANDS TRAVAUX
DU QUÉBEC

CCFL

Nous sommes heureux d'annoncer la création de

Placements CCFL Inc.

Placements CCFL Inc. se spécialisera dans les placements privés auprès d'investisseurs institutionnels et procurera une variété de services complémentaires destinés aux compagnies canadiennes de moyenne envergure à forte croissance.

CORPORATION CANADIENNE DE FINANCEMENT LTÉE
MONTRÉAL TORONTO

LE NOUVEAU SYSTÈME RISC/6000 IBM: LA PUISSANCE AU TRAVAIL

La famille de postes de travail
et de serveurs la plus puissante de l'heure

La puissance au travail. Exécuter un travail qui doit être fait, cela est important. L'exécuter rapidement, voilà toute la différence! Alors, si vous recherchez plus de puissance et de meilleures performances, la nouvelle famille de postes de travail et de serveurs POWERstations et POWERservers du Système RISC/6000 IBM basée sur UNIX constitue la solution idéale.

La vitesse de traitement la plus rapide. La famille de POWERstations et de POWERservers du Système RISC/6000 est fondée sur l'architecture RISC améliorée, offrant ainsi une vitesse de traitement plus rapide. En effet, les ordinateurs du Système RISC/6000 peuvent exécuter plusieurs instructions de programme en peu de temps, ce qui permet à vos applications de tourner plus rapidement.

Plus de puissance pour les applications techniques. Grâce à une vitesse de traitement maximale de 41 MIPS, les POWERstations du Système RISC/6000 offrent la puissance nécessaire à l'exécution des applications à calcul numérique intensif telles que les applications CAO/FAO, la productique et les applications CASE, et ce, comme jamais auparavant. Ils acceptent également une variété de cartes graphiques pour répondre à vos besoins.

Plus de puissance pour les applications commerciales. Les POWERservers du Système RISC/6000 ont la capacité de prendre en charge un réseau étendu d'utilisateurs. Ils représentent un choix judicieux à un prix concurrentiel pour les utilisateurs qui travaillent avec des applications commerciales multi-utilisateurs dans des environnements de serveurs. Vous les trouverez particulièrement faciles à utiliser grâce à la gestion améliorée de leur espace disque et à leur système de gestion de fichiers.

IBM se conforme aux systèmes ouverts. Les POWERstations et les POWERservers du Système RISC/6000 prennent en charge vos applications UNIX et ce, grâce à l'utilisation d'AIX version 3, notre version améliorée et non exclusive du système d'exploitation UNIX.

AIX version 3 est le système d'exploitation UNIX de la décennie. Au moment de sa conception, IBM s'est ralliée aux efforts de normalisation de l'industrie. Ainsi, AIX répond aux normes des systèmes ouverts comme POSIX, aux normes d'interface utilisateur comme Motif et X-Windows System ainsi qu'aux logiciels de connexion de réseaux standards comme NFS.

De plus, toujours fidèle à sa bonne réputation en matière de normes supérieures de soutien matériel et logiciel, IBM a mis au point la documentation la plus complète et la plus exhaustive sur les produits dérivés de UNIX. Elle en a d'ailleurs facilité l'accès grâce à la recherche en direct de documents en hypertexte.

Des solutions pratiques à votre portée. IBM et ses partenaires commerciaux proposent maintenant des centaines d'applications tournant sous AIX dans des secteurs aussi variés que l'éducation, le gouvernement, la fabrication, la distribution, les télécommunications et les services publics. Et bientôt, beaucoup d'autres applications vous seront également offertes.

Une puissance accrue à un prix concurrentiel.

La puissance? Oui! Et à un prix bien moindre que vous ne croyiez. Tout compte fait, aucune autre famille de postes de travail ne peut rivaliser avec la vitesse et les performances de la famille des POWERstations et des POWERservers du Système RISC/6000 IBM.

Pour avoir une démonstration ou obtenir plus de renseignements sur la famille des postes de travail et des serveurs POWERstations et POWERservers du Système RISC/6000 IBM, composez le numéro de libre appel 1 800 465-1234 ou communiquez avec le représentant IBM le plus près de chez vous.



L'industrie du logiciel se rassemble autour d'un programme de financement

pp. 16-17

Claude Lemay



Le roulement du personnel des agences de publicité coûte cher aux clients

pp. 36-37

Promoteur et gestionnaire de résidences pour aînés

Le groupe
DION LEBEAU
& associés

614, rue St-Jacques, Montréal 875-7111

■ L'édition électronique apparaît déjà comme l'une des technologies vedettes des années 1990.

Or, une PME de Montréal, **Logidec**, a réussi à s'installer à l'avant-garde de ce créneau florissant mais concurrentiel de l'imprimerie de pointe.

De son siège social et chef-lieu informatique dans le Vieux-Montréal, Logidec dirige maintenant un réseau qui s'étend vers New York, Paris et Toronto, et qui emploie 170 personnes.

Depuis son lancement en 1977, Logidec affiche une taux de croissance annuel composé de l'ordre de 37% par an. Elle prévoit des revenus de 12 M\$ pour l'exercice en cours, dont environ le quart provient de clients hors-Québec.

Son président et co-actionnaire, **Raymond Blain**, mise ferme sur des revenus de 15 M\$ pour l'an prochain, au terme d'un troisième plan quinquennal de développement.

Avance technologique

Pour les cinq ans qui suivront, à l'horizon 1997, c'est aux environs de 25 M\$ de revenus par an que Logidec entend se situer, « sans investisse-

Édition électronique: Logidec dispose d'un réseau étendu à New York, Paris et Toronto

LOGIDEC EN UN COUP D'OEIL

Siège social.....	Montréal
Chiffre d'affaires.....	12 M\$
Nombre d'employés.....	170
Activité.....	Édition électronique
Principaux marchés.....	Québec, Ontario, USA, France
Actionnaires.....	Raymond Blain, André Boulay, André Goulet, Robert Dionne, et employés-cadre
Année de fondation.....	1977

Tableau: LES AFFAIRES

ments trop importants», estime son président.

«Nous avons misé dès le départ sur l'avance technologique pour nous distinguer et prendre de l'expansion en offrant la gamme la plus étendue de services en édition électronique.

«Aujourd'hui, malgré notre taille, nous avons des concurrents avec des moyens financiers bien supérieurs qui nous envient notre position technologique», soutient M. Blain.

Logidec a fait de l'impression typographique par laser l'une de ses principales chasses gardées. La chaîne est complète: de la

réception de données brutes des ordinateurs de ses clients jusqu'à la mise en page et l'impression à haute vitesse des documents.

Selon son président, Logidec effectue le cycle d'impression deux fois plus rapidement qu'au moyen des procédés habituels d'imprimerie.

Recherche

Cette performance lui a notamment permis de se tailler un marché intéressant dans la confection et l'impression de relevés personnalisés d'avantages sociaux ou de plan de retraite chez les grands em-



Raymond Blain: «L'exclusivité de nos logiciels fait notre force. Elle nous a permis de nous tenir debout dans le marché de l'édition électronique.»

ployeurs et les bureaux d'actuaire.

Logidec est maintenant engagée dans un programme de recherche et développement de 100 000 \$ pour la mise au point de l'impression électronique à distance.

Avec une telle technologie, les documents créés par Logidec à partir des données brutes de ses clients seraient imprimés sur leurs propres imprimantes au laser, par liaison informatique.

Logidec discute d'ailleurs avec **Provigo** l'impression à distance des étiquettes de prix et de codes de produits des étagères, par l'entremise d'un réseau d'imprimantes au laser situées dans les supermarchés.

À plus long terme, Logidec souhaite intégrer les télécopieurs à son réseau d'impression à distance.

Ses clients pourraient ainsi transmettre leurs catalogues ou leurs listes de prix mis à jour auprès

d'un groupe prédéterminé de destinataires, en éliminant presque toute manipulation de papier, explique M. Blain.

Marchés extérieurs

Les logiciels-maison de Logidec (**Logidec**, **Logitex** et **Logilaser**) constituent encore aujourd'hui le cœur technologique de l'entreprise, au Québec mais aussi à l'extérieur.

À Toronto, des clients comme **Sears Canada**, **La Baie** et des compagnies d'assurances telles que **Traveler's** et **Wellington** lui confient cette année pour quelque 2 M\$ de contrats en édition électronique.

À New York, Logidec fournira cette année pour 1 M\$ de services d'édition électronique et d'impression au laser pour des firmes d'actuariat et des clients comme **Pan-Am**, le siège des **Nations-Unies** et l'**Association du transport aérien international** (IATA).

Par ailleurs, le fabricant

d'ordinateurs **Wang** de Boston courtise Logidec pour l'intégration de ses logiciels dans les systèmes d'édition électronique vendus à des éditeurs d'envergure tels que **McGraw-Hill** et **Matthew Bender**.

Vente de logiciels

Logidec prévoit encaisser un demi-million de dollars de revenus de la vente de ses logiciels aux États-Unis dès cette année.

Ces logiciels sont pour usage interne seulement par leurs acheteurs, s'assure Logidec, afin de protéger son marché d'édition électronique corporatif.

Outre-Atlantique, Logidec est associée depuis quelques années déjà avec la firme française d'édition électronique **Data Page**. Cette dernière est active à Paris, Lyon et Rouen avec ses 70 employés et des revenus de l'ordre de 60 M de francs (12,5 M\$ CA).

MARTIN VALLIÈRES

Le succès d'un créneau de marché

■ Avec le recul, **Logidec** apparaît comme le cas type d'une PME qui, par son dynamisme technologique, réussit à progresser rapidement dans un marché pourtant encombré, l'édition et l'imprimerie.

L'entreprise a vu le jour en 1977 de l'association de trois programmeurs et d'un représentant, en l'occurrence **Raymond Blain**, président de Logidec, qui étaient tous employés d'une même firme de photocomposition d'imprimés.

Leur employeur avait alors décidé de regrouper ses activités à Toronto. M.

Blain et ses trois collègues, **André Boulay**, **André Goulet** et **Robert Dionne**, optent pour l'entrepreneuriat.

Logidec passera le cap du premier million de dollars de chiffre d'affaires à son quatrième exercice financier.

Six ans plus tard, elle franchit les 5 M\$, puis 10 M\$ dans les deux années qui suivent. Par ailleurs, outre ses quatre cofondateurs, des employés-cadres de Logidec participent maintenant à son capital-actions.

Malgré une conjoncture économique chancelante, les prévisions budgétaires de Logidec font état de revenus de 15 M\$ pour 1991, et de 25 M\$ dans les cinq années qui suivront.

«Nous sommes dans un secteur plutôt protégé des cycles économiques», estime le président de Logidec.

«En fait, nos clients veulent réduire leur coût d'impression interne. Les entreprises et les gouvernements adoptent de plus en plus le faire-faire, et c'est à notre avantage.»

UN REER...
c'est tellement personnel

Investissez dans les CPG SNF - REER et bénéficiez de nos taux spéciaux.

Taux sujets à changement sans préavis. Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec.

11 3/4 %
18 MOIS

INTÉRÊTS PAYABLES À L'ÉCHÉANCE

1 AN	11 1/2 %
3 ANS	11 1/4 %
5 ANS	11 %

BONI additionnel pour les personnes ayant atteint 60 ans.
Minimum: 5 000 \$

UN PRÊT REER...
c'est tellement personnel

D'ici au 1^{er} mars 1990, nous pouvons vous prêter la totalité de votre contribution annuelle à seulement 1/2 % de plus que le taux préférentiel.

Cette offre s'applique aux CPG SNF d'un an et plus et au Fonds SNF.

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

Montréal - centre-ville
(514) 844-2050
1-800-361-8525

Sillery - ave. Maguire
(418) 681-1550



Personnellement, moi... c'est la SNF

SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE
GROUPE MFQ

Au service des Québécois depuis plus de 70 ans

Une initiative depuis longtemps nécessaire

L'industrie du logiciel se rassemble autour d'un

HARBOUR CASTLE WESTIN TORONTO



8900\$*
par chambre, par nuit, occupation simple ou double

EN VIGUEUR JUSQU'AU 31 MARS 1990

- Seulement 50 chambres par nuit sont disponibles à ce prix.
- Découvrez le lieu de villégiature par excellence au centre-ville de Toronto, le Harbour Castle Westin.
- Venez admirer nos restaurants, nos salons et notre hall fraîchement rénovés.
- Les magasins du centre-ville, les théâtres, la tour du CN et le SkyDome sont tous facilement accessibles grâce à notre autobus navette gratuit.

*Le prix ne comprend pas la taxe de vente provinciale de 5%. Les tarifs ne sont pas disponibles pour les groupes ou les personnes qui ont déjà fait leurs réservations.

Pour réserver, appelez votre agent de voyages, ou composez le numéro sans frais des hôtels Westin 1-800-228-3000, ou encore communiquez directement avec l'hôtel au (416) 869-1600.



WESTIN
HOTELS & RESORTS

■ **Stephen Bingham**, président de la firme de logiciel **Alias Research**, de Toronto, veut convaincre le gouvernement canadien de garantir les prêts bancaires consentis aux firmes de logiciels en voie de maturation.

Les participants au colloque *Logiciel 90*, tenu récemment à Montréal, ont endossé à l'unanimité son initiative, baptisée le *Programme Phoenix*, qui s'attaque aux problèmes de financement des entreprises de logiciel.

La croissance de l'industrie canadienne du logiciel est lourdement handicapée par la très faible disponibilité de capital de risque pour ce type d'entreprise, contrairement à ce qui se produit aux États-Unis. M. Bingham juge que si rien ne change, la moitié des firmes canadiennes de logiciel auront disparu d'ici 18 mois.

En 1988, les fonds de capital de risque ont avancé aux firmes de logiciel canadiennes seulement 11 M\$. La même année, les institutions équivalentes aux États-Unis ont don-

né 507 M\$ pour le développement de l'industrie américaine.

Horizons bloqués

M. Bingham a élaboré son programme après avoir essuyé trop de refus de la part des fonds canadiens de capital de risque depuis la mise sur pied de son entreprise, il y a sept ans. Avec un chiffre d'affaires de 15 M\$ l'an dernier, **Alias Research** compte parmi ses clients la majorité des fabricants mondiaux d'automobiles qui utilisent son logiciel de conception et de dessin pour leurs nouveaux modèles.

Alias Research doit injecter de nouveaux fonds et aurait besoin de 5 à 10 M\$ pour amorcer une nouvelle étape d'expansion et améliorer constamment son produit. M. Bingham a décidé qu'il ne recommencerait pas la ronde des rencontres infructueuses.

L'entrepreneur ontarien s'est trouvé un allié québécois en **Claude Lemay**, président de la firme de logiciel **Alis Technologies**,



Claude Lemay, président d'Alis Technologies, croit qu'il est crucial pour les firmes de capital d'ici de s'arrimer aux réseaux de risque américains.

de Montréal. Présente dans plus de quarante pays, **Alis** exporte, entre autres, des logiciels populaires comme **MS-DOS**, traduits en arabe, farsi, coréen, japonais, et pour lesquels **Microsoft** lui verse des redevances.

Malgré le fort potentiel que représentait son projet, **Alis** a connu les mêmes problèmes de financement qu'**Alias**. Elle les a résolus dans un premier temps en obtenant l'assistance d'une firme de capi-

tal de risque de San Francisco. **Alias**, pour sa part, a trouvé une oreille bienveillante auprès d'une société de Boston.

Consensus à définir

Les deux hommes d'affaires se sont donc amenés au colloque *Logiciel 90* qui se tenait sous la responsabilité conjointe de l'**Association canadienne des entreprises de services en informatique (CADAPSO)** et de l'**Associa-**



programme de financement

En informatique, un avantage concurrentiel est souvent éphémère

■ Pour **Michael Potter**, président de **Cognos**, d'Ottawa, l'informatique est tellement mouvante qu'aucune entreprise ne peut prétendre y détenir un avantage concurrentiel durable.

Ces propos ont donné le ton dès l'ouverture de *Logiciel 90*, un colloque qui réunissait à Montréal environ 400 représentants de l'industrie canadienne du logiciel.

Première firme canadienne de logiciel, avec des revenus d'environ 100 M\$, Cognos n'a pas été épargnée par la concurrence accrue et les constants changements qui

ont secoué l'industrie au cours de la dernière décennie.

L'entreprise vient tout juste de retrouver la rentabilité après avoir traversé les trois pires trimestres de toute son existence.

L'homme d'affaires d'Ottawa a précisé qu'à sa connaissance aucune des firmes canadiennes réalisant plus de 10 M\$ de revenus par année n'avait échappé à une situation déficitaire au cours des deux dernières années.

Gagnants détrônés

Il a d'abord rappelé que, parmi les 20 premières firmes au Canada,

seulement deux sont contrôlées par des intérêts canadiens. Aux États-Unis, seule Cognos s'est hissée au rang des 50 plus importantes, dont les revenus annuels sont supérieurs à 25 M\$.

Tandis que les dix premières firmes américaines ont vu leurs revenus croître de 38 % en 1988, les compagnies canadiennes au même rang ont progressé de seulement 13 %.

Pour expliquer que les positions dominantes ne sont jamais assurées, M. Potter a indiqué que le créneau occupé par Cognos avait été marqué au cours de la dernière décen-

nie par le remplacement des vieux concepts de base de données, d'interface avec l'utilisateur et de communications entre appareils.

Pendant que les normes progressent et remettent en question tout avantage concurrentiel, les modèles de vente et les stratégies de distribution réinventés permettent l'émergence de nouveaux joueurs.

Cullinet et **MSA**, deux compagnies américaines qu'un expert reconnu donnait comme gagnants sûrs il y a cinq ans, viennent d'être rachetées tour à tour. « Dans l'industrie du

logiciel, il n'y a pas de gagnants, mais seulement ceux qui vont vivre jusqu'à la prochaine bataille », retient M. Potter de son expérience.

Refusant de tirer sur le gouvernement ou les firmes de capital de risque, le président de Cognos a convié l'industrie du logiciel à s'en remettre davantage à des dirigeants plus compétents, au besoin américains. Il existerait trop peu de Canadiens, à son avis, capables de presider aux destinées d'entreprises informatiques atteignant un chiffre d'affaires de plus de 100 M\$.

tion canadienne de technologie de pointe (CATA).

Consultés à propos de leur projet, les responsables gouvernementaux et les autorités bancaires leur avaient en effet conseillé d'obtenir l'appui de l'industrie.

C'est maintenant chose faite et le comité s'affaire-

ra à préciser les modalités du *Programme Phoenix* de telle sorte qu'elles reflètent un consensus partagé par le plus grand nombre de membres de l'industrie. Des représentants de CADPSO et de CATA ont pleinement endossé cette démarche.

Pour l'instant, la proposition de M. Bingham

permettrait aux firmes ayant réalisé des ventes de 3 à 50 M\$ d'avoir accès à des prêts commerciaux « afin de réaliser un plan d'affaires stratégique visant à développer la compagnie et à atteindre des taux de rendement acceptables sur cinq ans ».

Les banques avanceraient jusqu'à 80 % des

montants nécessaires et le gouvernement leur garantirait de recouvrer 85 % de leurs fonds si les boîtes de logiciels échouaient.

Firmes d'ici désavantagées

Contre un tel coup de pouce, les firmes de logiciel accepteraient de con-

sacrer 0,5 % des montants prêtés à des campagnes de promotion, menées par la **National Software & Services Council** et destinées à encourager l'utilisation de logiciels canadiens. Une fois leur prêt remboursé, elles verseraient aussi 1 % de leurs ventes totales par année, jusqu'à concurrence de 20 % du montant

prêté, afin de constituer un fonds de démarrage de nouvelles compagnies de logiciels.

Parce que l'industrie du logiciel deviendra le plus important secteur économique à l'échelle mondiale, M. Bingham soutient que le gouvernement doit éviter de compter uniquement sur les ressorts du secteur privé. Il doit intervenir en donnant des garanties aux banques, ce qu'il ne pourrait bien entendu accorder à tous les secteurs.

Du fait qu'elles n'ont aucun actif tangible à offrir en garantie aux banques, les firmes de logiciel ont besoin d'une telle aide, donne-t-il comme explication à un tel privilège.

Certains fonctionnaires québécois présents au colloque se montraient sceptiques quant à la coopération du gouvernement fédéral à cette initiative dans le contexte actuel de restrictions budgétaires.

De plus, ils questionnaient la pertinence d'un seuil aussi élevé que 3 M\$ pour être éligible au programme. C'est placer la barre trop haute pour la très grande majorité des firmes québécoises de logiciel.

VALLIER
LAPIERRE

En bureautique, pour être à l'unisson, il faut souvent plus qu'un simple coup de baguette.

OU COMMENT ORCHESTRER LA CONNECTIVITÉ À HAUTE VITESSE AVEC LES RÉSEAUX LOCAUX DE BELL.

Pour ceux qui ne veulent plus rien entendre des connexions improvisées, Bell Canada suggère une gamme harmonieuse de réseaux locaux à haute vitesse. Avec les produits **Landscape^{MC}**, il est aussi facile de mettre au même diapason les petits réseaux d'ordinateurs personnels que les installations à grande échelle comprenant des ordinateurs de divers fournisseurs. Dans bien des cas, les réseaux **Landscape** peuvent être mis en place sans investissement de câblage supplémentaire puisqu'ils peuvent utiliser en grande partie les fils téléphoniques déjà installés par Bell.

Landscape offre un choix complet de solutions aux problèmes de connectivité: **Ethernet^{MC}** (norme 802,3 de l'IEEE) implanté en étoile sur fibres optiques ou paires torsadées non blindées, grâce aux produits **LattisNet^{MC}**; l'anneau à jeton **Token Ring^{MC}** d'IBM (norme 802,5 de l'IEEE); ou encore, pour vos **Macintosh^{MC}**, le populaire système **PhoneNet^{MC}** de Farallon.

Vos ordinateurs personnels peuvent maintenant s'accorder facilement entre eux et avec d'autres systèmes intelligents grâce à un chef d'orchestre hors pair: le système d'exploitation de réseau **VINES^{MC}** de Banyan. De plus, les ponts, passerelles et routeurs assurent la connectivité dans n'importe quel

environnement, grâce à des protocoles populaires comme le TCP/IP. Ainsi, vos divers types d'ordinateurs peuvent travailler de concert.

Et pour prévenir les fausses notes, les produits de la gamme **Landscape** répondent aux normes d'excellence de Bell, un fournisseur qui donne le ton en matière de soutien technique.

Pour réussir en affaires, il faut parfois prendre des risques. Mais il y a aussi des risques qu'il ne faut pas prendre. Quand il s'agit de bureautique intégrée, faites appel à Bell.

Composez le 1 800 668-BELL.

Marques de commerce: Landscape est une marque de commerce appartenant à Bell Canada, Ethernet, à Xerox Corp., LattisNet, à SynOptics Communications Inc., Token Ring, à International Business Machines Corp., Macintosh, à Apple Computer Inc., PhoneNet, à Farallon Computing Inc., et VINES, à Banyan Systems Inc.

Le choix le plus sûr est aussi le meilleur.

L'efficacité passe par Bell^{MC}

Bell

■ Ayant reçu un octroi de 240 000\$, la Société APG, firme de consultants de Montréal, mènera une étude de faisabilité en vue d'établir à Montréal un centre de génie logiciel au coût de 100 M\$.

Espérant que l'étude conduira à des actions concrètes de la part de partenaires privés, les responsables jugent que le projet pourrait démarrer dès l'automne prochain.

Le Centre se verra une unité non pas de recherche, mais de développement de logiciels destinés

Menée par la Société APG

Étude de faisabilité en vue d'établir un centre de génie logiciel à Montréal

aux applications de grands projets aéronautiques, spatiaux et de défense.

Ces projets exigent des logiciels destinés à des systèmes de contrôle en temps réel extrêmement sophistiqués qui nécessitent des conditions serrées de sécurité et de fiabilité.

Un exemple bien connu de ce genre de développement est celui qu'effectue Paramax à Ville Saint-Laurent.

Au dire d'André Poirier, le président d'APG, chaque méga-contrat que le Canada alloue dans ce domaine des grands projets va nécessairement au

profit de grandes firmes étrangères parce que le pays ne recèle les ressources ni matérielles ni humaines pour les mener à bien.

Cas typique, le grand contrat de 2,5 milliards de dollars pour la refonte des systèmes de contrôle aé-

rien est allé récemment à Hughes Aircraft. Martin Marietta, sous-traitante du projet, est responsable de sa part logiciel au coût d'un milliard de dollars.

Même Canadair, pour la mise au point du système automatisé de pilotage de la fameuse pinotte, l'hélicoptère de reconnaissance militaire CL-227, a dû faire appel à des compétences extérieures. «On se retrouve régulièrement à devoir faire venir un ingénieur d'Angleterre à 2 000\$ par jour pour faire le travail, signale Jean-Paul Pérusse, le président du conseil d'APG. Quand il retourne dans son pays, sa compétence retourne avec lui.»

Unité de développement qui misera au départ sur les sous-contrats, le Centre de génie logiciel se verra un lieu de transfert de technologie qui assurera au Canada que la compétence importée restera ici.

Pour l'instant, trois groupes de partenaires financent l'étude de faisabilité, un tiers provenant de

Spar Aérospatiale, de Canadair, d'IBM Canada, d'Oerlikon Aérospatiale de même que d'une firme britannique, IPSYS PLC. Un autre tiers provient des gouvernements fédéral et provincial dans le cadre de l'entente Canada-Québec; le dernier tiers est fourni par APG.

La firme, qui compte présentement une centaine de consultants, espère intéresser de nombreux partenaires, en plus de ceux qui participent présentement au financement de l'étude de faisabilité, au projet dont le coût d'implantation est estimé à 100 M\$.

Un tel montant est justifié du fait qu'il faudra équiper le Centre de machinerie et de logiciels informatiques fort sophistiqués, sans compter qu'il faudra ériger une cage de Faraday, comme a dû le faire Paramax.

YAN

BARCELO

PHILADELPHIE ET RETOUR.
PHILADELPHIE ET RETOUR.
PHILADELPHIE ET RETOUR.

\$88

ALLER SIMPLE

TOUTES LES PLACES DE
CLASSE ÉCONOMIE SUR TOUS
LES VOLS. 3 VOLS PAR JOUR.

Vous pourrez prendre un vol sans escale de Midway Airlines® pour Philadelphie pour seulement 88\$ l'aller simple en classe économie.

En fait, Midway assure les seuls vols sans escale entre l'aéroport de Dorval à Montréal et Philadelphie et ce, 3 fois par jour.

Alors, pourquoi ne pas essayer le service sympathique de Midway qui vous est offert à un prix vraiment, vraiment économique.

Appelez votre agent de voyages ou Midway Airlines au 1-800-648-9626 aujourd'hui.

CONDITIONS: Le tarif est valable pour toutes les places de classe économie sur tous les vols jusqu'au 15 mars 1990. Tarif aller simple sans obligation d'achat de billet aller-retour. Taxe non comprise.

Midway Airlines®
MIEUX FAIRE, MIEUX PLAIRE.



LES DÉJEUNERS-CAUSERIES 1989-1990
de La Chambre de commerce
du Montréal métropolitain

Monsieur Eugene N. Riesman
Président du Conseil
La Corporation Première, Québec



Le mardi, 6 mars 1990 à midi
Hôtel des Gouverneurs - Le Grand

Allocution:

«Coentreprises en aménagement immobilier»

Prochain déjeuner-causerie: 20 mars 1990

Madame Sonja Bata
Directeur
Bata limitée
Le Méridien Montréal



Réservations: 288-9090
772, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)
H3A 1G1

ENTREPRISE

Desjardins: dernier sprint des parts permanentes

■ Le Mouvement Desjardins effectue le dernier sprint pour conclure sa première émission publique de parts permanentes.

Quelque 40 000 membres de caisses populaires ou d'économie ont souscrit des parts de la première au moment d'écrire ces lignes, pour une valeur d'environ 45 M\$. Cette somme représente 60 % de l'émission totale de 75 M\$ pour l'année financière 1989.

Selon la direction de Desjardins, les trois quarts des acheteurs de parts permanentes les versent à leur régime d'épargne-retraite, ce qui expliquerait le début tardif mais rapide de l'achat des parts.

Par ailleurs, environ un tiers de la deuxième émission de 75 M\$ prévue pour l'année d'imposition 1990 a déjà été réservé par les épargnants, pour une valeur de 25 M\$. Ces parts seront payables à compter du 2 mars prochain. Ce qui n'aura pas été réservé à cette date sera alors mis en vente jusqu'au 31 décembre 1990.

Une troisième émission de 100 M\$ est déjà en préparation pour l'année d'imposition 1991, comme le prévoit le Régime d'épargne-parts permanentes de Desjardins autorisé par le gouvernement québécois.

Les achats des épargnants sont limités de 10 à 100 parts par an, à raison de 10\$ par part permanente ou 1 000\$ au total. La somme investie est entièrement déductible du revenu imposable auprès du gouvernement québécois.

Souveraine-vie investit dans le financement corporatif

■ La compagnie d'assurance-vie La Souveraine de Calgary a acquis une participation de 25 % dans Corporation de capital commercial (C.C.C.), un prêteur à terme corporatif pour le compte d'assureurs.

Cette transaction effectuée au comptant fait de La Souveraine le plus important actionnaire individuel de C.C.C., avec une option d'en devenir l'actionnaire majoritaire à 51 % d'ici au 31 mars 1991.

L'autre part de 75 % du

capital-actions de C.C.C. est répartie à parts égales entre ses cinq dirigeants dont Michel Gratton, vice-président principal au bureau de Montréal.

La participation de 25 % acquise par La Souveraine était auparavant détenue à 15 % par La Mutuelle et à 10 % par le courtier Lévesque Beau-bien Geoffrion.

En dix ans, Corporation de capital commercial a réalisé pour un milliard de dollars de prêts aux entreprises, des PME manufacturières pour l'essentiel, dont 10 % au Québec.

C.C.C. compte notamment comme clients La Mutuelle, Sun Life ainsi que le Trust Général, pour lesquels elle effectue des prêts de 2 M\$ et plus. Avec La Souveraine, C.C.C. agit désormais comme son prêteur autorisé pour des montants de 500 000\$ à 2 M\$.

MARTIN
VALLIÈRES

Le Groupe
Vidéotron Ltée



Sylvie Lalande

Monsieur André Chagnon, président du conseil et chef de la direction de Le Groupe Vidéotron Ltée est heureux d'annoncer la nomination de madame Sylvie Lalande au poste de vice-présidente, recherche et développement. À ce titre, elle sera responsable du développement sur les marchés locaux et internationaux de la télévision interactive, un concept unique mis en place par Le Groupe Vidéotron Ltée, ainsi que de la promotion de ces produits auprès des radiodiffuseurs et autres clientèles cibles.

Avant de se joindre à Le Groupe Vidéotron Ltée, madame Lalande a oeuvré au sein de Télé-Métropole Inc. comme vice-présidente, recherche et développement, programmation. Elle compte de plus de nombreuses années d'expérience dans le monde des communications.



DISNAT,

le fil conducteur de votre

mobilité financière

DISNAT est au service de l'investisseur autonome depuis 1983. Aujourd'hui, 25 000 clients utilisent nos services parce qu'ils trouvent chez nous la **gamme complète des produits financiers** adaptés aux années 90, un service d'**exécution efficace** et probablement **le plus avantageux** au Canada, et qu'ils peuvent compter sur **le personnel compétent et courtois de DISNAT**, dans chacun de nos bureaux.

Comparez les services et les avantages qu'offre DISNAT à ceux de votre courtier ou de n'importe quelle autre maison de courtage, et découvrez pourquoi des milliers d'investisseurs ont choisi l'indépendance avec DISNAT.

Accès

- ☒ Accès à tous les marchés boursiers d'Amérique du Nord
- ☒ Ligne 800 pour placer vos commandes, obtenir les cotes ou des renseignements, même lorsque vous êtes en voyage ou en vacances au Canada et aux États-Unis
- ☒ Accès électronique aux marchés nord-américains: **aucun retard ni intermédiaire à la commande**

Souplesse

- ☒ **Gamme complète de produits:** actions, options, **fonds mutuels**, obligations, coupons détachés, etc.
- ☒ **Gamme complète de comptes:** individuel, conjoint, entreprise, comptant, marge, découvert, REA, RER autogéré, dollar CAN. et dollar US
- ☒ **Accès au marché monétaire:** Bons du Trésor, certificats garantis, papier commercial, etc.
- ☒ **Gamme complète de transactions:** marché, limite, stop, ouvert, tout ou rien, stratégies d'options
- ☒ **Service 12 heures par jour** de 8 heures à 20 heures en semaine pour commandes, cotes et renseignements
- ☒ Intérêt quotidien des plus concurrentiels sur tous les comptes
- ☒ Confirmation téléphonique **assurée** de toute exécution en quelques secondes pour les commandes au marché

Prix

- ☒ **Économie considérable:** jusqu'à **85%** d'escompte sur le tarif pratiqué par votre courtier en valeurs mobilières

TABLEAU COMPARATIF DE COMMISSIONS
Transactions canadiennes

Quantité	Prix action \$	Valeur \$	Comm. autres courtiers	Comm. Disnat \$	Écono mie \$	Écono mie %
5000	0,84	4200	142 \$	60,00	82,00	57 %
500	12,00	6000	161 \$	57,50	103,50	64 %
1000	27,00	27000	488 \$	90	398,00	82 %
500	45,50	22750	345 \$	67,50	277,50	80 %
500	105,00	52500	466 \$	67,50	398,50	85 %

* Moyenne de 4 courtiers de plein exercice

- ☒ RER autogéré: **aucuns frais de gestion la première année**
- ☒ REA: **aucuns frais**
- ☒ Garde des valeurs: **gratuite**

Fiabilité

- ☒ Versement automatique des dividendes
- ☒ Service assuré par des représentants certifiés
- ☒ **Service d'assistance à l'achat de fonds mutuels (économie substantielle)**
- ☒ Commandes enregistrées sur bande magnétique pour votre protection
- ☒ Membre du Fonds National de Prévoyance
- ☒ Service compétent, courtois et rapide en toute circonstance

DISNAT, le courtier qui vous donne des raisons de changer de courtier!!!

Montréal: 1-800-361-1845 ou (514) 842-8471
Québec: 1-800-463-1887 ou (418) 682-8240

Trois-Rivières: 1-800-567-7615 ou (819) 375-2925
St-Hyacinthe: 1-800-363-0111 ou (514) 771-0850



Veuillez S.V.P. m'envoyer votre documentation et des formules d'ouverture de comptes.

Nom _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____ Code postal _____
Tél. (soirée) _____

Les Investissements Disnat Inc.
2020, rue University, 9^e étage, Montréal (Québec) H3A 2A5

AFF-24-02



Les REER se suivent et ne se ressemblent pas.

La Fiducie Desjardins vous offre une des gammes de REER les plus complètes sur le marché. Si vous recherchez les services spécialisés d'une fiducie ou «trust», pensez à long terme. Choisissez la Fiducie Desjardins.

REER PLACEMENTS GARANTIS

Voilà un placement garanti et rentable, qui offre un rendement à toute épreuve, à l'abri de l'impôt. Et nos taux sont toujours parmi les meilleurs.

REER FONDS DESJARDINS

Si vous visez un rendement supérieur, voilà la façon idéale d'accéder aux marchés financiers en minimisant les risques grâce à des placements diversifiés et à une gestion professionnelle.

REER AUTOGÉRÉS

Choisissez vous-même vos placements tout en profitant de notre service de courtage à prix réduit avec le REER Gestion personnelle. Nous proposons également les formules REER Gestion autonome, REER Hypothèque et REER Obligations d'épargne.

REER INSAISSISSABLE

Peu importe la formule REER que vous choisissez à la Fiducie Desjardins, vous pouvez maintenant protéger vos investissements grâce à une clause d'insaisissabilité.

FINANCEMENT À L'INVESTISSEMENT

Vous pouvez emprunter pour économiser et profiter des reports d'impôts grâce à notre mode de financement spécialement conçu pour un investissement REER.

Du 19 février au 1^{er} mars,
ouvert en semaine jusqu'à 20 h. Samedi de 10 h à 15 h.

Succursales de Montréal
(Complexe Desjardins et Peel/Sainte-Catherine) Ouvertes dès 8 h.

**Avant de choisir votre REER, choisissez
bien les gens qui vous l'offrent.**



Fiducie Desjardins

La Fiducie Desjardins est une institution inscrite à l'assurance-dépôts du Québec.
Les taux peuvent varier sans préavis.
Les Fonds Desjardins sont vendus au moyen de prospectus.

Anjou : 355-2050/1 800 361-5808
Charlesbourg : 626-2340/1 800 463-6230
Hull : 777-9119/1 800 567-6886
Laval
Val des Arbres :
668-5223/1 800 361-3803
Complexe Daniel-Johnson :
686-3840/1 800 363-7964
Longueuil : 679-2810/1 800 361-5058
Québec : 647-4742/1 800 463-5026
Sherbrooke : 566-5667/1 800 567-6920

Brossard : 445-3224/1 800 361-4436
Chicoutimi : 549-5746/1 800 463-9657
LaSalle : 366-1175/1 800 361-6633
Montréal
Complexe Desjardins :
286-3225/1 800 361-2680
Peel/Sainte-Catherine :
499-3440/1 800 363-3915
Pointe-Claire : 630-3717/1 800 363-7864
Sainte-Foy : 653-6811/1 800 463-4792
Courtage en valeurs mobilières :
286-3245/1 800 361-5005

ENTREPRISE

Rapports annuels: plus mirages que miroirs

■ Les rapports annuels des PME québécoises ressemblent plus à un mirage qu'à un miroir.

«Chez trop d'entreprises, le rapport annuel est encore vu comme un instrument de marketing plutôt qu'un outil d'information», a affirmé Léopold Lauzon, c.m.a. et professeur au département des sciences comptables à l'Université du Québec à Montréal.

M. Lauzon a tiré ce constat à l'issue d'une analyse du rapport annuel de 1988 de 198 PME québécoises. Le professeur travaille sur un program-

me de recherche destiné à évaluer les meilleurs rapports. La **Corporation professionnelle des comptables en management accrédités du Québec** et l'U-

LES MEILLEURS RAPPORTS CHEZ LES PETITES ENTREPRISES

Nom	Points
Les Ordinateurs Hypocrat	31,75
Bomen	27,75
Radio-Québec	26,50
Groupe Laperrière et Verreault	23,75
Industries Cover	22,50

Source: Corporation professionnelle des comptables en management accrédités du Québec. Tableau: LES AFFAIRES

Egon Zehnder International Inc.



Jan J. Stewart

J. Robert Swidler, associé responsable des activités canadiennes, a le plaisir d'annoncer la nomination de Jan Stewart à titre de conseillère principale au bureau de Toronto.

Madame Stewart est couramment bilingue et détient un baccalauréat en sciences avec distinction de l'université Northwestern, une maîtrise en orthophonie de l'université de New York ainsi qu'une maîtrise en administration des affaires en finance et comptabilité de l'université Columbia. Après deux années à la fonction publique, elle en a passé dix au service d'une institution financière internationale de premier plan dont les cinq dernières à Toronto en tant que vice-présidente dans les domaines du financement corporatif, de la trésorerie et des ressources humaines. Elle est membre du Personnel Association of Ontario.

Egon Zehnder International Inc., établie depuis 1964, est le chef de file mondial en recherche de cadres et hauts dirigeants et compte des bureaux d'experts-conseils stratégiquement implantés dans 34 villes réparties dans 22 pays. Cette société offre également des services en matière de fusion et acquisition et d'évaluation de gestion d'entreprises.

Le 1^{er} novembre 1989, Egon Zehnder International Inc., a acquis J. Robert Swidler Inc., un cabinet canadien de recherche de cadres et hauts dirigeants établi en 1979 et possédant des bureaux à Montréal et à Toronto.

niversité parrainent les travaux.

L'idée n'est pas nouvelle, mais l'évaluation de M. Lauzon porte à parts égales sur l'information financière et sociale.

Le professeur tient mordicus à la facette sociale. «Aujourd'hui, les entreprises sont celles qui sollicitent le plus les ressources globales de la société. C'est fini le temps où elles n'étaient redevables qu'à leurs actionnaires.»

Pas encore cependant. Selon la dernière évaluation du professeur, **Les Ordinateurs Hypocrat** a terminé premier dans la catégorie des petites entreprises.

Ce créneau est réservé aux sociétés avec un avoir des actionnaires inférieur à 10 M\$. L'équipe de M. Lauzon en a recensé 84.

Hypocrat a décroché une note de 31,75 points. Pas sur 100 points toutefois, puisque l'évaluation portait sur... 200 points.

Le bulletin de notes du premier de classe chez les entreprises moyennes, **IPL**, est presque identique. Cette catégorie regroupe 114 sociétés dont l'avoir net se situe entre 10 et 50 M\$.

Les résultats sont meilleurs parmi les grandes entreprises. En novembre dernier, M. Lauzon révélait qu'**Hydro-Québec**, grâce à une fiche de 100,25 points, possédait le meilleur rapport annuel parmi 205 grandes sociétés locales.

Un grand nombre d'entreprises réputées ont encore un long chemin à faire avant de pouvoir parler de transparence. Par exemple, **Sodisco** et **IAF-Biochem**. Elles ont chacune une fiche de 7,5 points.

Cette situation ne décourage pas M. Lauzon. «Nous n'en sommes qu'au début de notre évaluation. Je pense que les dirigeants vont chercher à améliorer leurs rapports. Du moins, je vise à développer une sorte d'accoutumance chez eux», a affirmé le professeur.

**GILLES
LAJOIE**

LES PIRES RAPPORTS CHEZ LES PETITES ENTREPRISES

Nom	Points
Cantol	2,5
Triton	3,0
Dalfen's	3,0
Investissements Disnat	3,5
Biorex Groupe-Conseil	4,5

Source: Corporation professionnelle des comptables en management accrédités du Québec.
Tableau: LES AFFAIRES

LES MEILLEURS RAPPORTS CHEZ LES MOYENNES ENTREPRISES

Nom	Points
IPL	34,75
Groupe Transat A.T.	33,25
Circo Craft	33,0
Entreprises Premier CDN	29,25
Maax	27,0

Source: Corporation professionnelle des comptables en management accrédités du Québec.
Tableau: LES AFFAIRES

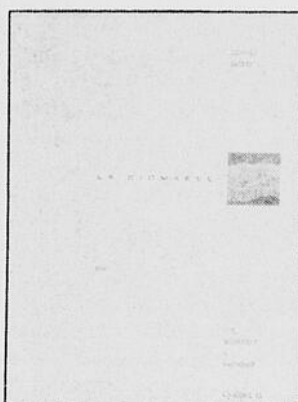
LES PIRES RAPPORTS CHEZ LES MOYENNES ENTREPRISES

Nom	Points
Vélan	2,0
Ressources Nova-Cogesco	3,0
Banque de crédit et commerce	3,5
Dale Parizeau	4,25
Industries Pantorama	4,75

Source: Corporation professionnelle des comptables en management accrédités du Québec.
Tableau: LES AFFAIRES

RÉPERTOIRE DES RAPPORTS ANNUELS

CENTRE QUÉBÉCOIS DE VALORISATION DE LA BIOMASSE



Corporation créée en 1985 par le Gouvernement du Québec, le Centre québécois de valorisation de la biomasse (CQVB) a pour mandat de supporter la recherche et le développement dans le domaine de la valorisation de la biomasse (matière organique) en vue de la production de biens et de services divers (aliments, produits chimiques et biologiques, procédés de traitement de la pollution, etc.).

Le CQVB axe son intervention sur la mise à l'échelle de procédés, le plus souvent biologiques, et ce, en travaillant de concert avec le milieu de la recherche universitaire et l'industrie.

Au cours de l'exercice 1988-1989, la contribution des partenaires (2,6 millions de dollars) jumelée à celle du CQVB a permis de financer des activités de recherche et développement pour 4,5 millions de dollars.

1

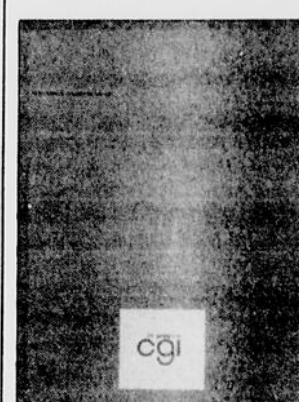
COGECO



COGECO est une compagnie de communications aux intérêts diversifiés dans les domaines de la câblodistribution, de la télévision, de la radio et de l'édition qui a connu une très forte croissance en 1989. En effet, ses revenus totaux sont passés de 49 000 000 \$ à 102 000 000 \$, soit une progression de 108 %. Le bénéfice d'opération a atteint 24 700 000 \$, comparativement à 15 100 000 \$ l'année précédente, une hausse de 64 %. Les fonds générés par l'exploitation par action sont passés de 1,17 \$ en 1988 à 1,34 \$ en 1989, une croissance de 15 %.

2

LE GROUPE CGI

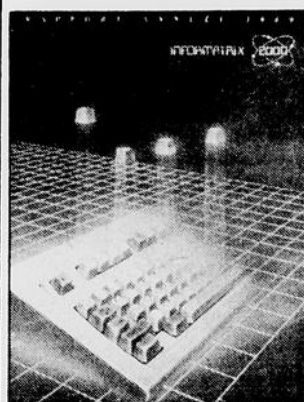


Au rang des plus grandes sociétés de services-conseils au Canada, le Groupe CGI dessert une vaste clientèle à qui il offre des services en informatique, en télécommunications et en administration. Le Groupe CGI emploie plus de 800 personnes qui œuvrent à partir de bureaux situés dans les principales villes canadiennes ainsi que dans le nord-est américain.

Le 30 septembre 1989, le Groupe a clôturé son année avec des revenus consolidés de 54,6 millions de dollars, en hausse de 8 % par rapport à ceux de l'année précédente. Le bénéfice net a atteint 1 631 224 \$, en hausse de 11 % et le bénéfice net par action a été de 0,26 \$ comparativement à 0,24 \$ en 1988.

3

INFORMATIX 2000



Leader canadien dans le traitement informatisé des données fiscales, INFORMATIX 2000 a traité en 1989 plus de 2,5 millions de déclarations d'impôt sur le revenu sur un marché total de 17 millions à partir de ses huit succursales de Halifax à Vancouver. Le tout auprès de 5 500 cabinets d'experts comptables et dans son nouveau réseau au public, SOLUTION 2000.

Ouvert en 1989 dans la région métropolitaine de Montréal, le réseau SOLUTION 2000 s'étend maintenant à travers la province de Québec avec 70 bureaux.

Pour l'exercice financier terminé le 31 août 1989, le chiffre d'affaires atteint 17,2 M\$, comparé à 16 M\$ en 1988; le bénéfice net 2,3 M\$ soit 0,23 \$ par action. Le fonds de roulement est de 4,4 M\$ et la société n'a aucune dette à long terme.

4

SOCANAV INC.



Premier transporteur maritime canadien de liquides en vrac avec la flotte la plus importante et la plus moderne au Canada, Socanav Inc. a diversifié ses activités depuis 1987 dans le transport scolaire, la fabrication et la distribution d'équipements lourds ainsi que dans l'alimentation.

Avec un actif de 93,3 M\$, Socanav Inc. a réalisé en 1989 des ventes de plus de 154 M\$ et un bénéfice net de 5 M\$.

En août dernier, Socanav Inc. aura marqué son 50^e anniversaire par la réussite d'une offre publique d'achat sur la société Steinberg Inc., par la filiale Corporation d'acquisition Socanav Caisse Inc. Steinberg Inc. est le chef de file des secteurs de la distribution en gros et au détail de produits alimentaires et de marchandises générales au Québec et en Ontario.

5

TEMBEC INC.



Tembec Inc. est une entreprise intégrée de produits forestiers qui exerce son activité principalement dans le Nord-Ouest québécois et qui emploie plus de 1 500 personnes. La Société fabrique de la pâte à papier de feuillus et de résineux, de la pâte chimique de cellulose, des produits forestiers, du carton couché, des articles hygiéniques jetables, des produits à base de lignine ainsi que de l'équipement hydraulique.

La Société commercialise ses produits à l'échelle mondiale et s'est taillée une réputation de chef de file en matière de production de pâtes au bisulfite et de pâtes à haut rendement pour usages spéciaux.

Les actions de la Société sont transigées aux bourses de Montréal et Toronto.

6

CE SERVICE EST
SANS FRAIS
POUR NOS LECTEURS

NE MANQUEZ PAS NOTRE
PROCHAIN RÉPERTOIRE
DES RAPPORTS ANNUELS

19 MAI 1990

S.V.P., veuillez me faire parvenir les
RAPPORTS ANNUELS
des entreprises dont j'ai encerclé le numéro

Postez votre demande avant le 23 mars 1990

Retournez ce coupon à:
Service des Rapports annuels
Le journal LES AFFAIRES
465, rue St-Jean, 9^e étage
Montréal, Qc H2Y 3S4

1	2	3
4	5	6

Nom _____ Prénom _____
Fonction _____
Entreprise _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____ Code postal _____

ENTREPRISE

25 M\$ pour ramener les courses de pur-sang au Québec

Le projet d'hippodrome à Mirabel est confronté à des obstacles majeurs à Québec et Ottawa

■ Le projet d'hippodrome de courses de chevaux pur-sang à Mirabel devra surmonter des obstacles majeurs à Québec, à Ottawa et au sein même de l'industrie des courses avant d'espérer voir le jour.

C'est ce qu'a constaté LES AFFAIRES lors de discussions avec des professionnels de ce milieu après l'annonce publique la semaine dernière du projet de 25 M\$ du promoteur immobilier montréalais Rocco Di Zazzo.

LES AFFAIRES avait d'ailleurs publié l'essentiel de ce projet du Groupe Rodican il y a plus d'un an, le 19 novembre 1988. Or, malgré la récente annonce publique, la pertinence et la faisabilité du projet apparaissent plus compromise que jamais auprès de Québec et d'Ottawa.

En vertu des règlements fédéraux et provinciaux en vigueur, c'est le ministre québécois de l'Agriculture, Michel Pagé, qui doit le premier donner son aval au projet.

Cette décision permettrait ensuite à la Commission des courses de chevaux du Québec d'élaborer un règlement pour les courses de pur-sang, «...un processus qui durerait au moins trois à six mois, avec des audiences

publiques», confirme Louis Bernard, P.d.g. de la Commission.

«Il s'agit d'une décision politique au niveau ministériel, et qui tiendra compte des difficultés de l'industrie. Il y a beaucoup de jobs et d'argent qui sont déjà en jeu avec les courses sous harnais...»

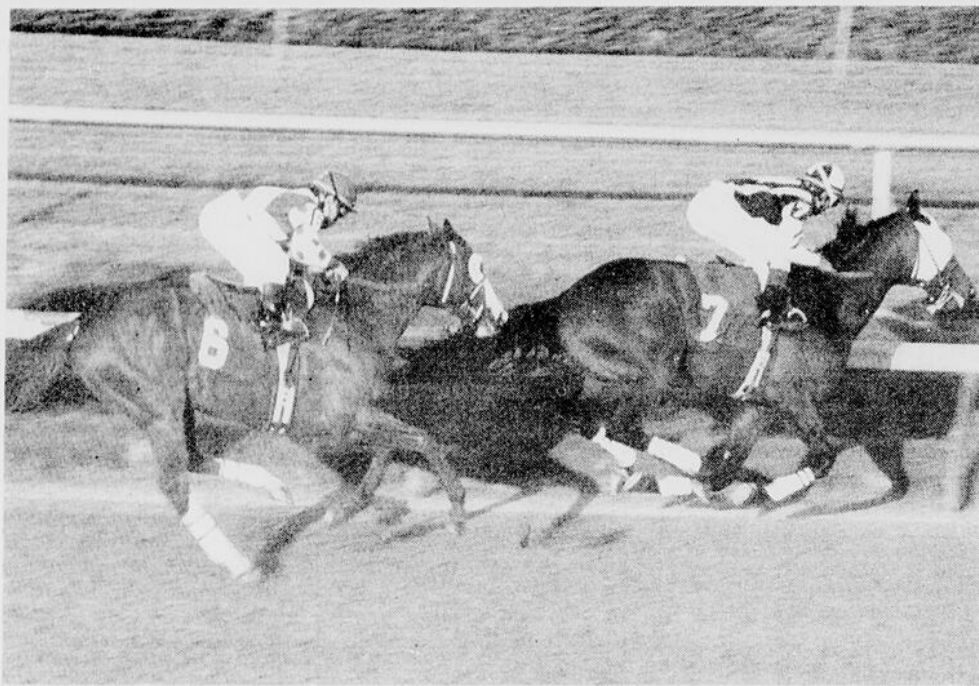
Conjoncture défavorable

Malgré une certaine remontée du pari mutuel depuis deux ans, la conjoncture est encore difficile dans l'industrie des courses sous harnais au Québec.

Qui plus est, sa figure de proue, l'hippodrome Blue Bonnets, a un avenir encore très incertain. Blue Bonnets a d'ailleurs déjà tenté, sans grand succès, de populariser les courses au galop de pur-sang au Québec durant la saison estivale.

Selon des professionnels des courses, ces éléments sont nettement plus susceptibles de préoccuper le ministre Michel Pagé, au détriment d'un projet d'un nouvel hippodrome pour chevaux pur-sang à Mirabel.

Le projet du Groupe Rodican affrontera aussi une résistance certaine du côté d'Ottawa. Le gouvernement fédéral amendait



Le projet d'hippodrome de courses de pur-sang à Mirabel, un rêve de 25 M\$ du promoteur immobilier montréalais Rocco Di Zazzo, devra surmonter des obstacles majeurs.

récentement le Code criminel afin de permettre le pari mutuel en salles par les hippodromes existants, par retransmission télévisée et dans un territoire exclusif.

Or, il apparaît peu probable que le ministre fédéral de l'Agriculture, Don Mazankowski, agrée de nouveau à faire amender le Code criminel.

Un tel amendement ne manquerait pas de soule-

ver une vive opposition de l'ensemble des hippodromes de courses sous harnais au Canada, déjà préoccupé par le redressement de leur propre niveau d'activités.

Pas d'exception

«Il apparaît presque impossible à ce moment-ci d'imaginer une exception aux règlements nationaux spécialement pour le projet de Mirabel, confirme

Raymond Coderre, superviseur des courses au Québec à Agriculture Canada.

«Ces règlements disent qu'en cas de demandes concurrentes pour des hippodromes dans un rayon de 80 kilomètres, le fédéral doit privilégier la demande de l'hippodrome existant, en l'occurrence Blue Bonnets à Montréal.

«À moins que Blue Bonnets accepte de réduire son calendrier de courses,

les règlements fédéraux limiteraient ainsi les courses à Mirabel aux mardis et jeudis.»

Les courses de pur-sang constituent une activité essentiellement estivale. Dans cette perspective, les promoteurs de l'hippodrome de Mirabel pourraient compter sur moins d'une cinquantaine de journées de courses par an pour rentabiliser leurs opérations.

Cet objectif apparaît d'autant plus précaire à la lumière du sort encore incertain réservé à de nombreux hippodromes du nord-est des États-Unis. Déjà habitués aux courses de pur-sang, ces hippodromes voient s'effriter leur assistance au rythme d'un million de spectateurs par an.

D'aucuns prévoient déjà la survie d'ici dix ans d'à peine quelques hippodromes majeurs au sud de la frontière, notamment Meadowlands au New Jersey et Belmont Park à New York.

Leurs courses viendraient en fait s'ajouter à la liste déjà longue des sports professionnels plus populaires à la télévision que dans les gradins.

MARTIN

VALLIÈRES

CARTES D'AFFAIRES



Aline Hooper

POUR CÉLIBATAIRES

- Club de gourmet et de voyages
- Souper hebdomadaire
- Demandez notre bulletin d'activités

Gourmet
Rendez-vous

(514) 335-1494

XEROX 5090 - 9900 - CANON LASER

TOUTES LES PHOTOCOPIES

...ET LES IMPRIMÉS

ULTRA-RAPIDE
PRIX AVANTAGEUX
OUVREZ UN COMPTE COURANT

SCRIBEC

45, rue Jarry est, Montréal

NOIR - COULEUR
GRANDS FORMATS

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

385-9400

VOL • FRAUDE • DIVORCE • DISPARITION • TÉMOIN
PRIVÉ • COMMERCIAL • INDUSTRIEL

BUREAU DE DÉTECTIVE

D.P.S.

RENÉ PIERRE TURCOT

Directeur des opérations

COMMISSAIRE À L'ASSERMENTATION

division de 25238312 Québec Inc.

TÉL.: (514) 729-6422 • CELL.: 594-4338 • FAX: 729-8463



CULINAR INC.

a vendu la division Pacini
de sa filiale Le Groupe Resto Inc.
à 170332 Canada Inc., Pastificio USA Ltd
et Restaurant Les Prés Canada Ltée.

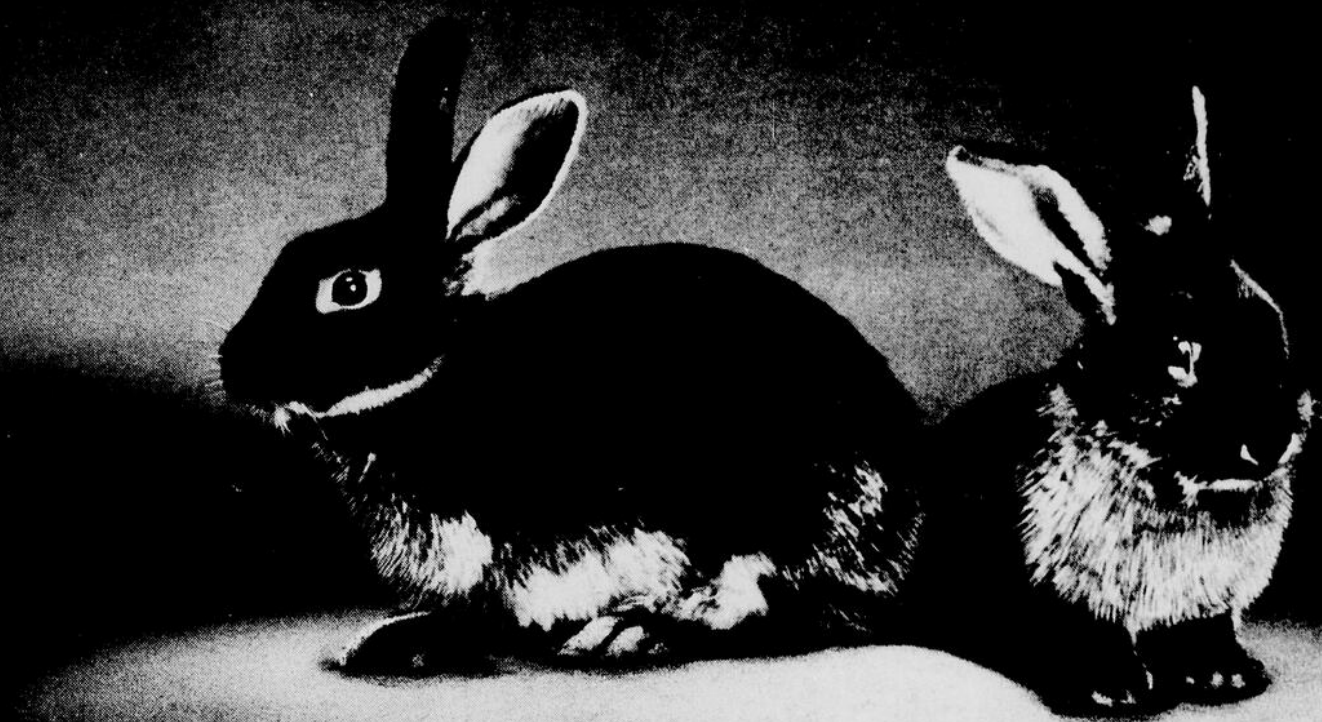
Le soussigné a agi à titre
de conseiller financier pour
Culinar Inc.
dans cette transaction.



MERGERAC INC.

Partie intégrante de
RAYMOND, CHABOT,
MARTIN, PARE

Décembre 1989



ILS SONT SEULS À POSSÉDER UN POTENTIEL DE CROISSANCE SUPÉRIEUR À UNE FRANCHISE DE QUALITÉ.

Aujourd'hui, un nombre grandissant de gens d'affaires avisés investissent dans les franchises. Et ils n'ont pas tort ! En terme de résultats, les franchises remportent plus de succès et témoignent d'une croissance supérieure à toute autre entreprise privée.

C'est pourquoi la Banque Canadienne Impériale de Commerce estime que les franchises, nouvelles ou existantes, méritent des attentions particulières ainsi qu'une banque possédant l'expérience nécessaire pour les leur fournir.

Qu'il s'agisse d'un prêt d'immobilisations, de gestion de la trésorerie, du service VISA* pour les commerçants, du service

de la paie ou simplement de conseils judicieux, vous pouvez, à votre succursale de la Banque Canadienne Impériale de Commerce, vous adresser à un spécialiste de l'entreprise privée, qui est prêt à vous aider à faire de votre projet de franchise une réalité.

De plus, nous avons préparé une brochure intitulée "Financement de franchise", qui vous permettra de déterminer si cette formule est celle qui vous convient. Elle contient une multitude de conseils et de suggestions sur la manière d'assurer le succès de votre franchise.

Alors, si vous

envisagez d'investir dans une franchise, ou de donner de l'essor à celle que vous exploitez actuellement, venez rendre visite au spécialiste de l'entreprise privée de la Banque Canadienne Impériale de Commerce aujourd'hui même et vous procurer, par la même occasion, la brochure "Financement de franchise".

Vous pouvez aussi composer le 1 800 465-CIBC pour obtenir cette brochure par la poste. Il s'agit là d'un autre service que vous offre la Classe affaires CIBC. Aider les franchises à prospérer fait partie de notre travail quotidien.



**Banque Canadienne
Impériale de Commerce**

Nous travaillons pour votre entreprise.



* Banque Canadienne Impériale de Commerce : usager inscrit de ces marques

■ L'industrie du film et de la vidéo s'oppose en front commun au projet de complexe de bureaux et de studios de télévision de 32 M\$ de Radio-Québec à Montréal.

Le télédiffuseur propose l'agrandissement et le réaménagement de ses installations de la rue Fullum près du pont Jacques-Cartier dans l'est du centre-ville.

Or, selon les ténors de la production télévisuelle, ce projet de Radio-Québec viendrait ajouter à un marché d'offre de studios de tournage déjà saturé.

Cette industrie a investi des millions de dollars en nouveaux studios et équipement avec l'aide de fonds publics au cours des dernières années, disent-ils. En appuyant le projet de Radio-Québec, le gouvernement québécois viendrait affaiblir davantage une industrie déjà utilisée qu'à la moitié de sa capacité.

Les membres de la section des industries techni-

Réaménagement et agrandissement des installations de la rue Fullum

L'industrie du film fait bloc contre le

ques de l'Association des producteurs de films et de vidéo se sont unanimement prononcés contre le projet de Radio-Québec lors d'une réunion spéciale, en décembre dernier.

Une rencontre avait lieu au début de février entre les principaux dirigeants du milieu privé de la télévision et la ministre québécoise des Communications, Liza Frulla-Hébert.

Le groupe comprenait notamment Mel Hoppenheim des studios Panavision, Adrien Pouliot, président et chef de l'exploitation de CFCF et de sa filiale Champlain Productions, ainsi que Serge Guoin, président de Télé-Métropole (T-M). Une filiale de T-M, JPL Production, constitue d'ailleurs un important fournisseur de services techniques à Radio-Québec.

INVESTISSEMENTS					
Compagnies	Montant	Nature	Date	Main d'oeuvre	Lieu
Katescorp (vêtements)	1 720 000 \$	modernisation	1990	20 emplois créés	Montréal
Serijo Fabrication (tuyauterie)	1 300 700 \$	agrandissement et modernisation	1990	22 emplois créés	Sorel-Tracy
Moules & Matrices de précision	560 000 \$	modernisation	1990	8 emplois créés	Sainte-Foy
Nitrex Métal (traitement gazeux du métal)	290 000 \$	agrandissement et modernisation	1990	3 emplois créés	Saint-Laurent (Montréal)

Tableau : LES AFFAIRES

« La conjoncture est difficile pour l'industrie de la télévision, indique Serge Guoin.

« Les diffuseurs perdent de l'argent et les producteurs indépendants écopent. En plus, les conditions des sociétés en commandite en télévision ont été modifiées et on s'attend à des coupures chez Telefilm Canada dans le

prochain budget fédéral. »

La ministre Frulla-Hébert attend d'ici mai un rapport financier détaillé de la part de Radio-Québec, qui souhaite initier son projet le plus tôt possible afin d'y aménager en 1993.

Entre temps, la ministre tente d'établir un consensus tripartite avec les représentants de l'industrie

technique et Radio-Québec.

« Notre première préoccupation dans ce dossier, c'est la gestion de l'État et de sa société, Radio-Québec. Le gouvernement y contribue déjà environ 60 M\$ par an », indique Yves Thomas-Dorval, chef de cabinet de la ministre des Communica-

Radio-Québec propose l'ajout d'un complexe de 113 225 pi² comprenant trois studios, de « dimension comparable à ceux d'autres télédiffuseurs », lit-on dans les devis du projet dont LES AFFAIRES a obtenu copie.

Des 32 M\$ prévus, environ 16,4 M\$ iraient à la construction proprement dite. Quelque 6,5 M\$ sont prévus en achat d'équipement, dont une régie de son et image prête pour la future télévision à haute définition.

L'aménagement des nouveaux locaux et le réaménagement des anciens devraient par ailleurs coûter 3,5 M\$, et une autre somme de 4,5 M\$ est prévue en frais financiers et professionnels divers.

LA FLORIDE GRATUITEMENT!

Avec seulement
20 000 points

INTAIR Bonis est le programme pour grands voyageurs qui vous récompense avec des voyages gratuits plus rapidement que vous ne l'auriez cru possible. Imaginez: INTAIR vous offre le chaud soleil de la Floride pour seulement 20 000 points* ou découvrez les plaisirs de skier à l'Est du Canada avec seulement 10 000 points.*

Adhérez dès maintenant à INTAIR Bonis et recevez 7 500 points (jusqu'au 30 avril 1990) comme cadeau de bienvenue. C'est presque votre premier voyage gratuit avec INTAIR.

Pour vous inscrire, procurez-vous votre formulaire à l'un des comptoirs d'INTAIR ou appelez-nous: Montréal et banlieues (514) 488-3353 ou sans frais, 1-800-361-2418.



* Transport aérien aller-retour sur INTAIR.

I
N
T
A
I
R

INTAIR
BONIS
PROGRAMME
POUR GRANDS VOYAGEURS
FREQUENT FLYER
PROGRAM

VOLEZ GRATUITEMENT, RAPIDEMENT. AUJOURD'HUI MEME.



projet de studios de 32 M\$ de Radio-Québec

Le complexe serait construit et demeurerait propriété de la société immobilière **Ensembles Urbains**, de propriété suisse et italienne, et dont Radio-Québec loue présentement ses bureaux et studios de la rue Fullum.

Il occuperait environ le tiers d'un vaste terrain vacant que possède Ensembles Urbains à l'intersection des rues Sainte-Catherine, De Lorimier et de l'autoroute Ville-Marie.

«Ça fait dix ans qu'on tente de faire démarrer un projet pour ce terrain. On n'attend plus que le feu vert de Radio-Québec, confirme **Salim Lakhdari** des Ensembles Urbains.

«Le projet d'expansion de Radio-Québec nous fournira aussi l'occasion de développer les deux autres tiers du terrain vacant, le long des rues achalandées.»

Avec cette expansion, Radio-Québec verrait le loyer annuel de son bail avec Ensembles Urbains grimper de 6,1 M\$ à 9,4 M\$ à compter de 1991-1992.

Cette expansion apparaîtrait coûteuse à court terme mais permettrait, selon

Radio-Québec, une économie de frais de location de studios extérieurs au-delà du seuil de 1 000 heures de production par an, à compter de 1999.

Radio-Québec produit actuellement 800 heures de télévision, dont le quart est réalisé dans un studio loué en permanence de Télé-Métropole.

Une fois complété, le nouveau complexe aurait une capacité de production de 1 300 heures de télévision, estime Radio-Québec, dont «300 à 500 heures» seraient offertes à des producteurs extérieurs.

Le télédiffuseur d'État projette ainsi un revenu de location de studios et d'équipement de 1,2 M\$ dès 1991-1992. Radio-Québec prévoit aussi combler l'écart financier en sollicitant des fonds additionnels de 1,9 M\$ par an de la part du Trésor québécois.

«Un luxe...»

L'opposition des exploitants de studios privés au projet de Radio-Québec trouve aussi écho du côté de la Ville de Montréal, ainsi qu'au **Syndicat de**

techniciens du film et de la vidéo.

«On a atteint un plafond de studios à Montréal. Il faut maintenant les remplir, constate **François Leclerc** du Syndicat des techniciens.

«Le danger avec le projet de Radio-Québec, c'est qu'elle réserve encore plus de travail à l'interne pour ses techniciens permanents et syndiqués. Or, les coûts fixes de production de Radio-Québec sont déjà élevés.»

«Le projet de Radio-Québec apparaît comme du luxe à ce moment-ci, affirme pour sa part **André Lafond**, le commissaire au cinéma de la Ville de Montréal.

«Radio-Canada et les diffuseurs privés vont de plus en plus à l'extérieur pour leurs productions. Même si elle a un certain retard technique à rattraper, Radio-Québec va à contre-courant de l'industrie avec son projet.

«Notre industrie du film et de la vidéo n'a plus

besoin d'espace supplémentaire de studios, en pieds carrés, ajoute-t-il.

«Le projet de Radio-Québec risque en fait de diviser le marché. Tous les exploitants de studios devront se partager des miettes, ce qui nuira à leur capacité d'investir dans la qualité technique de leur équipement.

«Ce qu'il faut plutôt faire à ce moment-ci, c'est investir davantage dans la promotion à l'extérieur de nos capacités de tournage. Toronto met des millions

en promotion pendant que nous y investissons moins de 300 000\$ par an, souligne par ailleurs **André Lafond**.

«Nous devons aussi nous assurer que notre industrie dispose de la plus récente technologie, pour mieux servir les producteurs québécois mais aussi intéresser les producteurs de l'extérieur.»

MARTIN VALLIÈRES

Le Fonds FTQ investit chez Poitras Design

■ Le **Fonds de solidarité (FTQ)** a investi 300 000\$ en capital-actions et en débiteures convertibles chez **Poitras Design**, la société du couturier québécois **Jean-Claude Poitras**.

Ce placement du Fonds contribuera notamment à financer l'acquisition d'équipement de la nouvelle salle de coupe de l'entreprise, ainsi que le développement de ses activités sur les marchés étrangers.

Poitras Design s'engage par ailleurs dans un important programme de diversification de sa gamme de vêtements pour femmes et pour hommes.

L'entreprise lancera en mars prochain la collection **Poitras Junior** pour hommes en collaboration avec la chaîne de boutiques **Le Château**. Elle prépare aussi une collection **Poitras Diffusion** pour dames, à prix plus abordables, pour les grands magasins.

Poitras Design projette enfin le lancement de gammes d'accessoires tels que les montres, cravates et chemises, qui s'ajouteront aux accessoires vestimentaires pour lesquels elle accorde déjà des licences à des fabricants spécialisés.

Poitras Design emploie 24 personnes à ses ateliers de Montréal, et elle prévoit des revenus bruts de l'ordre de 10 M\$ en 1990.

Avec son placement, le Fonds FTQ devient l'un des principaux actionnaires de Poitras Design, aux côtés de Jean-Claude Poitras et de son directeur du marketing, **Jacques Peland**.

L'actionnariat de l'entreprise comprend aussi son directeur financier, **Jacques Bogos**, ex-vice-président de **McNeil Mantha**, par l'entremise d'une SPEQ, ainsi que **Roger Béland**, directeur de production.

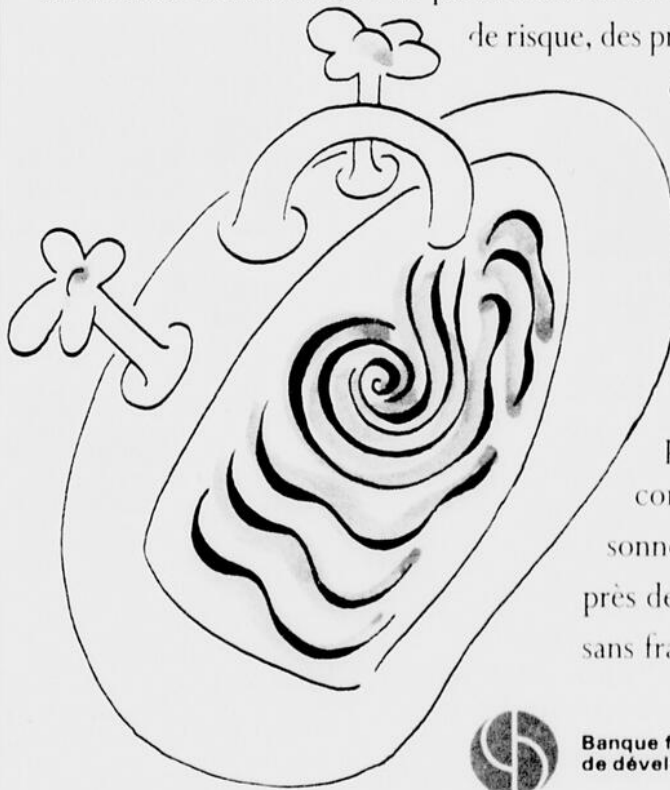
Des bons tuyaux jaillissent les bonnes idées.

Lorsque **Gérard Houle**, grossiste en équipement de plomberie, de chauffage et de produits municipaux, a projeté d'élargir le cadre de ses activités dans une région avoisinante, il est venu demander conseil au Service de consultation CASE de la Banque fédérale de développement.



Nous avons d'abord procédé à une étude du marché éventuel, puis nous avons recommandé à M. Houle de tenter sa chance dans cette nouvelle région en lui donnant des tuyaux sur la meilleure façon d'y pénétrer. Son entreprise, **J.U. Houle Ltée**, occupe maintenant une position enviable dans deux régions.

En plus d'assurer des services de consultation, la BFD propose des services de formation, et de planification. Elle offre également du capital



de risque, des prêts, des cautionnements de prêt et aide les PME à obtenir du financement d'autres institutions. Les services offerts aux PME dans votre localité viennent s'ajouter à ceux du secteur privé. Pour plus de renseignements, communiquez avec le personnel de la succursale la plus près de chez vous ou téléphonez sans frais au 1 800 361-2126.



Banque fédérale de développement Federal Business Development Bank

Canada

CELIBEC

LE GÉNIE INFORMATIQUE

Distributeur des systèmes interactifs

ALPHA MICROSYSTEMS

MONTREAL QUÉBEC TROIS-RIVIÈRES
(514) 389-4044 (418) 622-7066 (819) 373-2367

Dans l'univers complexe et changeant des fusions et des acquisitions, les critères de sélection d'un conseiller financier demeurent tout à fait simples:

BLACKDOME MINES

Conseiller financier relativement à la fusion avec Minven Gold Corporation.

CELANESE CANADA INC.

Conseiller financier auprès du comité spécial du conseil d'administration relativement à l'offre par Hoechst Celanese Canada Inc.

CONSOLIDATED-BATHURST INC.

Conseiller financier auprès du conseil d'administration relativement à l'acquisition par Corporation d'Acquisition des Conteneurs Stone.

EASTERN BAKERIES LIMITED

Conseiller financier auprès du conseil d'administration relativement à la fusion avec une filiale de Corporate Foods Limited.

FALCONBRIDGE LIMITÉE

Conseiller financier auprès du conseil d'administration relativement à l'offre de AMAX Inc. et l'acquisition subséquente par Noranda Inc. et Trelleborg AB.

FOOD SERVICES OF AMERICA

Désinvestissement des divisions canadiennes en faveur d'une filiale de Argus Corporation et d'un groupe de dirigeants.

PROFESSIONNALISME

GRANGES INC.

Conseiller financier relativement à la vente d'une participation de 33% à M.I.M. Holdings Limited.

HIRAM WALKER-GOODERHAM & WORTS LTD.

Évaluation de Les Distilleries Corby Limitée.

INSTITUT MÉRIEUX S.A.

Acquisition de Connaught BioSciences Inc.

MONTREAL TRUSTCO INC.

Conseiller financier auprès du conseil d'administration relativement à l'acquisition par BCE Inc.

OAKWOOD PETROLEUM LTD.

Conseiller financier relativement à l'acquisition par Sceptre Resources Limited.

INVESTMENTS OXDON INC.

Courtier gérant de l'offre pour Steinberg Inc.

EXPÉRIENCE

LA CORPORATION DES TAPIS PEERLESS

Acquisition de Galaxy Carpet Mills, Inc. (U.S.A.).

PEMBERTON HOUSTON WILLOUGHBY INVESTMENT CORP.

Conseiller financier auprès du conseil d'administration relativement à la vente à RBC Dominion Securities Inc.

STONE-CONSOLIDATED INC.

Privatisation de CB Pak Inc.

TEMBEC INC.

Conseiller financier relativement à l'offre pour Normick Perron Inc.

TRANSCANADA PIPELINES LIMITED

Restructuration des éléments d'actif de pétrole et de gaz et désinvestissement de Encor Energy Corporation Inc.

TRILOGY RESOURCE COMPANY

Conseiller financier auprès du comité indépendant du conseil d'administration relativement à l'achat des éléments d'actif de pétrole et de gaz par Teck Corporation.

INTÉGRITÉ

Au cours de l'année 1989, Nesbitt Thomson a agi à titre de conseiller financier relativement à des transactions de fusions et acquisitions complétées totalisant 10 milliards \$.



**NESBITT
THOMSON**

■ La Commission de formation professionnelle (CFP) de Trois-Rivières vient de consentir une enveloppe globale de 100 000\$ à un programme de consultation et formation réalisé avec le concours de la Banque fédérale de développement (BFD).

Ce programme vise à améliorer la gestion des entreprises participantes. C'est le service CASE de la BFD qui en assurera la réalisation. Le tout est supervisé par la CFP.

Le programme bénéficiera à 40 PME de la région du centre du Québec. Il comprend un volet de formation et un autre de consultation.

Il s'adresse aux dirigeants et cadres des entreprises. Dans un premier temps, les spécialistes de CASE font un diagnostic des entreprises participantes. On y passe en revue les différents éléments de la gestion d'une entreprise: production, prix de revient, gestion des stocks, gestion des achats, gestion des ventes, situation financière, etc.

Dans une deuxième étape, chaque entreprise aura accès à un spécialiste de CASE pour l'assister dans l'amélioration des points faibles qui auront été détectés lors du diagnostic. L'intervention s'étendra sur une période de six à douze mois.

La contribution de la CFP au programme couvre 80% des coûts de l'intervention. Quant aux entreprises bénéficiaires, elles paient une somme de 500\$ pour participer au programme.

Selon **Bertrand Dubuc**, coordonnateur du programme CASE à la succursale de la BFD à Trois-Rivières, les résultats obtenus dépassent les espérances. Les dirigeants des entreprises participantes sont satisfaits. « Nous avons déjà une liste d'attente de candidats intéressés à s'inscrire à cette consultation-formation dans le cadre d'une nouvelle entente. »

Cette entente est la seule du genre au Québec. **Yvan Aubre**, directeur de la

Programme de consultation et formation

Entente entre la BFD et la Commission de formation professionnelle de Trois-Rivières

CFP de Trois-Rivières, se dit très satisfait de la marche du programme et se dit prêt à réaliser une autre entente si suffisamment de dirigeants d'entreprises en expriment le besoin.

« On réalise cette intervention auprès des gestionnaires parce qu'on veut pénétrer davantage le milieu de l'entreprise, a-t-il dit aux AFFAIRES; on veut rejoindre éventuellement les employés des services de production. »

Initiative locale

Par ailleurs, la BFD est en train de réaliser dans quatre régions du Québec autant de projets de formation d'entrepreneurs dans le cadre du programme *Initiative locale pour le développement d'entreprises* (ILDE). Six projets ILDE ont déjà été complétés au Québec. C'est peu, compte tenu du fait que 90 projets ILDE ont été réalisés ou sont en cours de réalisation dans l'ensemble du Canada.

André Besner, directeur des services de gestion-conseil de la BFD au Québec, estime qu'il n'en tient qu'aux Québécois pour que la BFD réalise plus de projets ILDE au Québec.

« Nous sommes disposés à faire profiter plus d'entrepreneurs et de personnes de ce programme, mais nous ne pouvons le réaliser tout seul, a dit M. Besner. Nous avons notamment besoin du support des commissions de formation professionnelle et des cégeps pour la dispensation de la formation. Si le besoin se fait sentir, nous sommes pleinement disposés à collaborer avec les autres intervenants pour mettre sur pied d'autres projets ILDE. »

Un projet ILDE est très souple, a expliqué M. Besner. Il s'adapte vraiment aux besoins spécifiques

des entrepreneurs d'un milieu donné.

Un projet ILDE réunit généralement 30 entreprises et 60 participants; il s'étend sur 12 mois; il comprend des ateliers de formation et de la consultation sur place. Les frais sont de 2 500\$ par entreprise, mais ils peuvent être remboursés en partie par la CFP régionale. Le projet comprend également un comité consultatif bé-

névole et implique la participation d'un expert conseil.

La première ville québécoise à avoir bénéficié d'un projet ILDE est Granby. La ville de Saint-Jean a aussi bénéficié l'an dernier d'un tel projet. Or, quand ce projet a été terminé, plusieurs partici-

pants ont mis sur pied un organisme pour prendre la relève de ILDE. C'est ainsi qu'ils créèrent le **Bureau d'expertise régional**, qui continue le travail de ILDE.

Le coordonnateur du Bureau d'expertise régional est **Réal Désourdy** qui avait également agi com-

me coordonnateur du projet ILDE. Le Bureau organise des ateliers de formation sur différents sujets à l'intention des dirigeants des entreprises participantes.

JEAN-PAUL GAGNÉ



NOMINATION



Diane Carignan

Madame Denise Turenne, présidente-directrice générale du Centre patronal, est heureuse d'annoncer la nomination de Madame Diane Carignan au poste d'adjointe administrative.

Diplômée des H.E.C., Madame Carignan est à l'emploi du Centre patronal depuis 1987.

Le Centre patronal de santé et sécurité du travail du Québec est un organisme sans but lucratif dont la mission est de former et d'informer les employeurs en matière de santé-sécurité du travail. Depuis six ans, le Centre patronal développe une approche globale de la santé-sécurité, adaptée aux réalités de la gestion quotidienne des entreprises.

UN LIVRE À DÉCOUVRIR...

Gareth MORGAN

Images de l'organisation

traduit de l'anglais par Solange Chevrier-Vouvé et Michel Audet

Le succès de votre entreprise dépend en grande partie de votre juste perception des problèmes de l'organisation. L'ouvrage de Gareth Morgan, dont la version anglaise en est à son sixième tirage en deux ans, vous permet de mieux répondre à cette exigence.

L'auteur montre que bon nombre de nos idées traditionnelles sur l'organisation reposent sur quelques images, ou métaphores, qui nous amènent à la considérer de façon fragmentaire. Machine, organisme, culture, système politique, instruments de domination, les organisations peuvent être plusieurs choses à la fois. Morgan explore la nature de chaque métaphore, puis en étudie les répercussions concrètes pour la compréhension de la vie organisationnelle.

Un livre que tout gestionnaire doit posséder.

2 - 7637 - 7184 - X

580 pages, 39 \$

BON DE COMMANDE

Veuillez m'envoyer

l'ouvrage suivant:

_____ exemplaire(s) IMAGES DE L'ORGANISATION à 39 \$ chacun.

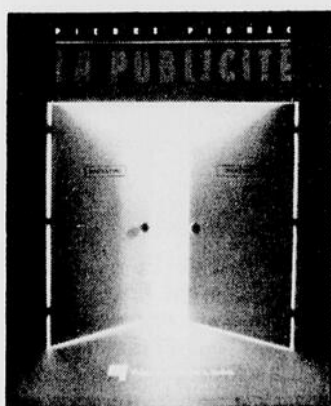
Date _____
☐ Paiement ci-joint (chèque ou mandat) \$ _____
☐ MASTER CARD n° _____ ☐ VISA n° _____
 Date d'expiration de ma carte de crédit _____
 Tél. : _____
 Signature _____
 Nom (en majuscules) _____
 Adresse _____

En vente chez votre libraire ou chez l'éditeur

LES PRESSES DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

Avenue de la médecine, Cité universitaire
 Sainte-Foy G1K 7P4 ☎ 418 656 5106

COMMENT PRÉPARER VOTRE CAMPAGNE PUBLICITAIRE



- Préparation d'une stratégie
- Conception et production des messages
- Réalisation des activités de relations publiques
- Gestion d'une campagne de publicité

VOULEZ-VOUS PRENDRE EN MAIN LA PUBLICITÉ DE VOTRE ENTREPRISE ?

PROJETEZ-VOUS UNE CARRIÈRE EN PUBLICITÉ ?

LA PUBLICITÉ 24,95 \$

Pierre Pignac

1989, 376 pages

ISBN 2-7605-0533-2

En vente en librairie ou aux Presses de l'Université du Québec au (418) 657-3551, poste 2860

Autres parutions récentes :

L'UTILISATION DE MÉTHODES QUANTITATIVES EN VÉRIFICATION

Denis CORMIER

1989, 224 pages, ISBN 2-7605-0513, 14 \$

ANALYSE ET GESTION FINANCIÈRES

Réjean BELZILE, Guy MERCIER

et Fawzi RASSI

1989, 900 pages, ISBN 2-7605-0531-6, 50 \$

ANALYSE FINANCIÈRE

Guy MERCIER

1989, 268 pages, ISBN 2-7605-0501-4, 25 \$

PROBLÈMES ET POLITIQUES ÉCONOMIQUES

Jacques RAYNAULD et Yvan STRINGER

1988, 532 pages, ISBN 2-7605-0469-7, 39 \$

L'ANALYSE COÛTS-AVANTAGES. UN GUIDE PRATIQUE

Lee G. ANDERSON et Russell F. SETTLE

Texte français de Marie THIBAUT

et Gilles GAUTHIER

1990, 192 pages, ISBN 2-7605-0553-7, 17 \$

LE DÉVELOPPEMENT DE SYSTÈMES D'INFORMATION

LA MISE EN PRATIQUE AU MOYEN DE DIX

SITUATIONS CONCRÈTES

Suzanne RIVARD et Jean TALBOT

1989, 142 pages, ISBN 2-7605-0537-5, 15 \$

MARCHÉS INTERNATIONAUX DES CAPITAUX

François LEROUX

1988, 392 pages, ISBN 2-7605-0478-6, 34 \$

Recul majeur de la rentabilité à la Coopérative fédérée de Québec

■ La Coopérative fédérée de Québec essuie un recul de 34 % de sa rentabilité pour l'exercice 1989.

Il s'agit du premier recul depuis cinq ans, mais aussi l'une des pires performances de ses dix dernières années.

Affichant 0,9 % en 1989, le taux de profit sur les ventes totales rejoint les maigres 0,5 % de 1982 et 0,9 % de 1981.

La Fédérée affiche une progression de son chiffre d'affaires de 8,9 % à 1 381 M\$ en 1989, quelque 113 M\$ de plus que les 1 268 M\$ de l'exercice 1988.

Au cours de la même période, l'excédent avant ristournes et impôts a subi un glissement important, passant de 18,5 M\$ pour l'exercice à un 12,3 M\$ en

1989. Les résultats sectoriels des principales divisions de la Coopérative fédérée n'étaient pas disponibles au moment d'écrire ces lignes.

Le recul marqué de la rentabilité en 1989 survient au moment même où la Fédérée tente, avec Lévesque Beaubien Geoffrion, de vendre pour quelque 20 M\$ en actions privilégiées de premier rang aux investisseurs.

En y regardant de plus près, la hausse marquée des frais financiers de la Fédérée semble d'ailleurs expliquer en bonne partie les mauvais résultats de l'exercice 1989.

Ces frais ont bondi de 78 % en un an, passant de 8,5 M\$ en 1988 à 15,1 M\$ à la clôture de l'exercice 1989.

La plus importante entreprise agro-alimentaire à contrôle québécois a in-

jecté 21,4 M\$ pour trois acquisitions en 1989, dont 18,7 M\$ pour Galco Food Products. Or, ces acquisitions ont surtout été réalisées par emprunts à court terme, qui ont ajouté à une dette à taux variables déjà importante.

Cette catégorie comprenait 54 M\$ des 58,4 M\$ en emprunts supportés par la Fédérée à la clôture de l'exercice 1989. Un an auparavant, 40,2 M\$ des 45,5 M\$ en emprunts de société étaient constitués d'emprunts non garantis, à taux variables.

En douze mois, la dette à taux variables de la Fédérée s'est accrue de 34,5 %, comparativement à 29 % pour l'ensemble de sa dette à long terme.

La Coopérative fédérée tente d'abaisser ses emprunts à court terme par l'émission publique en cours d'actions privilégiées de premier rang. Entre temps, sa rentabilité demeurera tributaire du comportement des taux d'intérêt sur les marchés financiers canadiens.

Celliers/Bright: un recul temporaire?

■ « Nous demeurons encore très intéressés par l'acquisition des vins Bright. Si nous avons décidé de ne pas aller de l'avant à 20\$ l'action, vous pouvez lire entre les li-

gnes... Quant à des offres concurrentes, s'il y en avait eu, nous ne nous serions peut-être pas retirés... »

Jean-Denis Côté, président et actionnaire majoritaire de Celliers du Monde, commente plus comme recul temporaire plutôt que définitif le retrait de l'offre publique d'achat visant le plus important producteur canadien de vins.

L'offre de 41,1 M\$ visait les actions de classe A et B de T.G. Bright & Co. de Niagara Falls, contrôlée par la famille Hatch de Toronto.

« Ça prend un associé financier pour une telle transaction au comptant, et tout était prêt avec Desjardins. (La Société d'investissement Desjardins est actionnaire minoritaire de Celliers du Monde.)

« Nous étudions néanmoins un autre dossier d'acquisition dans le vin au Canada, mais moins important que Bright. Il s'agit d'une société privée, mais avec un réseau de vente plus étendu que le nôtre », indique M. Côté, sans plus de détails.

Chez Bright pendant ce temps, diverses rumeurs font maintenant état de l'intérêt du deuxième plus important producteur de vins au Canada, André Wines, ainsi que la société Berenger Acquisitions du financier Nelson Scalbania de Vancouver comme acquéreurs potentiels.

Les Forges de Sorel attire des Européens

■ La mise en vente des Forges de Sorel par Slater Industries apparaît susciter plus d'intérêt outre-Atlantique qu'au Québec.

Huit acquéreurs poten-

tiels auraient jusqu'ici pris contact avec la firme Biron Lapierre Dubé, de l'ex-ministre Rodrigue Biron, chargée de la vente par Slater. Or, de ce nombre, un seul serait d'origine québécoise pour le moment.

Ces candidats, et tout autre acquéreur potentiel, ont jusqu'au 16 mars prochain pour déposer une offre préliminaire. Les visites des installations de la compagnie par des acheteurs potentiels ont d'ailleurs déjà commencé.

Les Forges de Sorel emploient 270 personnes et réalisent des revenus de l'ordre de 30 M\$ CA par an dans la fabrication d'acier à moules et de travaux de forge d'acier à façon.

L'entreprise a été fondée en 1939 par la famille Simard pour fournir le marché militaire. Elle est passée entre les mains de Crucible Steel de Syracuse en 1959, puis chez Slater Industries en 1983.

RoyNat ajoute deux succursales

■ La société de financement corporatif RoyNat vient d'ajouter deux succursales à son réseau québécois, à Pointe-Claire et Anjou.

Ces deux succursales serviront respectivement l'ouest et l'est de la région métropolitaine.

RoyNat est spécialisée dans les prêts à terme garanti ou subordonné de 250 000\$ à 15 M\$, ainsi que dans le prêt immobilier, le crédit-relais et du capital participatif pour PME.

RoyNat exploite un actif de 1,7 milliard de dollars. Elle est détenue à 100 % par Montréal Trustco.

Montréal Une stratégie pour les sièges sociaux

■ La Commission d'initiative et de développement économique de Montréal (CIDEM) prévoit se doter d'ici l'automne 1990 d'une stratégie d'intervention vis-à-vis des sièges sociaux sur son territoire.

La première étape de ce processus se met en branle ces jours-ci alors que la CIDEM confiera à une firme de consultants la réalisation d'une étude documentaire sur les sièges sociaux.

L'étude, dont les résultats sont attendus dans quatre mois, doit faire le point sur la situation des sièges sociaux à Montréal depuis 1960. Elle doit aussi dégager des perspectives jusqu'en l'an 2000.

La CIDEM affecte 80 000\$ à ce contrat de recherche. Le devis de l'étude prévoit l'organisation de groupes-cibles corporatifs selon différents secteurs d'activités économiques. Il comprend aussi une enquête plus systématique auprès de 75 sièges sociaux montréalais.

La CIDEM souhaite ainsi connaître les perceptions tant économiques que politiques de l'établissement des sièges sociaux à Montréal. Ces observations serviront de base à la stratégie d'intervention qu'elle entend soumettre à l'administration municipale à l'automne prochain.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Guy Bazinet, CIDEM-Montréal, (514) 872-5246.

MARTIN VALLIÈRES

MARTINEAU, PROVENCHER & ASSOCIÉS LTÉE ACTUAIRES ET CONSEILLERS EN RÉMUNÉRATION GLOBALE



Michel Guay

Les associés de Martineau, Provencher & Associés Ltée (M.P. & A.) ont le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Michel Guay, f.s.a., f.i.c.a. à titre d'associé de la société.

Actuaire qualifié, Monsieur Guay est en poste à Montréal où, depuis 1982, il œuvre principalement à la conception, au financement, à l'administration et à la communication de régimes de retraite et d'assurance collective pour le compte de plusieurs grandes sociétés canadiennes et multinationales.

M. P. & A., un chef de file parmi les sociétés canadiennes de consultation, offre des services principalement en actuariat, régimes de retraite, assurance collective de personnes et de biens, rémunération salariale et incitative, ressources humaines, communication ainsi que gestion des coûts de C.S.S.T. tant à ses bureaux de Montréal, de Toronto et de Québec.

PRÉCISION

■ Dans un tableau publié dans notre édition de la semaine dernière, il était indiqué que Trizec et BCED étaient les promoteurs de la future tour de bureaux du 1000 de la Gauchetière.

En réalité, ce sont Lavalin et Teleglobe Canada qui sont les partenaires de BCED dans ce projet. Nos excuses.

FONDATION QUÉBÉCOISE EN ENVIRONNEMENT



Me Robert Dubé



M. René Chicoine

Le président de la Fondation québécoise en environnement, Me Louis-Paul Allard, est heureux d'annoncer les nominations de Me Robert Dubé au poste de directeur général et monsieur René Chicoine au poste de directeur du développement.

Monsieur Robert Dubé est diplômé de l'Université de Sherbrooke en biologie et en droit. Il est membre du Barreau du Québec.

Monsieur Dubé œuvre dans le domaine de l'environnement depuis 10 ans. Il a principalement travaillé dans la région de l'Estrie où il a été directeur général de la Corporation de gestion Charmes, organisme responsable de l'environnement aquatique de la ville de Sherbrooke et directeur général du Comité d'assainissement du bassin de la rivière Saint-François. Il préside actuellement le Comité Régional de l'Environnement de l'Estrie.

Avant de se joindre à la Fondation québécoise en environnement, monsieur Dubé pratiquait le droit au sein du cabinet d'avocats McCarthy Tétrault.

Pour sa part, monsieur Chicoine possède une vaste expérience des organismes sans but lucratif puisqu'il œuvre dans ce domaine depuis plus de douze ans. Avant d'occuper ses nouvelles fonctions, monsieur Chicoine a assumé la direction générale de la campagne de financement de la Fondation Robert Giffard. Auparavant, il avait été directeur général de la Société canadienne de la sclérose en plaques.

Dans l'exercice de ses nouvelles fonctions, monsieur Chicoine aura à réaliser le plan de développement dans toutes les régions du Québec et à coordonner les stratégies de levées de fonds tant auprès des entreprises que du grand public.



Le dernier petit déjeuner organisé conjointement par LES AFFAIRES et l'Hôtel des Gouverneurs Le Grand sur la Loi 146 a rapporté un excédent financier de 1 600\$. Comme convenu, nous avons remis cette somme à un organisme de charité, en l'occurrence le Centre des femmes de Montréal. C'est Elaine Teofilovici, coordonnatrice des services optionnels du Centre des femmes, qui a reçu le chèque. Elle est entourée ici de Jean-Paul Gagné (à gauche), rédacteur en chef des AFFAIRES, et d'Antoine Thuor, directeur général de l'Hôtel des Gouverneurs Le Grand.

Quand on cherche un cadre supérieur, il suffit d'annoncer dans le journal **LES AFFAIRES**

Plus de
289 000
lecteurs/candidats
qualifiés et instruits.

- 55% occupent déjà des postes de direction •
- 47% ont un diplôme universitaire •

TARIFS:
3.25\$
ligne agate
4.90\$
modulaire

TOMBÉE:
11 h lundi

PRÉPOSÉ(E) À LA CUEILLETTE D'INFORMATION

Le service de la rédaction du journal LES AFFAIRES est à la recherche d'un(e) préposé(e) à la cueillette d'information, par téléphone, pour une période d'un mois (avril - mai).

Qualifications:

- bilingue
- aptitude à la communication téléphonique

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae à :

Georgette Dubé-Gagné
Agent de personnel
465 rue St-Jean, 9e étage
Montréal H2Y 3S4

Voici une occasion unique de mettre à profit vos talents de leader pour le compte de l'un des plus importants clubs de golf au Canada en qualité de

Directeur général

Des plus prestigieux, ce club privé de la région de Montréal offre des activités sportives ainsi qu'une vaste gamme d'activités sociales et de restauration à ses membres qui proviennent des milieux d'affaires et professionnels.

En étroite collaboration avec le conseil d'administration et de nombreux comités, vous devrez mettre des politiques en application, diriger et motiver une équipe de taille tout en visant à offrir un service de haute qualité aux membres et en exerçant un contrôle serré des coûts et des budgets.

A titre de gestionnaire chevronné, vous avez démontré vos aptitudes en organisation et en administration et vous possédez beaucoup d'entregent. Couramment bilingue, vous comptez à votre actif une solide expérience dans la gestion d'un club, dans l'industrie de l'accueil ou dans le secteur des affaires. Vous alliez jugement et maturité et vous disposez du dynamisme vous permettant de vous engager à fond et d'obtenir d'excellents résultats.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, sous pli confidentiel, à R.L. Grassy, à Montréal, sous le numéro de référence 2897. Discretion assurée.

**Rourke,
Bourbonnais
& Associés**

Montréal:
1130, rue Sherbrooke Ouest, Penthouse
Montréal, Québec
H3A 2M8 (514) 982-9000

Toronto:
175 Bloor Street East, North Tower, Suite 806
M4W 3R8 (416) 925-3451

Conseil de direction en ressources humaines

Publicité confidentielle

Un défi intéressant en gestion des ventes est offert par un manufacturier canadien d'équipement lourd de haute qualité oeuvrant sur le marché nord-américain. Croissance régulière ainsi que produits compétitifs sont des caractéristiques de ce client.

Vice-président, ventes

En étroite collaboration avec les membres du bureau de direction, vous jouerez un rôle des plus importants face à l'expansion de l'entreprise. Responsable de l'ensemble des activités reliées à la vente d'une gamme de produits, vous devrez assurer dans le réseau une présence continue tout en développant et en maintenant un soutien administratif approprié et un contact très serré avec les distributeurs et les représentants régionaux des ventes.

Ce défi s'adresse à un professionnel d'expérience. Idéalement diplômé universitaire, conscient de l'importance des résultats, votre profil de carrière atteste des réalisations concrètes en supervision de la vente et de la commercialisation de biens durables et de la gestion de réseaux de distribution américains. Le bilinguisme est essentiel et le poste vous demandera de voyager.

Nous ne ferons qu'acheminer votre curriculum vitae à notre client. Veuillez mentionner les entreprises où vous ne désirez pas postuler et indiquer clairement le numéro MB2650 sur votre envoi.

Cala

Communications en
ressources humaines
Publicité confidentielle, 892
63, rue de Brésoles
Montréal (Québec) H2Y 1V7



À la CIBC, le nouveau Groupe de produits informatisés, récemment créé, met à la disposition des entreprises de toutes tailles une vaste gamme de produits et services de technologie de pointe et de gestion de la trésorerie. Nous croyons que cette division a tout ce qu'il faut pour croître de façon exceptionnelle au cours des prochaines années, y compris le personnel qualifié auquel vous pourriez vous joindre à titre de :

Directeur adjoint Groupe de produits informatisés

En étroite collaboration avec des coéquipiers spécialisés en gestion de la trésorerie, vous emploierez vos compétences dans un milieu axé vers la croissance ou la qualité et l'excellence vont de pair. Travaillant avec une liste de clients établis, et solidement appuyé sur votre savoir, vous exploiterez constamment vos talents exceptionnels en vente et services, en particulier votre aptitude pour conclure les ventes, en commercialisant notre vaste gamme de services de gestion de trésorerie auprès d'un éventail impressionnant de clients.

Diplômé universitaire, vous possédez plusieurs années d'expérience en vente de gestion de trésorerie acquises dans le domaine financier ou bancaire et connaissez très bien les ordinateurs personnels. Doté d'excellentes aptitudes pour les communications en français et en anglais, vous excellez dans l'art de donner des présentations de vente et démontrez, dans tout ce que vous entreprenez, une approche énergique et orientée vers les résultats.

Nous offrons un salaire très concurrentiel, une gamme complète d'avantages sociaux et la chance de faire valoir vos aptitudes dans un milieu qui tire une juste fierté de sa faculté d'évoluer au même rythme que les besoins de la communauté financière. Pour postuler, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, en toute confiance, à **Robert Lorange, Directeur Ressources humaines, Banque pour l'entreprise, CIBC, Banque Canadienne Impériale de Commerce, 1155, boulevard René-Lévesque Ouest, 6e étage, Montréal (Québec) H3B 2H6.** Un employeur respectant l'équité en matière d'emploi.



**Banque Canadienne
Impériale de Commerce**

L'HEURE A SONNÉ!

POUR PROFITER
DE NOS



CARRÉMENT SUPÉRIEURS!

HEURES D'AFFAIRES PROLONGÉES, INFORMEZ-VOUS À VOTRE SUCCURSALE

- 10 véhicules de placement performants et flexibles
- service personnalisé
- conseils judicieux d'experts
- rendements et taux hautement compétitifs

Nos taux
sont ajustés
sur une base
régulière.
Appelez-nous!

Montréal 745-1515/861-8383/871-7200
Laval 682-3200
Ville Mont-Royal 341-1414
Pointe-Claire 694-5670
Outremont 739-3265/272-4777
Anjou 355-4780
Lasalle 366-0730
Brossard 466-2500
St-Lambert 466-8666



TRUST GÉNÉRAL

Chicoutimi 549-6490
Jonquière 695-6490
Rimouski 724-4106
Sept-Îles 986-1830
Trois-Rivières 379-7230/378-7230
Hull 771-3227
Québec 522-4618
Ste-Foy, Sillery 652-7000/681-8282
Lévis 833-4450

■ La législation fiscale n'a jamais été aussi complexe que depuis l'entrée en vigueur de la réforme fiscale. Pourtant, un des objectifs premiers de **Michael Wilson** était de simplifier le régime fiscal et d'en faciliter la compréhension.

Cet objectif avait été énoncé dans les documents touchant la réforme fiscale publiés la 18 juin 1987. Il devait constituer un fil directeur, une des motivations des changements.

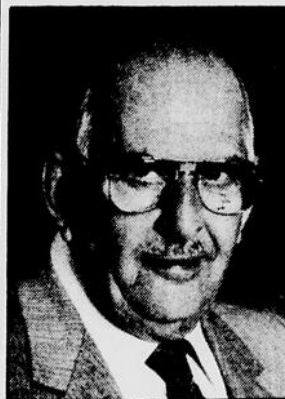
Cependant, le 17 juin 1987, dans le cadre de la réforme fiscale, M. Wilson a dévoilé un avant-projet de législation portant sur les actions privilégiées qui a eu comme effet d'ajouter un degré ultime de complexité à la loi de l'impôt sur le revenu.

La législation visant les dividendes versés sur des actions privilégiées est en vigueur depuis le 13 septembre 1988. Dans ce premier d'une série de trois articles, nous tenterons d'expliquer les raisons qui ont motivé de telles mesures.

Dans le deuxième article, nous traiterons des divers modes de financement comparatifs qui peuvent être utilisés et les moyens employés par le législateur pour tenter d'éliminer certains abus.

Enfin, dans un troisième article, nous analyserons les règles mêmes, c'est-à-dire le traitement fiscal particulier qui est accordé dans certaines cir-

PORT DE MONTRÉAL



M. André Gingras

Le ministre des Transports, l'Honorable Benoît Bouchard, a annoncé la nomination de M. André Gingras, comme président du Conseil d'administration de la Société du port de Montréal et aussi comme administrateur de la Société canadienne des ports.

Déjà membre du Conseil d'administration de la Société du port de Montréal depuis le 15 août 1985, M. Gingras était aussi membre de son comité de direction depuis le 17 août 1987.

Bien connu dans le domaine des assurances comme courtier et consultant, M. Gingras, en plus de siéger au conseil d'administration de Gingras, Savoie Inc., fait partie de plusieurs autres conseils d'administration.

Les actions privilégiées: un terrain miné

La réforme Wilson a rendu plus complexe le traitement fiscal des dividendes

constances aux dividendes reçus ou payés sur des actions privilégiées.

Traitement fiscal préférentiel

Dans un sens, les dividendes jouissent d'un traitement fiscal préférentiel par rapport à d'autres sources de revenus. Les dividendes provenant d'une corporation canadienne imposable sont généralement déductibles dans le calcul du revenu imposable d'une corporation actionnaire.

Lorsque de tels dividendes sont reçus par un particulier qui réside au Québec, ils sont imposés à un taux marginal maximal combiné de 36%, comparativement à un taux de 50% sur le revenu d'intérêt ou d'emploi.

Ce traitement fiscal avantageux est nécessaire afin d'inciter les contribuables à investir dans des corporations canadiennes.

Le traitement fiscal préférentiel accordé aux dividendes découle du principe d'intégration. Ainsi, on reconnaît qu'un impôt corporatif doit être payé sur le revenu qui a donné lieu aux dividendes.

Certaines corporations paient peu ou pas d'impôt sur le revenu, notamment à cause de l'utilisation de réserves, de report de pertes, de crédits d'impôt et par l'amortissement accéléré de leurs biens en immobilisation.

Ces corporations peuvent être tout de même rentables et verser des dividendes à leurs actionnaires. Cependant, la législation fiscale ne fait pas de distinction entre les dividendes qui proviennent de surplus qui ont fait l'objet d'un impôt corporatif et ceux qui sont payés à même des surplus non imposés.

Il en résulte que le traitement fiscal préférentiel accordé aux dividendes n'est pas toujours justifié.

Influence sur le mode de financement

Avant la réforme fiscale, il pouvait être avantageux pour un contribuable dans certaines circonstances d'investir dans des actions d'une corporation plutôt que d'y investir par le biais d'un titre de créance. En effet, le rendement sous forme de dividende était plus attrayant que le rendement sous forme d'intérêt.

Les nouvelles règles touchant les actions privilégiées constituent la réponse du gouvernement à l'utilisation croissante des actions privilégiées par des compagnies n'ayant peu ou pas d'impôt à payer.

Les dividendes ne sont pas déductibles aux fins du calcul du revenu imposable d'une corporation payeuse, contrairement aux intérêts payés sur une dette. Cependant, il se

peut fort bien que ce soit le dernier souci d'une corporation lorsqu'elle s'attend à ne payer aucun impôt pendant plusieurs années.

Conséquemment, on a vu surgir au cours des années des mécanismes de financement sous forme d'actions privilégiées par lesquels on transférait de façon indirecte les avantages fiscaux non utilisés de

la corporation émettrice à des corporations sujettes à l'imposition ou à des particuliers.

Ce transfert se concrétisait par la déduction pour dividendes intercorporate ou par le crédit d'impôt pour dividendes dans le cas des particuliers.

Dans un bulletin d'information publié en juin 1987, le ministère des Fi-

nances expliquait le sens des changements proposés à la Loi de l'impôt sur le revenu, changements qui sont entrés en vigueur en septembre 1988. Le bulletin affirmait notamment que: «Les mesures adoptées par le gouvernement visent à réduire la perte importante de recettes qu'entraînent les mécanismes de financement en franchise d'impôt utilisés

par les contribuables. Ce but sera atteint par l'application d'un impôt spécial sur les dividendes d'actions privilégiées.»

Nous traiterons dans un prochain article de la portée de cette législation.

RICHARD WILSON



Richard Wilson, c.a., est associé en fiscalité chez Samson Belair Deloitte et Touche à Montréal.

LES REÉR TRIMARK



LA ROUTE QUI ASSURE UN PLUS BRILLANT AVENIR.

Pourquoi jouer avec votre retraite—ou ne pas lui donner son dû avec un REÉR à risque élevé ou à croissance lente?

La Famille de fonds mutuels Trimark vous offre cinq moyens éprouvés de répondre à vos objectifs de retraite—incluant deux fonds 'Select' sans frais d'acquisition.

Alors, éliminez le mordant de vos impôts et le risque de votre avenir.

Suivez l'exemple de 150,000 Canadiens et cotisez à un REÉR Trimark dès aujourd'hui.

Pour en savoir davantage, appelez sans frais au 1-800-387-9841, expédiez le coupon ci-dessous ou mettez-vous en contact avec votre courtier.

JE DÉSIRE LE MEILLEUR REÉR POUR MON ARGENT	Nom	_____
	Adresse	_____
	Ville	Province
	Renseignez-moi	Code postal

FAMILLE DE FONDS MUTUELS
TRIMARK

Veuillez expédier ce coupon à Trimark, Bureau 5200, C.P. 205, Scotia Plaza, Toronto, Ontario M5H 3Z3

La réponse à toutes vos questions

Québec (418) 659-1558
Montréal (514) 383-3240
Ailleurs au Québec 1-800-463-3390

INDUSTRIE INFORMATION

Plus de 60 professionnels
en sciences, génie, marketing,
documentation répondent
à toutes vos demandes d'information
à caractère technique et de marché
dans votre secteur d'activité
industrielle.

CRIQ

Vos besoins justifient nos moyens



ENTREPRISE

■ **R. Howard Webster**, le financier montréalais qui a déjà possédé *The Globe and Mail* et *Quebecair*, sera admis au Temple de la renommée de l'entreprise canadienne le 3 avril.

M. Webster, qui a atteint l'âge vénérable de 80 ans, possède toujours d'importants investissements par le biais de son entreprise familiale *Imperial Trust*, dont 45 % des *Blue Jays* de Toronto.

Les autres lauréats admis cette année au Temple de la renommée sont le fi-

Howard Webster élu au Temple de la renommée de l'entreprise canadienne

nancier **E.P. Taylor**, fondateur et ex-président d'*Argus Corporation*, **Alfred J. et John W. Billes**, les co-fondateurs de *Canadian Tire*, et **John M. Schneider**, fondateur de *J.M. Schneider*, une entreprise de transformation de produits alimentaires.

E.P. Taylor, décédé en 1989 à l'âge de 88 ans, a été actif dans de nombreuses compagnies canadiennes, dont les *Brasseries O'Keefe*, *Massey Ferguson*, *Domtar*, *Standard Broadcasting* et *Dominion Stores* pour n'en nommer que quelques-unes.

Les frères Billes (Alfred est âgé de 87 ans et John est décédé) ont fondé leur propre entreprise en 1922 avec 1 800\$. Ce qui était à l'origine un garage et un commerce de pièces d'automobiles est devenu aujourd'hui l'une des plus importantes entreprises de pièces d'automobiles dans le monde.

John Schneider, décédé en 1942, était ouvrier dans une usine de boutons lorsqu'il a fondé sa propre entreprise de fabrication de saucisses de porcs. Aujourd'hui, J.M. Schneider fabrique une vaste quantité de produits de charcuterie.

Les cérémonies d'admission au Temple et le banquet donné en l'honneur des lauréats auront



Le financier montréalais R. Howard Webster possède encore d'importants investissements dont 45 % des Blue Jays de Toronto.

lieu le 3 avril au *Metro Toronto Centre*.

Les lauréats ont été choisis par un comité de sélection formé de six rédacteurs financiers, dont le rédacteur en chef des **AFFAIRES**.

Le Temple de la renommée de l'entreprise cana-

dienne a été fondé en 1979 pour reconnaître la contribution exceptionnelle de certains Canadiens au développement des entreprises et au monde des affaires.

Le Temple de la renommée est géré par les **Jeunes entreprises du Canada**, un

organisme bénévole de développement de l'esprit d'entreprise et de familiarisation avec la libre entreprise qui oeuvre auprès des jeunes Canadiens.

Quelque 53 000 jeunes participent cette année aux différents programmes des Jeunes entreprises; ces programmes sont les *Mini-entreprises* (8 100 jeunes du niveau secondaire), *Info-Affaires* (34 000 élèves de niveau 8e et 9e années), *Initiation aux affaires* (9 500 élèves de 5e et 6e années) et *Économie appliquée* (étudiants de 11e et 12e année).

Avant l'addition des derniers lauréats, le Temple de la renommée comprenait déjà 67 lauréats, dont **Alphonse Desjardins**, **Armand Bombardier**, **J. Louis Lévesque**, **Sam Steinberg**, **Jean de Grandpré**, **Antoine Turmel**, **Jean-Marie Poitras**, **Camille Dagenais**, **Jean-Baptiste Rolland**, **Timothy Eaton**, **Ian Sinclair**, **Garfield Weston** et **K.C. Irving**.

MATTEAU ALLAIRE MONGRAIN GLOUTNAY AVOCATS

731, rue de la Commune ouest, Montréal, (514) 878-3565

Les associés de Matteau, Allaire sont heureux d'annoncer que Mes Maurice Mongrain et Serge Gloutnay se sont joints à eux pour former la société **Matteau Allaire Mongrain Gloutnay**.

Mes Mongrain et Gloutnay comptent chacun plus de treize ans d'expérience en droit fiscal et en financement public et privé. Ils ont agi à plusieurs reprises comme conférenciers en matière de fiscalité auprès d'associations professionnelles et autres.

Matteau Allaire Mongrain Gloutnay dessert sa clientèle en droit des affaires, en droit fiscal, en planification financière et en relations de travail.



■ En adoptant, le 22 juin 1989, la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite*, dite loi 116, l'Assemblée nationale a modifié sensiblement les règles régissant l'administration des régimes de retraite privés.

Cette loi est entrée en vigueur le 1er janvier 1990. Elle remplace la *Loi sur les régimes supplémentaires de rentes* qui était en vigueur depuis 1965.

La loi 116 s'applique à tous les régimes de retraite privés qui visent des travailleurs occupant un emploi au Québec ou recevant une rémunération qui provient d'un établissement situé au Québec.

Toutefois, elle ne s'applique pas à un régime offrant des prestations excédant les montants maximums autorisés par les lois fiscales si l'employé participe à un autre régime assujéti à la loi 116 et si l'employeur contribue aux deux régimes.

Délai d'un an

Pour la grande majorité des régimes de retraite, la loi 116 s'applique depuis le 1er janvier 1990 en ce sens que, dès cette date, ces régimes doivent être administrés conformément à la nouvelle loi.

Les régimes de retraite privés devront se conformer à la loi 116 avant la fin de 1990

Cependant, les administrateurs de régimes disposent d'un délai de 12 mois pour adapter les règlements de leurs régimes à cette nouvelle législation et les soumettre à la **Régie des rentes du Québec** pour approbation.

La loi permet à la Régie de consentir un délai additionnel.

Travailleurs régis par convention collective

La loi 116 prévoit cependant une exception de taille dans le cas des régimes qui couvrent des travailleurs régis par une convention collective, un décret ou une sentence arbitrale tenant lieu de convention collective, en vigueur le 1er janvier 1990.

Les administrateurs de ces régimes sont dispensés d'appliquer la loi 116 jusqu'à la date d'expiration de la convention collective, de la sentence arbitrale ou du décret. En outre, ils disposent d'un délai de trois mois après la signature d'une nouvelle conven-

tion, d'une sentence arbitrale ou de l'entrée en vigueur d'un décret pour harmoniser les règlements de leurs régimes à la loi 116 et les soumettre à la Régie.

Entre temps, l'ancienne loi continuera de s'appliquer à ces régimes.

Les administrateurs de régimes couvrant à la fois des employés syndiqués et non syndiqués sont donc confrontés à l'obligation d'appliquer la loi 116 à l'égard des non syndiqués dès le 1er janvier 1990. Cependant, ils sont dispensés de le faire à cette date pour les employés syndiqués.

Nouveau cadre légal

L'innovation majeure de la loi 116 est de définir un régime de retraite en tant que «contrat». La loi consacre donc ce que les tribunaux avaient déjà tendance à reconnaître, c'est-à-dire qu'un régime de retraite constitue un élément essentiel des conditions de travail d'un travailleur.

Par ailleurs, la Loi 116 oblige tout régime à avoir une caisse de retraite à laquelle sont versés les cotisations et les revenus qui en proviennent, cette caisse étant qualifiée de patrimoine fiduciaire.

C'est dans ce nouveau cadre légal, soit celui d'un contrat et d'un patrimoine fiduciaire, qu'il faut saisir la portée de cette nouvelle législation, des obligations qu'elle impose et des restrictions qu'elle comporte.

La loi 116 apporte deux précisions qui auront un impact légal non négligeable. D'une part, elle précise que toute disposition d'un régime de retraite qui est inconciliable avec elle est nulle. Par ailleurs, l'enregistrement d'un régime de retraite ou d'une modification auprès de la Régie ne fait pas foi de sa conformité à la loi.

Il est à noter qu'à l'égard de certains événements, les dispositions de la loi 116 s'appliquent depuis le 23 mars 1989. Il s'agit des modifications d'un régime réduisant les

droits des participants ou bénéficiaires, sauf lorsqu'elles sont établies par convention collective, décret ou sentence arbitrale, et des modifications qui en transforment le type ou y substituent un nouvel employeur.

La loi 116 s'applique également depuis le 23 mars 1989 à l'égard des scissions et fusions de régimes et des terminaisons partielles de régimes.

Le moratoire demeure

Soulignons que la loi 116 ne met pas fin au moratoire décrété le 15 novembre 1988 par la loi 95 à l'endroit des surplus des caisses des régimes de retraite. Ce moratoire reste en vigueur jusqu'à son abrogation par décret du gouvernement.

Il est donc toujours interdit de modifier le règlement d'un régime quant au droit au surplus de la caisse, sauf pour prévoir des congés de cotisation. De plus, le remboursement du surplus de la caisse à l'employeur lors

d'une terminaison totale d'un régime demeure interdit.

Nouvelles normes

Enfin, de nouvelles normes permettront à plus de travailleurs de participer au régime de retraite de leur entreprise à compter du 1er juin 1990.

Les travailleurs qui à la fin d'une année auront gagné 35% du maximum des gains admissibles établi en vertu de la *Loi sur les régimes de rentes du Québec* (environ 9 700 en 1990), ou qui auront travaillé au moins 700 heures, pourront demander de participer au régime.

MICHEL LEGENBRE



Me Michel Legendre fait partie de l'étude Desjardins Ducharme.

Marchés conclus.

Vous avez l'oeil sur de nouveaux marchés éloignés, vous voulez accroître votre efficacité et vous désirez contrôler les coûts des services que vous utilisez. Mais si en plus vous utilisez un téléphone, vous détenez un atout insoupçonné pour améliorer votre rendement.

Les Lignes directes d'affaires de Bell Canada, compagnie membre de Telecom Canada, regroupent un éventail de services spécialisés destinés à maximiser vos communications téléphoniques interurbaines et à vous donner le contrôle de leur coût, puisque chaque service fait l'objet d'un tarif mensuel fixe.

Par exemple, un client ou un fournisseur d'une ville éloignée pourrait vous joindre sans frais à un numéro local, comme si vous étiez sur place; n'est-ce pas une façon économique de bâtir de nouveaux marchés sans pour autant ouvrir de nouveaux bureaux?

Ou encore si, entre deux villes, vous placez et recevez de nombreux appels, vous pouvez opter pour une ligne exclusive à double capacité d'acheminement, pour moins que le double du coût. Cela permet à vos interlocuteurs de vous appeler sans frais et, à vous, d'accélérer la gestion quotidienne de vos affaires.

Un autre atout: les Lignes directes d'affaires vous permettent aussi de transmettre des données sur terminal ou télécopieur. Alors, si vous désirez devenir plus efficace et plus productif, demandez à nos conseillers de vous proposer les services les mieux adaptés à votre entreprise.

Appelez-nous dès aujourd'hui au **1 800 561-6600** poste 20, pour plus de renseignements. Et chaque marché en vue va peut-être donner lieu à des marchés conclus.

L'efficacité
passe par Bell^{MC}

Bell

Membre du réseau national
Telecom Canada



Si vous avez des questions à propos de l'assurance-dépôts...

Nous avons les réponses pour vous.

1. La SADC n'assure que les dépôts confiés à ses institutions membres, c'est-à-dire des banques, des sociétés de fiducie et des sociétés de prêt.
2. Le montant maximal de l'assurance-dépôts est de 60 000 \$ par personne dans chaque institution membre. Les dépôts effectués à diverses succursales d'une même institution membre ne sont pas assurés séparément.
3. On désigne par déposant une personne physique, une association de personnes physiques, une personne morale, une association de personnes morales ou un gouvernement.
4. Les dépôts couverts doivent être payables en monnaie canadienne. Ils comprennent entre autres les sommes versées dans les comptes d'épargne et les comptes de chèques, les dépôts à terme, les certificats de placement garantis et les débentures (autres que celles émises par les banques), les traites, les chèques de voyage émis par les institutions membres, et les mandats.
5. Les dépôts en commun, les dépôts en fiducie et les sommes assurables placées dans un régime enregistré d'épargne-retraite ou un fonds enregistré de revenu de retraite sont couverts par des assurances distinctes jusqu'à concurrence de 60 000 \$.
6. La couverture maximale des dépôts assurables investis dans un REÉR ou un FERR est de 60 000 \$ pour chaque type de régime. Cette assurance est distincte de l'assurance applicable aux autres dépôts qu'une personne possède dans une même institution membre.
7. La SADC n'assure pas tous les titres de dépôt et de placement offerts par ses institutions membres.
8. Les dépôts effectués au Québec aux institutions membres constituées en vertu d'une loi provinciale sont garantis par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec et non pas par la SADC.
9. L'assurance-dépôts s'applique aux titres de dépôt qu'offrent les institutions membres par l'entremise d'agents, de conseillers financiers ou de courtiers.
10. La SADC n'assure pas les sommes versées en devises étrangères dans les comptes d'épargne et les comptes de chèques, les débentures émises par les banques, les obligations et les débentures émises par les gouvernements et les sociétés commerciales, les bons du Trésor ainsi que les sommes investies dans des hypothèques, des actions et des fonds mutuels.
11. La couverture maximale de 60 000 \$ s'applique à l'ensemble des dépôts assurables qu'une personne confie à une même institution membre.
12. L'assurance-dépôts est offerte gratuitement aux déposants. La SADC est financée par les primes qu'elle perçoit de ses institutions membres.
13. L'assurance offerte par la SADC s'applique sans égard au lieu de résidence et à la citoyenneté du déposant.
14. Les sommes placées dans un REÉR ou un FERR ne sont pas couvertes automatiquement par l'assurance-dépôts même si le fiduciaire du régime est une institution membre de la SADC. Pour être assurées, les cotisations à ces régimes doivent être investies dans des dépôts assurables.
15. Dans le cas des dépôts confiés à des institutions financières affiliées, les dépôts faits à chacune de ces institutions sont couverts par des assurances distinctes si les institutions sont des membres distincts de la SADC.
16. Dans le cas où le statut de membre d'une institution financière change en raison, par exemple, d'une fusion, d'une nouvelle dénomination ou raison sociale, ou encore de l'annulation de son adhésion, les dépôts assurables confiés à une institution membre avant la date d'un tel changement continuent d'être couverts par l'assurance-dépôts.
17. La SADC a été créée en 1967 en vertu de la Loi sur la Société d'assurance-dépôts du Canada.
18. Vous n'avez pas à demander une assurance pour vos dépôts. Elle s'applique automatiquement à tous les dépôts assurables que vous faites aux institutions membres.



La Société d'assurance-dépôts du Canada assure les dépôts admissibles que vous confiez à ses institutions membres. Si vous désirez en savoir davantage, appelez-nous au 1 800 267-1999 ou bien demandez notre dépliant d'information à votre banque, à votre société de fiducie ou de prêt.

SADC
1-800-267-1999

Le fait de dissimuler des employés en distributeurs indépendants n'empêche par leur accréditation

■ Afin d'éviter l'application des lois relatives au statut d'employés, dont le *Code du travail*, plusieurs entreprises ont développé certaines formules visant à transformer ce qui serait traditionnellement un employé en un « entrepreneur indépendant ».

Dans le domaine de la distribution de produits notamment, les livreurs et distributeurs ont souvent vu au cours des dernières années leur statut d'employé se modifier pour devenir un statut d'entrepreneur indépendant rémunéré en fonction des ventes.

Appel d'une décision du Tribunal du travail

Cependant, une décision du juge Gilles Gauthier de la Cour supérieure dans l'affaire des *Croustilles Yum Yum* c. le *Tribunal du travail* et als. démontre que certaines de ces techniques peuvent s'avérer inefficaces.

La Cour supérieure a eu à examiner dans cette affaire une décision rendue par le Tribunal du travail qui accréditait le *Syndicat des travailleurs de l'énergie et de la chimie* (local 166, FTQ) pour représenter les distributeurs des *Croustilles Yum Yum*.

Par son recours devant la Cour supérieure, la compagnie demandait que la décision du Tribunal du travail soit renversée. Elle affirmait que le Tribunal du travail avait excédé sa juridiction et commis une erreur de droit importante en concluant que les distributeurs de la compagnie étaient des salariés alors que la compagnie avait établi leur statut dans le cadre contractuel de distributeurs et d'entrepreneurs indépendants, un peu à la manière de franchisés.

Rémunération

Encore plus, la compa-

gnie a souligné à la Cour supérieure que ses distributeurs n'étaient pas rémunérés par un salaire, mais qu'ils retiraient plutôt un profit de leurs opérations, lequel profit était constitué d'une marge entre le prix de vente des produits par la compagnie aux distributeurs et le prix de revente.

Enfin, la compagnie a prétendu que l'erreur du Tribunal du travail était d'autant plus manifeste que certains de ses distributeurs étaient incorporés et qu'une compagnie ne peut être un « salarié » au sens du *Code du travail*.

Lien de subordination

Au départ, la Cour supérieure a indiqué qu'au-delà de la nature juridique des contrats utilisés, les critères permettant d'établir un lien de subordination nécessaire pour que l'on retrouve un employé étaient plutôt des critères économiques, notamment :

1. la propriété des outils;
2. le contrôle;
3. les chances de profit;
4. les risques de pertes.

Il est à noter que la Cour en est arrivée à la conclusion fort intéressante que la nature de la rémunération n'était pas un critère applicable.

Reprenant un à un les principaux arguments de la compagnie en regard des critères ci-dessus, le tribunal a également analysé le contrat en vigueur entre la compagnie et ses distributeurs.

La Cour a notamment tenu compte des facteurs suivants :

- a) les distributeurs étaient soumis au contrôle et à la surveillance de la compagnie par l'intermédiaire d'un superviseur;
- b) il y avait un contrôle d'évaluation des performances;
- c) le distributeur n'était pas, de quelque façon que

ce soit, propriétaire d'un achalandage; et

d) le distributeur ne pouvait aliéner ses droits en vertu du contrat sans autorisation de la compagnie.

De l'ensemble de ces éléments, le tribunal en est arrivé à la conclusion qu'il existait un lien de contrôle et de subordination tel que les distributeurs n'avaient pas le statut d'entrepreneurs indépendants.

Enfin, à l'égard des distributeurs incorporés, le tribunal a également entériné le raisonnement du Tribunal du travail qui, ayant constaté qu'ils avaient signé un engagement aussi personnel que les autres distributeurs, a décidé qu'il n'y avait pas lieu de les traiter de façon différente.

La demande de la compagnie a donc été rejetée, le tribunal en arrivant à la

conclusion que les distributeurs de cette compagnie, même ceux qui étaient incorporés, étaient des salariés.

La rédaction des contrats utilisés ainsi que la nature du lien juridique et pratique qui existait entre Les Croustilles Yum Yum et ses distributeurs ont joué un rôle important dans la décision.

Il ne faut donc pas la généraliser à l'excès.

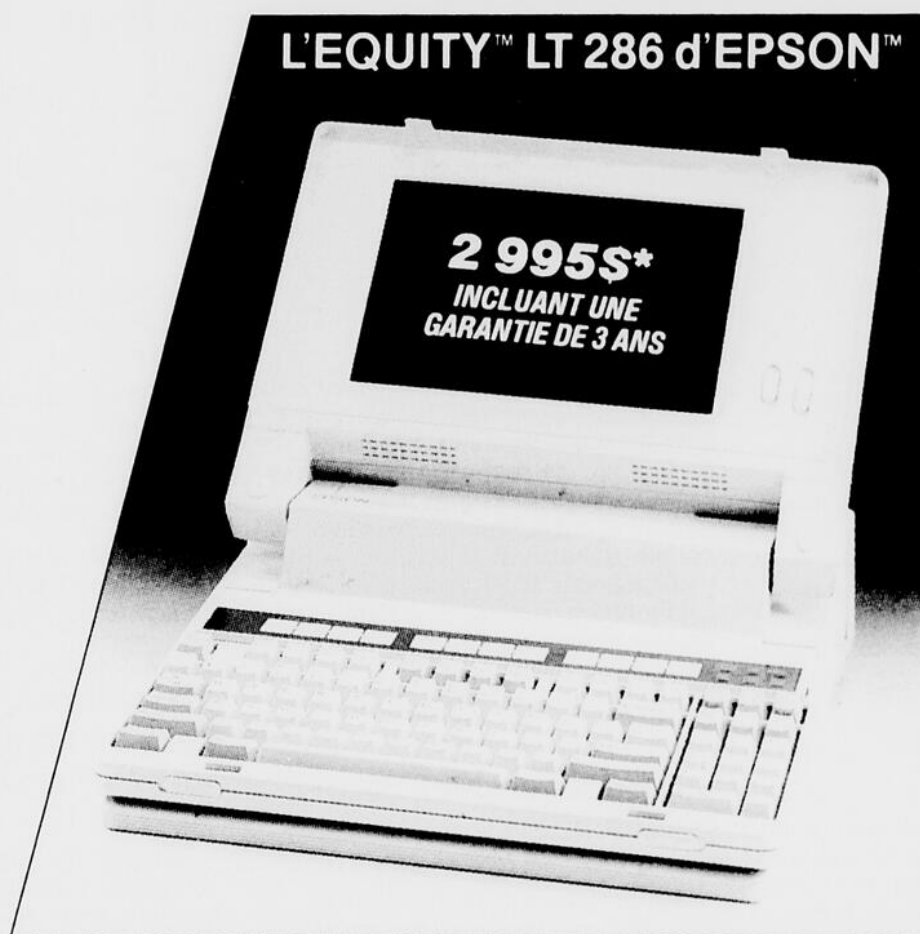
JEAN H.

GAGNON



Jean H. Gagnon, avocat et agent de marques de commerce, est associé de l'étude légale Pouliot, Mercure.

Prix Impossible! L'EQUITY® LT 286™ d'EPSON® ... L'ordinateur de bureau qui se tient sur vos genoux.



Epson™ vous propose un micro-ordinateur portable autonome bâti autour d'un micro-processeur INTEL 80286 à 12 MHz qui possède un écran plat LCD rétro-éclairé supportant une résolution de 640 par 400. La mémoire vive est de 640 Ko extensible en option jusqu'à 4 Mo. L'Equity LT 286™ est équipé d'un lecteur de disquette 3 1/2 po. de 1.44 Mo et une configuration de disque rigide de 20 Mo ou 40 Mo. Le clavier comprend 89 touches avec pavé numérique séparé. L'Equity LT™ est muni d'une **GARANTIE EXCEPTIONNELLE de TROIS ANS** supportée par les centres de service agréés EPSON™ à travers le Canada. L'Equity LT 286™ vous offre performance, fiabilité et valeur incomparable. Vous ne devrez renoncer qu'à une chose: votre bureau.

POUR DE PLUS AMPLES INFORMATIONS, TÉLÉPHONEZ-NOUS:

DIVISION DES VENTES
CORPORATIVES

MONTRÉAL
(514) 331-7534

CONCESSIONNAIRES AUTORISÉS EPSON®

CONTACTER
514-33-EPSON

COMPUTERWAY

LAVAL
(514) 669-9977

POINTE-CLAIRE
(514) 695-0022

SHERBROOKE
(819) 822-4282

VILLE LeMOYNE
(514) 466-9355

- * Certains détaillants peuvent vendre à moindre prix.
- * L'offre spéciale est pour un temps limité ou jusqu'à épuisement de la marchandise.
- * Avec disque rigide de 20 Mo.

EPSON®
MISSION PERFECTION

Epson est une marque déposée de Seiko Epson Corporation. EQUITY LT 286 est une marque déposée de Epson America.

Révision de Portefeuille Sans Frais

Si vos actifs excèdent 100.000\$,
apprenez à équilibrer votre portefeuille
et à l'ajuster à vos objectifs.

Appelez Benoit Marcotte
ou François Bélanger pour un rendez-vous
confidentiel et sans engagement de votre part.

879-3644

1-800-361-8838



LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION INC.

Prêtez bien l'oreille à cette annonce pour vos REÉR!



Apposez votre
oreille ici.

Saviez-vous qu'un fonds de placement RoyFund peut s'intégrer à votre REÉR?

Eh oui! En fait, tous les fonds mutuels RoyFund sont éligibles au REÉR. Vous avez même la possibilité de n'investir qu'une partie de vos fonds RoyFund dans votre REÉR. Votre représentant RoyFund vous en expliquera tous les avantages.

Savez-vous ce qu'est un fonds mutuel?

Il s'agit d'un outil de placement pour l'investisseur qui cherche à maximiser son rendement, en participant au marché des obligations ou à celui de la Bourse. Mais afin de minimiser les risques, cet outil permet à l'investisseur de confier ses placements aux mains d'une équipe de gestionnaires avertis.

Et savez-vous ce qu'est RoyFund?

RoyFund, c'est un regroupement de portefeuilles constitués de l'épargne de milliers de Canadiens. Les fonds RoyFund se classent parmi les groupes de fonds mutuels les plus importants au pays et ont la réputation de faire des investissements sûrs. Gérés par des professionnels expérimentés, les fonds RoyFund connaissent, en général, des taux de rendement remarquables.

Et si on vous disait qu'en plus, avec RoyFund, vous pouvez diversifier votre portefeuille?

C'est juste! RoyFund vous propose quatre instruments de placement reconnus pour mieux atteindre vos objectifs.

■ **RoyFund Actions Ltée:** un fonds d'actions ordinaires de grande qualité.

■ **Le Fonds d'obligations RoyFund:** un portefeuille d'obligations d'État et de société.

■ **Le Fonds Marché monétaire RoyFund:** placements en bons du Trésor du gouvernement du Canada et autres instruments d'excellente qualité du marché monétaire à court terme.

■ **Le Fonds équilibré RoyFund:** un ensemble d'actions, d'obligations et d'instruments du marché monétaire.

Maintenant, sauriez-vous où trouver un représentant RoyFund?

Rien de plus simple! Il vous suffit de passer à votre succursale de la Banque Royale pour le rencontrer. Décrivez-lui vos objectifs d'épargne-retraite; il sera en mesure de vous aider à constituer un portefeuille de fonds mutuels RoyFund à la hauteur de vos attentes.

Pour votre REÉR, écoutez notre conseil: pensez RoyFund!

Le groupe
des fonds de placement

RoyFund



LES SERVICES
FONDS MUTUELS
BANQUE ROYALE INC.

Les titres sont uniquement offerts par voie de prospectus dont il est possible d'obtenir copie dans les succursales de la Banque Royale au Canada.

13e concours Arista de la Jeune Chambre

■ La Jeune Chambre de commerce de Montréal organise la 13e édition de son concours d'excellence Arista 90 pour les jeunes gens d'affaires de tout le Québec.

Les trophées Arista, qui seront remis lors d'un gala le 26 avril, visent à reconnaître «le dynamisme, le sens du leadership et les qualités de gestionnaires» de jeunes gens d'affaires.

Le concours prévoit quatre catégories: *Jeune cadre de grande entreprise* (250 employés et plus), *Jeune cadre de PME* ainsi que *Jeune entrepreneur*, chez les entreprises de deux à six ans et celles de sept ans et plus.

Le jury de neuf membres est présidé cette année par **Danièle Touchette-Robitaille**, vice-présidente de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

La période de mise en candidature se termine le 9 mars. Les formulaires d'inscription sont disponibles à la Jeune Chambre de commerce de Montréal et dans les succursales de la **Banque fédérale de développement (BFD)**.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la Jeune Chambre de commerce de Montréal, 555, boulevard René-Lévesque ouest, bureau 1100, Montréal (Québec) H2Z 1B1, (514) 866-5226.

ASSOCIATION DU DIABÈTE DU QUÉBEC INC.



Jean-Pierre Bélanger

L'Association du diabète du Québec est heureuse d'annoncer que Monsieur Jean-Pierre Bélanger, vice-président exécutif-réseau Banque Nationale du Canada, assumera la présidence d'honneur de sa campagne de levée de fonds 1990 auprès des grandes entreprises.

Monsieur Jean-Pierre Bélanger, qui oeuvre dans le domaine financier depuis plusieurs années, s'est impliqué à plusieurs occasions pour aider la communauté et les causes humanitaires. Nous sommes persuadés que sous sa gouverne, notre campagne sera un grand succès.

L'achat des éléments d'actif de hockey de Cooper consolidera la position dominante de Canstar

pp. 38-39

Gerald B. Wasserman



Des titres canadiens attirent l'attention des meilleurs gestionnaires américains

p. 40

BOWNE

Bowne de Montréal

Chef de file en matière d'imprimés financiers, met à votre disposition son réseau de communications internationales.

(514) 337-3311

Après des bouleversements internes

Bionaire vise une croissance de 30 % par année

■ Un nouveau président, de nouveaux capitaux, de nouveaux actionnaires, de nouveaux gestionnaires et des profits...

Bionaire (Mtl, 1,41\$) a été transformée depuis 1987. Connue anciennement sous le nom de Bio-tech Électronique, cette société de Lachine dans la région de Montréal avait pris la mauvaise habitude de décevoir les investisseurs.

Faible perte en 1985, perte élevée en 1986, profit élevé en 1987 avant de perdre près de 4 M\$ en 1988, la performance de Bionaire était pour le moins erratique.

« Je n'ai pas changé grand-chose », a déclaré humblement aux AFFAIRES W. Allen Kelly, président de Bionaire depuis juillet 1988.

Parmi ces petits changements, M. Kelly a procédé à des radiations importantes dans les stocks défectueux de l'entreprise, retiré des produits non prospères, adopté des pratiques comptables beaucoup plus conservatrices, embauché un nouveau président pour les activités américaines et un vice-président à l'exploitation.

« Il est important d'avoir des gestionnaires de la plus grande qualité », lance M. Kelly en expliquant l'embauche de nouveaux dirigeants.

M. Kelly a également vu à contrôler les coûts et à miser sur une des grandes forces de Bionaire: son réseau de distribution.

Des profits

Trêve d'explications, les résultats ont commencé à poindre.

Lors de la période de neuf mois terminée le 30 novembre dernier, Bionaire



Allen Kelly: « Pour éviter les problèmes avec nos fournisseurs, nous cherchons à répartir les risques de fabrication entre plusieurs compagnies. »

re a réalisé des ventes de 32,2 M\$, en hausse de 17,9%. Plus important, le concepteur de produits pour améliorer l'environnement intérieur a montré un profit net de 628 000\$.

Comme la société profite de récupérations d'impôt en raison de pertes accumulées, le bénéfice net après poste extraordinaire a atteint 1,3 M\$ ou 0,12\$ par action.

Pour la même période un an auparavant, Bionaire avait déclaré une perte nette de 3,8 M\$ ou 0,59\$ par action.

Le troisième trimestre de Bionaire a été particulièrement explosif: des ventes de 21,7 M\$, en hausse de 28,3% et des profits de près de 2 M\$ (0,22\$ par action).

La force de ce trimestre s'explique par un effet saisonnier important: les deux derniers trimestres sont très forts et les deux premiers, plutôt faibles.

« Nous voulons réduire notre déséquilibre saisonnier en lançant de nouveaux produits estivaux. »

A cet effet, le printemps prochain Bionaire lancera aux États-Unis un climatiseur d'air portatif de haut de gamme. L'entreprise a

misé historiquement sur des produits comme les purificateurs d'air et les humidificateurs d'air, qui se vendent mieux l'automne et l'hiver.

Les États-Unis et le monde

L'an dernier, elle a ajouté à ces produits des ventilateurs et des déshumidificateurs pour augmenter ses ventes estivales. L'ajout des climatiseurs vise le même but.

M. Kelly s'attend à terminer son exercice avec des ventes de plus de 50 M\$ et estime pouvoir connaître un quatrième trimestre rentable.

■ Lors de son deuxième trimestre, Bionaire (Mtl, 1,41\$) a effectué deux financements pour lui permettre de poursuivre sa croissance et de solidifier son bilan.

La société de Lachine a vendu 500 000 actions de son trésor à un important fournisseur de Hong Kong à 2,50\$ l'action. Ce faisant, Bionaire s'assure la fidélité de ce fournisseur.

De plus, l'entreprise a contracté un emprunt subordonné de 5 M\$ pour

Pour 1990-1991, Bionaire vise à faire un autre bond important dans son chiffre d'affaires, mais le président refuse de préciser. Le chiffre de 30% semble être réaliste...

Une récession viendrait toutefois réduire ce rythme de croissance.

Par ailleurs, Bionaire prévoit se développer surtout à partir de deux axes géographiques: les États-Unis et les marchés internationaux. « Nous jouissons d'une vaste distribution au Canada. Nous voulons en faire de même aux États-Unis. »

Ainsi, K-Mart a fait ses premiers achats chez Bionaire lors de l'exercice

BIONAIRE			
Activités: Conception, fabrication et vente de purificateurs d'air, d'humidificateurs, de déshumidificateurs, de ventilateurs et de systèmes de filtration d'eau.			
Cours récent: 1,41\$ Haut (52 sem.): 2,50\$ Bas (52 sem.): 0,95\$			
	Ventes (000\$)	Bénéfice net (000\$)	Bénéfice par action (\$)
9 mois 90	32 158	628	0,07
9 mois 89	27 297	(3 780)	(0,59)
1989 ¹	32 111	1 208	0,13
1988	33 737	(3 913)	(0,83)
1987	30 721	1 284	0,22
1986	25 391	(1 962)	(0,39)
1985	22 156	(199)	(0,05)

¹: exercice de neuf mois
L'exercice financier se termine le 28 février depuis 1989 (auparavant, le 31 mai).

Tableau: LES AFFAIRES

1989-1990 et le nouveau président américain travaille à augmenter la pécée de l'entreprise dans cet important marché.

Du côté international, M. Kelly parle de la nécessité de participer à la globalisation pour survivre.

« Nous vivons une ère semblable aux années 1930. A cette époque, très peu des entreprises régionales qui sont demeurées régionales ont survécu. Je crois que la même chose arrivera aux sociétés qui

ne prendront pas le virage international. »

Bionaire a donc un vice-président qui travaille à développer les marchés internationaux. La compagnie exploite une succursale en Hollande, possède des directeurs des ventes en Allemagne, en France et au Royaume-Uni et des distributeurs au Mexique et en Italie.

**BERNARD
MOONEY**

Financements de plus de 6 M\$

cinq ans auprès de First City Capital Markets de Toronto. En plus de cet emprunt, le prêteur a reçu 500 000 bons de souscription exerçables à 2,50\$ et des droits de conversion à 6,25\$ et à 6,67\$ l'action.

Ces financements portaient le fonds de roulement de Bionaire à 15,5 M\$ au 31 novembre dernier.

Autre aspect intéres-

sant, ces financements dénotent la confiance à long terme de toutes les parties concernées. Si Bionaire connaît du succès et que ce succès se répercute à la bourse, tous les intervenants en profiteront.

A ne pas oublier dans ce sens que W. Allen Kelly, le président de Bionaire, détient avec un associé à peu près 15% des actions de l'entreprise. Ces actions

ont été achetées à environ 1,40\$. M. Kelly a donc intérêt lui aussi à ce que Bionaire prospère.

Les autres actionnaires importants sont Latshaw Enterprises (société du Kansas) avec environ 23% des actions et Juergen Puettner, le président du conseil d'administration, qui détient environ 12% des 8,7 M d'actions en circulation.

REÇUS D'IMPÔTS INSTANTANÉS • INSAISSISSABILITÉ

Je pense à mon REÉR
je choisais...



TRUST
PRÊT ET REVENU



FONDS CANADIEN

17.9%

Rendement annuel au 31/12/89, incluant le réinvestissement des revenus.
Le rendement passé ne garantit pas les résultats futurs et toute offre doit être faite par prospectus.

FONDS "H"

12%

Rendement annuel moyen pour dix ans au 31/12/89, incluant le réinvestissement des revenus.
Le rendement passé ne garantit pas les résultats futurs et toute offre doit être faite par prospectus.

DÉPÔT GARANTI

11.875%

18 MOIS, INTÉRÊTS VERSÉS
À L'ÉCHÉANCE

225, RUE
ST-JACQUES, OUEST

MONTREAL
288-1221

PLACEMENT

■ L'achat de l'actif de Cooper Canada assoiera confortablement Canstar Sports (Mtl, 3,20\$) dans la position de leader mondial des fournisseurs de patins, équipement et accessoires pour la pratique du hockey.

Déjà forte des marques de commerce de patins Lange, Bauer, Micron et Mega très bien cotées par les hockeyeurs professionnels et amateurs, Canstar vient d'ajouter à son écurie la marque Cooper, tout aussi populaire.

Cette combinaison apportera à Canstar une croissance rapide de ses ventes dès cette année.

«En 1990, nous frôlons un chiffre d'affaires de 140 à 150 M\$, une progression de 60% par rapport aux quelque 90 M\$ prévus pour 1989», a déclaré Gerald B. Wasserman, président de Canstar. Les résultats financiers pour l'exercice financier clos le 31 décembre 1989 sont attendus pour le début de mars.

Une telle croissance prend toute sa signification quand on évolue dans un marché relativement stable. Il est difficile d'inscrire des gains spectaculaires au niveau des ventes quand on détient déjà une part de marché de 80%

Fabricant des patins Lange, Bauer, Micron et Mega

L'achat des éléments d'actif de hockey de



Gerald B. Wasserman: «Maintenant que nous sommes le leader incontesté des équipements de hockey au monde, il est important d'avoir bien en mains la gestion des différentes divisions et filiales de l'entreprise.»

en Amérique du Nord dans le segment des patins moulés et des lames. C'est le cas de Canstar.

Saisir une occasion unique

«Une acquisition de ce type et à ce prix ne se pré-

sente qu'une seule fois dans l'histoire d'une entreprise, s'est exclamé M. Wasserman.

«Sans la restructuration financière de 1988 qui a permis d'assainir notre bilan et de renflouer notre avoir, nous n'aurions pas

pu saisir une telle occasion.»

Rappelons que les éléments d'actif de hockey de Cooper Canada ont été mis en vente par Industries Charan (Mtl, 0,40\$) dans un effort pour rembourser les importantes dettes qui

menaient sa survie.

«L'acquisition de Cooper Canada comme entreprise ne nous intéressait pas. Mais lorsqu'à la fin d'octobre la possibilité d'acheter des éléments d'actif est venue sur la table, nous avons aussitôt entamé des négociations avec des représentants de Wood Gundy, mandatés pour la vente.»

Cooper Canada existe

depuis 75 ans et réalise des ventes totales de l'ordre de 50 à 55 M\$. Ses produits habillent un hockeyeur de la tête aux pieds, à l'exception des patins.

Canstar, à l'inverse, tire la très grande majorité de ses revenus de la fabrication de patins de toutes sortes. La complémentarité des gammes de produits au niveau de la commer-

CANSTAR

Activités:

Fabrication de patins à glace Lange, Bauer, Micron et Mega, d'équipements et d'accessoires pour le hockey Flak et Cooper, de patins à roulettes Roadrollers et Glaco et de casques protecteurs Sportsafe.

Cours récent: 3,20\$
Haut (52 sem.): 3,75\$

Bas (52 sem.): 2,25\$

	Ventes (M\$)	Bénéfice net (M\$)	Bénéfice par action (\$)
9 mois 1989	68,5	3,3	0,19
9 mois 1988	70,6	2,8	0,15
1988	90,6	3,0 ¹	0,55 ¹
1987	80,9	(4,5) ¹	(0,21) ²
1986	68,7	(9,7) ¹	(0,40) ²

L'exercice financier se termine le 31 décembre.

¹ après postes extraordinaires

² sur la base de 28 M d'actions alors en circulation

Tableau: LES AFFAIRES

LES AFFAIRES

CITE

107,3 FM

GAGNEZ

UNE PAIRE DE BILLETS D'UNE VALEUR DE 300 \$

20 PAIRES
À GAGNER
DE BILLETS

Zig Ziglar donnera un séminaire sur "Comment être le grand gagnant de votre vie".

Ce séminaire est ouvert à tous ceux et celles qui veulent atteindre le succès dans leur vie et leur choix de carrière.

Le journal LES AFFAIRES et CITE vous invitent à voir et à entendre:

« ZIG ZIGLAR »

au Centre des Congrès de Laval

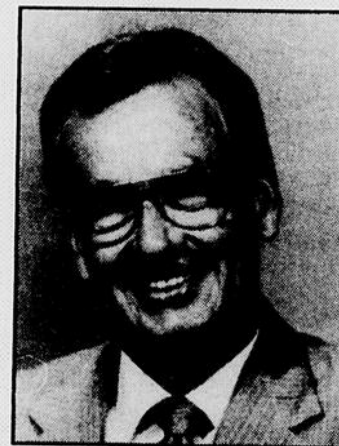
2440, autoroute des Laurentides, Chomedey, Laval, Québec

Vendredi le 2 mars 1990

9 h 30 à 16 h 30 (pause-lunch entre 12 h 30 et 14 h 00)

Présenté par

Les séminaires de motivation et de formation de l'Université du Succès inc.



Pour information et réservations (514) 656-2660

Frais virés acceptés

Prix d'admission: 150 \$

Tarifs disponibles pour groupes.

Séminaire en français par traduction simultanée.

Remplissez ce coupon et courez la chance de gagner une paire de billets d'une valeur de 300 \$

NOM: _____ PRENOM: _____ COMPAGNIE: _____ OCCUPATION: _____

ADRESSE: _____ VILLE: _____ PROVINCE: _____

CODE POSTAL: _____ TELEPHONE: _____ SIGNATURE: _____

Postez ce coupon à: CITE 107,3 FM, "Billets Zig Ziglar" C.P. 107, Succursale B, H3B 3J5, au plus tard le 26 février 1990 à minuit ou envoyez-le par télécopieur au (514) 393-9185

Cooper consolidera la position dominante de Canstar

■ **Canstar Sports** (Mtl, 3,20\$) étudie la possibilité de procéder à une nouvelle émission de droits de souscription au printemps.

Une telle émission permettrait d'améliorer la marge de manoeuvre de l'entreprise quant aux exigences de financement qu'exigeront les comptes-clients additionnels qu'apporteront les ventes de **Cooper**.

La dernière émission date de décembre 1988 alors que Canstar avait émis 15 M\$ de droits de souscription permettant d'acheter des actions à 2,35\$ chacune. Cette émission s'inscrivait alors dans le plan de restructuration du capital de Canstar à la suite du changement de mains de l'entreprise.

Rappelons que la com-

cialisation, entre autres, est évidente.

Canstar fabrique également depuis peu de l'équipement de protection pour le hockey composé de gants, épaulières, pantalons et jambières. Cette division réalise des ventes annuelles de 5 M\$ après trois ans d'existence.

La présence de deux marques de commerce pour le même type de produit ne trouble aucunement M. Wasserman. Elles permettront au contraire à Canstar d'exploiter efficacement différents segments de marché.

Émission de droits possible au printemps

pagne de capital de risque **D.C.C. Equities** a aidé les dirigeants actuels, **Gerald B. Wasserman** et **Icaro Olivieri**, à prendre le contrôle de **Warrington** de la famille **Bronfman**.

L'action de Canstar ne s'est pas mal défendue depuis l'émission de droits de décembre 1988 compte tenu de la volatilité du marché boursier en général et des cours languissants des titres québécois en particulier.

L'action de Canstar s'est transigée dans une fourchette de 2,25\$ à 3,75\$ au cours des 52 dernières semaines. D'une part, il y a peu d'actions en circulation, quelque 3,7 M. D'autre part, la nouvelle équipe de diri-

geants a livré la marchandise promise jusqu'à maintenant.

Les déficits accumulés de l'ancienne **Warrington** avaient considérablement détérioré la santé financière de l'entreprise jusqu'en 1988.

La baisse des ventes depuis 1988 est attribuable à l'abandon des activités de fabrication de chaussures athlétiques **Bauer**. Les dirigeants ont concentré leurs énergies à rentabiliser l'exploitation de façon à assurer des fonds autogénérés suffisants pour rembourser l'importante dette de l'entreprise.

Dans le cadre d'un plan de rationalisation, Canstar a également levé des fonds en vendant des éléments

d'actif superflus permettant de réaliser des gains extraordinaires de 3,8 M\$ au cours des neuf premiers mois de 1989 et de 1,4 M\$ au premier trimestre de 1990.

Une partie de ces gains est également imputable à des recouvrements d'impôt résultant de pertes des exercices antérieurs.

Canstar a notamment vendu un entrepôt redondant à Mont-Royal en 1989 et l'usine de **Kitchener** en Ontario en janvier 1990. Au Québec, la fabrication et la distribution ont été centralisées à Saint-Jérôme tandis qu'en Ontario, l'entreprise loue une usine beaucoup plus moderne et efficace à Cambridge.

ne année, question d'assurer une transition.

Dans un deuxième temps, Canstar s'est engagée à acheter l'usine de bâtons de hockey et de baseball de **Cooper** à Hespeler en Ontario.

«Les bâtons de hockey faisaient partie des produits que nous pouvions

vendre par le biais du catalogue **Cooper**. Il nous fallait décider si on voulait les fabriquer aussi. Quant aux bâtons de baseball, leur production sera presque entièrement destinée à **Irwin Toy** à qui **Cooper** a vendu sa division d'articles de baseball.»

Néanmoins, la direction

de Canstar a l'intention de procéder à une certaine épuration des produits de **Cooper** au nombre de 1 700. L'entreprise offre également l'équipement pour le hockey de rue et sur gazon ainsi que pour la ringuette et le ballon-balai.

Économies d'échelle et synergies

L'intention est d'amalgamer toutes les facettes de l'exploitation de **Cooper** à Canstar afin d'en tirer les économies d'échelle et synergies. Ce processus est d'ailleurs bien amorcé.

La production d'équipement de hockey **Cooper** sera répartie dans les quatre usines existantes de Canstar à Saint-Jérôme et Roxton Pond au Québec, à Cambridge en Ontario et à Montebelluna en Italie.

La distribution canadienne de tous les produits combinés de Canstar et de **Cooper** sera centralisée au centre de distribution de **Cooper** à Mississauga. Aux États-Unis, il a simplement fallu ajouter la gamme de produits **Cooper** à ceux de Canstar au centre de service à la clientèle et d'expédition du Vermont.

«L'entrepôt deviendra

en quelque sorte un super-marché en gros pour le hockey. Un marchand pourra trouver sous un seul toit tout l'équipement et les accessoires imaginables pour le hockey.»

Un détaillant n'aura à s'adresser qu'à un seul service à la clientèle, de crédit et d'expédition au Canada pour tous ses besoins en hockey.

Le défi est de restructurer l'administration et la gestion de **Cooper**, d'intégrer les services de marketing, de service à la clientèle, de facturation, de crédit et d'expédition. Même chose pour les services informatiques et de mise au point de produits.

«Il nous faut aussi éliminer le doublement et la redondance. Nous nous donnons l'année en cours pour exécuter la transition.

«Nous avons grosso modo 2 000 clients au Canada et 2 000 clients aux États-Unis. Je suis sûr qu'il n'y a pas 100 clients de **Cooper** qui ne fassent pas déjà affaires avec nous», a illustré M. Wasserman.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

LE SAVOIR INVESTIR: NOTRE FORCE, VOTRE RÉUSSITE

Nous représentons les firmes:

- Services d'investissement **CLAUDE BOISVERT**
- Les Services d'investissement **SYNESCO Inc.**
- Centre de courtage financier **COMINCO Inc.**
- Consultation **PIERRE FERLAND Inc.**
- Services financiers **INVESCO Inc.**

Investissement et abris fiscaux

- Films
- Immobilier
- SPEQ
- Fonds mutuels
- REER



LES SERVICES FINANCIERS MULTI-GROUPE INC.

Courtier en contrats d'investissement et épargne collective.

555, Boul. René-Lévesque Ouest
Suite 1450,
Montréal Québec, H2Z 1B1

Tél.: (514) 875-7510

P R I X



ELITE CMA

APPEL DE CANDIDATURES

Les comptables en management accrédités (C.M.A.) contribuent depuis près de cinquante ans à l'essor des entreprises et du milieu des affaires québécois.

Pour rendre hommage aux comptables en management accrédités qui se distinguent dans leur milieu de façon exceptionnelle, la Corporation professionnelle des C.M.A. du Québec a créé en 1984 le Prix Élite CMA, qui est décerné annuellement. Ce prix consacre l'excellence en comptabilité de management.

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

Sont admissibles tous les membres en règle de la Corporation professionnelle des C.M.A., à l'exception de toute personne qui, au cours des trois dernières années, a été membre du personnel permanent de la Corporation, membre du Bureau de la Corporation ou membre du Conseil d'administration de la Société des comptables en management du Canada.

PROPOSITION DE CANDIDATURE

Une mise en candidature peut être faite par un ou une C.M.A. ou par toute personne ou organisme oeuvrant en collaboration avec celui-ci, tant sur le plan professionnel, paraprofessionnel que sur le plan communautaire.

CRITÈRES DE SÉLECTION

Le membre C.M.A. devra s'être distingué de façon particulière au cours des deux dernières années, soit dans ses activités professionnelles, paraprofessionnelles ou communautaires.

DOSSIER DE CANDIDATURE

Les personnes ou les organismes qui présentent une candidature doivent faire parvenir, au plus tard le **15 mars 1990**, un dossier comportant obligatoirement: le curriculum vitae de la personne concernée, une liste des réalisations qui justifient sa mise en candidature, le rapport annuel de l'employeur.

PRIX

Le lauréat ou la lauréate recevra son trophée Élite CMA, une création de l'artiste Guyon, lors d'une soirée spéciale le jeudi 7 juin prochain.

CONFIDENTIALITÉ DES CANDIDATURES

La Corporation professionnelle des comptables en management accrédités du Québec et le Jury de sélection traiteront les candidatures dans la plus stricte confidentialité.

Les dossiers de candidature doivent être envoyés sous pli confidentiel à:

Jury de sélection du Prix Élite CMA 1990
La Corporation professionnelle des comptables en management accrédités du Québec

555, boul. René-Lévesque O.
Bureau 724
Montréal (Québec)
H2Z 1B1

PLACEMENT

■ Les titres canadiens attirent l'attention des meilleurs gestionnaires en Amérique du Nord.

En effet, la plus récente publication du bulletin new-yorkais *Portfolio Reports* rapporte plusieurs achats de gestionnaires réputés comme **John Templeton** et **Peter Cundill**.

Portfolio Reports rapporte périodiquement (12 fois par année) les achats des gestionnaires qui ont réalisé les meilleures performances à long terme.

Parmi les gestionnaires dont les transactions sont mentionnées, il y a **Warren Buffett**, le célèbre président du conseil d'administration de **Berkshire Hathaway** (New York, 7 400\$ US), **Larry Tisch**, **Mario Gabelli**, **Robert Gintel**, **Michael Price**, **George Soros**, **Bill Ruane**, **John Neff**, **Charles Allmon**, **Al Frank**, **T. Boone Pickens** et **Saul Steinberg**.

Les investisseurs reconnaîtront dans ces noms les meilleurs chasseurs d'aubaines de la planète.

Parmi les titres canadiens achetés, on retrouve évidemment certaines des entreprises les plus importantes au pays. Dans ce lot, on peut mentionner

Templeton achète du Kaufel

Les grands gestionnaires américains achètent plusieurs titres canadiens

Alcan (Mtl, 23,25\$), **BCE** (Mtl, 43,63\$), **Seagram** (Mtl, 90,75\$), **Canadien Pacifique** (Mtl, 25,38\$) et la **Banque de Montréal** (Mtl, 29\$).

John Neff aime bien Alcan puisque sa position se monte à 7,8% des actions, ce qui en fait un des principaux actionnaires.

On remarque de plus que les gestionnaires américains aiment bien **Laidlaw** (Mtl, B, 26\$). Pas moins de quatre familles de fonds possèdent des actions de ce spécialiste des déchets et du transport scolaire.

Kaufel

D'autre part, ce qui est surprenant, on retrouve parmi les titres canadiens convoités des noms de sociétés dont la taille est plutôt modeste comparative-ment aux grands appétits de ces gestionnaires.

Ainsi, *Portfolio Reports* rapporte que les fonds **Templeton** ont acheté 150 000 actions du **Groupe Kaufel** (Mtl, B, 10\$) au troisième trimestre de 1989, portant leur total à 220 000.

De plus, les fonds **Cundill** détiennent 156 800 actions de **Goodfellow** (Mtl, 3,80\$), le grossiste-distributeur de bois, ce que **LES AFFAIRES** avait rapporté récemment. Cundill en a racheté 10 300 au troisième trimestre de 1989.

Également, M. Cundill aime bien **Malette** (Mtl, 10,75\$), le producteur de pâte et de panneaux de Timmins en Ontario, puisqu'il en détient 40 000.

Dans un entretien récent accordé à l'hebdomadaire financier américain **Barons**, **Peter Lynch**, le gestionnaire vedette des fonds **Fidelity Magellan**, énumé-

rait quatre titres canadiens parmi ses recommandations d'achat. Ces titres sont ceux d'**Air Canada** (Mtl, 9,75\$), de **Baie d'Hudson** (Mtl, 29,63\$),

de **Potash Corp. of Saskatchewan** (Mtl, 14,13\$) et de **Rothmans** (Mtl, 68,25\$).

Le Canada devient donc une terre d'aubaines pour

plusieurs gestionnaires américains.

BERNARD

MOONEY

TITRES CANADIENS ACHETÉS PAR DES GESTIONNAIRES IMPORTANTS

TITRE	Société acheteuse	Gestionnaire	Nb d'actions achetées ¹	Coût moyen (\$)	Cours récent (\$)
Alcan	Legg Mason	Bill Miller	311 600	27,60	23,25
Alcan	Trimark	Bill Kanko	636 600	26,88	23,25
Alcan	Windsor Fund	John Neff	17 900 000 ²	27,50	23,25
Banque de Montréal	Fidelity	B. Johnston	2 800 000 ³	37,60	29,00
BCE	Compu-Val	J. Kalil	222 700	46,50	43,63
BCE	Trimark	Bill Kanko	60 000	41,38	43,63
BCE Mobile	20th Century	J. Stowers	109 000	32,32	25,63
Can. Express	Cundill	P. Cundill	5 900 000	0,92	0,60
Canadien Pacifique	Cundill	P. Cundill	41 400	23,96	25,38
CP Forest	Trimark	Bill Kanko	376 000	41,50	36,00
Co-Steel	Trimark	Bill Kanko	1 100 000	18,75	16,13
Dofasco	Acorn Fund	R. Wanger	220 000	29,40	24,25
Goodfellow	Cundill	P. Cundill	156 800	3,53	3,80
Kaufel	Templeton	J. Templeton	220 000	12,12	10,00
Laidlaw B	Nicholas-Applegate	A. Nicholas	525 550	27,45	26,00
Laidlaw B	Sun Banks	Tony Gray	817 000	22,80	26,00
Laidlaw B	20th Century	J. Stowers	943 100	24,82	26,00
Laidlaw B	Weiss Peck & Greer	M. Strauss	451 000	22,80	26,00
Malette	Cundill	P. Cundill	40 000	12,28	10,75
Metall Mining	Trimark	Bill Kanko	670 800	14,00	12,50
Newbridge Networks	20th Century	J. Stowers	264 000	19,13	15,75
Nova	Templeton	J. Templeton	2 700 000	9,00	7,63
Nowco	Trimark	Bill Kanko	1 000 000	13,75	18,50
Placer Dome	Firemans	Robert Bruce	722 800	19,09	23,38
Placer Dome	Growth Stock Outlook	C. Allmon	100 390	19,50	23,38
Seagram	Guardian	Charles Albert	49 600	91,49	90,75

¹ Les actions achetées peuvent être réparties dans plusieurs fonds gérés par le même gestionnaire.

² détenait 7,8% des actions au 31 décembre 1989

³ détenait 2,6% des actions au 30 septembre 1989

Source: PORTFOLIO REPORTS, Outstanding Investor Publications Inc., 14 East 4th Street, Suite 501, New York, NY 10012 (212-777-3330)
Tableau: LES AFFAIRES



Le samedi 21 avril prochain, l'excellence en affaires au Québec se donne rendez-vous au Palais des congrès de Montréal pour l'événement le plus prestigieux de l'année, la Soirée des Mercuriades 1990.

Venez célébrer la réussite en affaires avec les 17 firmes qui y seront alors couronnées, dont la lauréate du Mercure de l'entreprise de l'année.

Réservez dès maintenant en communiquant avec le secrétariat des Mercuriades au:

(514) 982-0835

Nous remercions le Journal Les Affaires et This Week in Business pour leur collaboration aux Mercuriades.



**CHAMBRE DE
COMMERCE DU QUÉBEC**

Cette annonce ne paraît qu'à titre d'information, les offres de ces valeurs ayant été complétées.

**Premiers appels publics à l'épargne
par voie de notice d'offre**

**PLACEMENT DE PARTS
DES**

SOCIÉTÉS EN COMMANDITE INVESTISSEMENTS

STRAIGHT EGYPTIAN III

STRAIGHT EGYPTIAN IV

STRAIGHT EGYPTIAN V

Ayant permis la reproduction, l'élevage, la monture, l'exposition et la vente de chevaux arabes «Straight Egyptian» ou d'intérêts dans ceux-ci, afin de procurer des revenus agricoles aux commanditaires.

Prix : 8 000 \$ la part

**MC NEIL
MANTHA
FONDÉE EN 1980**

Juin, octobre et décembre 1989

■ Les investisseurs et gestionnaires qui se consacrent à chercher et à acheter les titres les moins chers fondamentalement vivent des années difficiles.

En fait, selon **Stanford Calderwood**, dirigeant de **Trinity Investment Management**, les chasseurs d'aubaines ont vécu en 1989 leur pire année depuis 21 ans.

M. Calderwood calcule la performance de l'investissement des chasseurs d'aubaines (où en anglais *value investing*) par un indice nommé *Basic Value Index*. Cet indice compare la performance des titres considérés comme des aubaines (soit les ratios cours-bénéfices, cours-valeur comptable et cours-fonds autogénérés les plus faibles) par rapport à la performance d'autres indices, par exemple, celui des 500 titres du *Standard & Poor's*.

Comme le tableau ci-contre l'illustre, le *S & P 500* a nettement dominé. Pendant que cet indice grimpeait de 31,5 % en 1989 (rendement total), les titres à plus faible ratio cours-bénéfices s'appréciaient de 19,7 %.

Cette performance relativement inférieure des titres-aubaines n'est pas l'apanage de 1989. De 1981 à 1984, la recherche d'aubaines avait rapporté davantage que la progression de l'indice *S & P 500*. Par contre, depuis 1984, cette stratégie rapporte moins de rendement.

M. Calderwood note que cette sous-performance des aubaines va à l'encontre de la tendance historique à long terme.

« Par exemple, une étude visant la période de huit ans terminée le 31 décembre 1988 rapporte que les titres à plus faibles ratios cours-bénéfices ont réalisé un rendement annuel composé de 20,4 % par rapport à 14,2 % pour le *S & P 500* », peut-on lire dans la plus récente parution du bulletin *Outstanding Investor Digest*¹.

Petits titres

M. Calderwood ajoute qu'acheter des aubaines est une stratégie solide à long terme.

L'autre aspect de la performance des aubaines est le comportement des petits titres. Selon **Vestek Systems**, une firme de recherche de San Francisco, le rendement total des petits titres en 1989 (titres non inclus dans le *S & P 500*) avec les plus faibles ratios cours-bénéfices a été de seulement 7,6 %. C'est près de cinq fois moins que l'indice *S & P 500*.

Il y a plusieurs explications possibles. Ainsi, depuis 1985, les milieux financiers anticipent une récession. Or, dans ce contexte, gestionnaires et investisseurs préfèrent les ti-

En 89, les chasseurs d'aubaines ont connu la pire année en 21 ans

tres à plus grande capitalisation, à moins forte croissance et à ratios plus élevés.

Également, la prolifération des fonds mutuels indiciels (qui reproduisent exactement la composition des indices boursiers) a créé une énorme demande pour les titres à plus grande capitalisation.

Enfin, l'absence relative du petit investisseur constitue un autre élément né-

PERFORMANCE EN 1989	
Genre de titres	Rendement total (%)
Faible ratio cours-bénéfices	19,7
Faible ratio cours-valeur comptable	12,3
Faible ratio cours-fonds autogénérés	15,3
Indice <i>S & P 500</i>	31,5

Source: Trinity Investment Management, tel que reproduit par Outstanding Investor Digest (14 East 4th Street, Suite 501, New York, New York 10012) Tableau: LES AFFAIRES

gatif. Le petit investisseur préfère souvent les petits

titres.

Selon **John Templeton**,

légendaire fondateur des **Fonds Templeton**, cette situation représente une occasion intéressante.

« Les petites compagnies sont de meilleures valeurs relatives que normalement et les titres de croissance sont de meilleurs valeurs que normalement. Ainsi, si vous combinez cela et que vous achetez de petites compagnies de croissance, vous devriez avoir un grand a-

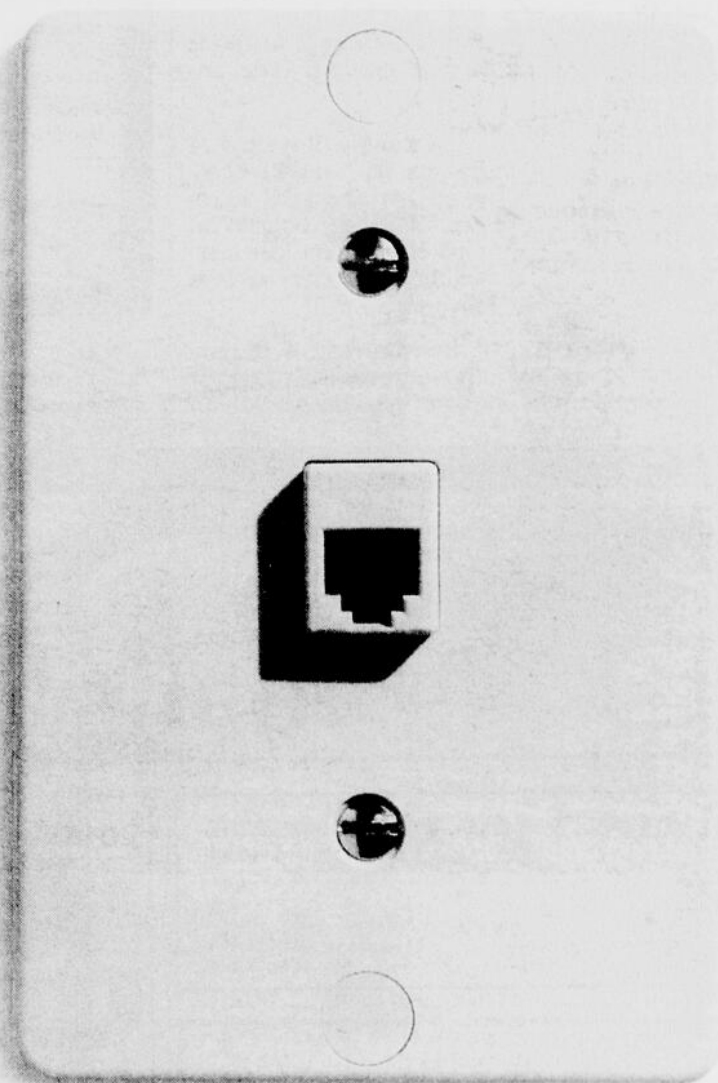
vantage », souligne-t-il à **Henry Emerson**, le rédacteur en chef du *Outstanding Investor Digest*.

M. Templeton ajoute que les meilleurs rendements proviennent souvent des marchés boursiers plus petits.

¹ Outstanding Investor Digest, 14 East 4th Street, Suite 501, New York, New York 10012.

BERNARD

MOONEY



Vous pouvez maintenant faire entrer un photocopieur, un répondeur téléphonique et un téléphone à haut-parleur dans un tout petit espace.

Le nouveau KX-F120 de Panasonic n'est pas exigeant! Tout ce qu'il lui faut, c'est une petite prise de téléphone standard. Bien qu'il soit plus petit que deux pages de ce magazine, seul le Fax Plus associe un télécopieur complet, un photocopieur à alimenteur automatique, un répondeur téléphonique, un téléphone commercial, un dictaphone et même un moniteur de contrôle. Tout cela dans un seul appareil de bureau! Transformez le coin de votre bureau en un endroit de travail à la fine pointe de la bureautique. De plus, contrairement à la majorité des autres télécopieurs, le Fax Plus ne nécessite pas de raccordement spécial. Branchez-le tout simplement. Et voilà! À vous de jouer!... Et à un prix qui permettra à votre entreprise, grande ou petite, d'en sortir gagnante. Pour connaître de détaillant le plus près de chez vous, composez le 1-800-387-8686.



Le centre complet des communications téléphoniques

Panasonic
Le souci de la perfection

Seul votre détaillant Panasonic peut vous offrir des produits canadiens approuvés et garantis sur la fabrication.

PLACEMENT

Régimes d'épargne-retraite

Les institutions financières se livrent à une guerre des primes d'intérêt pour se tailler une place dans la frénésie annuelle des réers.

Actuellement, la plupart des banques et fiducies tentent d'attirer les investisseurs en offrant des bonis de 0,25 % à 1 % à ceux qui transfèrent un réer dans leurs établissements.

Les pourvoyeurs de produits et services financiers n'ont d'ailleurs pas d'autre choix que de se livrer à une guerre de primes d'intérêt. Un règlement du ministère du Revenu du Canada exige en effet que toute gratification liée à un placement dans un réer soit réinvestie dans cet instrument financier.

La bataille déborde toutefois sur d'autres terrains. Plusieurs institutions, dont la **Banque Nationale du Canada**, utilisent des lignes téléphoniques 800 pour que leurs clients puissent se renseigner ou com-

900 000 Québécois cotiseront à un réer cette année

Marketing des réers: guerre des primes d'intérêt pour la campagne 1990

mander leurs produits sans se déplacer.

D'autres modifient leurs horaires pour accommoder les clients qui veulent se rendre dans une fiducie ou un centre bancaire après les heures d'ouverture régulières. La **CIBC** ouvrira d'ailleurs toutes ses succursales jusqu'à 21 heures les 26, 27 et 28 février, et jusqu'à minuit le 1er mars.

Si les efforts déployés semblent considérables, c'est qu'ils sont à l'échelle des enjeux de cette partie. Cette année, les Canadiens pourraient investir quelque 70 milliards de dollars dans des réers; uniquement au Québec, 900 000 épargnants auront recours à cet abri fiscal.

Selon **Jean Hervieux**, directeur du marketing de la CIBC, les réers ne sont

toutefois pas une mine d'or pour les institutions financières.

«On ne peut pas dire que le réer est très payant. La plupart des établissements offrent des taux d'intérêt substantiels aux déposants. On doit donc faire de très gros volumes sur ce produit financier.»

Des exceptions

Certaines entreprises ont toutefois choisi de ne pas se joindre à la mêlée des promotions cette année.

La **Banque Royale** et la **Banque de Nouvelle-Écosse** ne participent pas au *ro-déo* annuel des bonis d'intérêt et orientent leur marketing sur le service à la clientèle.

Le **Mouvement Desjardins**, qui recueille annuellement plus de 500 M\$ en

cotisations de réers auprès de ses membres, est une autre exception notable.

«Cette année, nous avons écarté une stratégie globale de marketing au

profit d'une approche décentralisée par nos 11 fédérations régionales. C'est chaque fédération qui prend ses décisions sur la politique de marketing à adopter pour les réers», indique **Marcel Guimond**, conseiller en marketing au Mouvement Desjardins.

«Deux grands axes de marketing doivent toutefois être respectés. Le premier est celui du service.

«Le personnel des caisses a été formé pour informer rapidement et efficacement nos membres; nous voulons jouer à fond cette carte. Notre deuxième axe est la simplicité. Nous insistons pour que les produits offerts soient simples à comprendre, à expliquer et à acheter.»

Au niveau de l'exécution de sa campagne de marketing, Desjardins a opté pour une stratégie qui a trouvé aussi beaucoup de preneurs auprès des autres institutions.

Dans la majorité des cas, la publicité télévisée nationale a été écartée au profit de campagnes régionales utilisant surtout les journaux, les stations de radio locales et le marketing direct.

La brusque poussée haussière des taux d'intérêt survenue ces jours derniers incitera les épargnants à attendre à la dernière minute avant de se livrer à l'achat d'un tel produit financier.

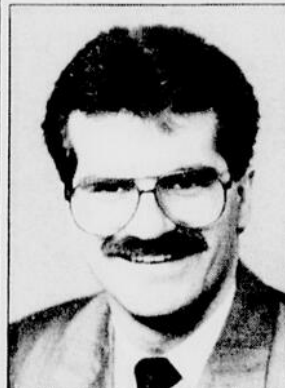
Ce phénomène pourrait annihiler une partie de l'effet désiré par certaines campagnes de marketing.

**GILLES
DES ROBERTS**

AVANTAGES OFFERTS SUR LES RÉERS

INSTITUTION FINANCIÈRE	AVANTAGE OFFERT
Fiducie Canadienne-Italienne	Boni de 0,25 % aux personnes de 60 ans et plus
Banque de Montréal	Prêts à taux préférentiel sur le financement de la cotisation à un réer; tirage de huit voyages
Montréal Trust	Boni de 0,25 % sur les réers avec échéance de 20, 30 et 42 mois; tirage d'une Mercedes 1931 et de croisières
Trust Royal	Chaque client qui a trois autres comptes à la fiducie reçoit un boni de 0,25 % sur sa cotisation à un réer
CIBC	Prime de 0,25 % à chaque client qui transfère un réer de plus de 10 000 \$ d'une autre institution ou qui verse une cotisation de 5 000 \$ et plus
Banque Laurentienne	Prime qui peut aller jusqu'à 1 % si l'investisseur a d'autres produits à la banque
Banque Nationale	Prime de 0,50 % sur un réer avec terme d'un an; prime de 10 \$ par tranche de 1 000 \$ transférée
Trust Prenor	Boni de 0,25 % sur les termes de un à cinq ans
Fiducie First City	Boni de 0,25 % aux nouveaux clients
Société Nationale de Fiducie	Boni de 0,125 % sur les termes de un à cinq ans; boni de 0,125 % aux personnes de 60 ans et plus (dépôt minimal de 5 000 \$)
Canada Trust	Tirage de 100 prix égaux aux montants déposés par les clients; jusqu'à 100 \$ pour un transfert

Tableau: LES AFFAIRES



Marco Baril, c.a.

Roy, Tardif, Desrochers, Dumont, c.a. est fier d'annoncer la nomination de Monsieur Marco Baril, c.a. à titre d'associé du cabinet et de responsable du service d'aide gouvernementale.

Monsieur Baril, de même que toute l'équipe de jeunes professionnels, contribuent grandement, en alliant compétence et dynamisme, à maintenir et à développer une gamme de plus en plus complète de services professionnels et permettent ainsi de répondre adéquatement aux attentes de notre clientèle présente et future.

Roy, Tardif, Desrochers, Dumont, c.a. se veut une ressource fiable pour solutionner des problèmes d'information financière, de fusion et d'acquisition d'entreprises, de planification financière et fiscale ou de tout autre aspect financier propre à la vie d'une entreprise.

450, boul. Bois-Francis Nord
Victoriaville (Québec)
G6P 1H3
Tél.: (819) 758-1544
Fax: (819) 758-6467

Ordre
des comptables agréés
du Québec

L'ordre
dans les affaires



MICHAEL, BAYOUK, KASSIS & ASSOCIÉS
Comptables Agréés

3030 boul. Le Carrefour, 12e étage
Laval, Québec, Canada H7T 2P5

Téléphone: (514) 681-4970
Fax: (514) 681-3642

PAPINEAU
LANGLOIS
LAVIGNE comptables agréés

101, boul. Roland-Therrien, suite 460
Longueuil, Qc J4H 4B9
Tél.: (514) 983-6882 Fax: (514) 674-1872

PETRIE
RAYMOND
COMPTABLES AGRÉÉS



Représentation internationale
INTERCONTINENTAL
ACCOUNTING
ASSOCIATES

1320, BOUL. GRAHAM, BUREAU 200
MONTREAL (QUEBEC) H3P 3C8
TELEPHONE: (514) 342-4740 — TELECOPIEUR: (514) 737-4049

680, rue Sherbrooke ouest, 7e étage, Montréal, Québec H3A 2S3 Téléphone (514) 288-3256

Levy Pilote

COMPTABLES AGRÉÉS
CHARTERED ACCOUNTANTS

5250, boulevard Décarie, 7e étage
Montréal, QC H3X 3Z6
Téléphone: (514) 487-1566
Télécopieur: (514) 488-5145



Une longue expérience,
toujours à la recherche d'idées nouvelles

Pour annoncer sous cette bannière, il suffit d'être membre de l'ordre des comptables agréés du Québec. Profitez de prix avantageux pour publier votre carte d'affaires et faites connaître votre entreprise à plus de 270 000 clients potentiels.

Minimum 6 parutions à partir de 77 \$/semaine

842-6491 poste 299

Moreau, Boisselle, Goupil,
Brunelle, Patenaude & Associés



Comptables agréés

4510 Papineau Montréal H2H 1V1 Tél. (514) 521-4077
2100 boul. René-Gauthier Varennes J0L 2P0 Tél. (514) 652-3927

PLACEMENT

Un instrument de placement intéressant Des coupons détachés pour votre réer autogéré

■ Le 1er mars sera la date ultime vous permettant d'investir une partie de vos économies dans un régime enregistré d'épargne-retraite (réer) et d'obtenir ainsi une déduction d'impôt pour l'année d'imposition 1989.

Le montant maximal de la déduction, comme on l'a répété souvent depuis quelques semaines, est de 20% de vos revenus gagnés en 1989 jusqu'à concurrence de 7 500\$.

Si vous cotisez à un régime supplémentaire de rente de votre employeur, la limite est de 3 500\$, moins le total de vos cotisations à ce régime.

De plus, cette déduction peut être appliquée au revenu de votre conjoint(e), ce qui pourrait permettre de réaliser d'autres avantages fiscaux, à la condition que les revenus de votre conjoint(e) soient inférieurs aux vôtres à la retraite.

Pour les individus qui possèdent un réer autogéré, les coupons détachés d'obligations gouvernementales (ou obligations à coupons zéro) constituent un instrument de placement particulièrement intéressant.

Ce titre est créé lorsqu'un courtier achète un bloc d'obligations de premier ordre des gouvernements (provinciaux ou fédéral) et qu'il sépare un certain nombre de coupons d'intérêt du certificat de l'obligation.

Les deux parties sont alors négociées séparément, soit les coupons détachés qui sont des coupons d'intérêt, et l'obligation qui est démunie de ses coupons.

Les coupons détachés sont une forme d'investissement relativement nouvelle (1982) qui offre à l'investisseur la possibilité de choisir la date de l'échéance qui lui convient le mieux, en fonction de son horizon temporel de placement. Cela garantit un taux d'intérêt spécifique jusqu'à cette date.

Véritable intérêt composé

Le prix payé à l'achat établit le taux d'intérêt composé jusqu'à l'échéance. Et, autre aspect intéressant, il s'agit d'un véritable intérêt composé.

En effet, supposons que vous achetez une obligation conventionnelle comportant un coupon de 10% (soit le taux d'intérêt). Dans ce cas, rien ne vous garantit que vous pourriez tous les six mois, à la perception des inté-

rêts, réinvestir ces intérêts au taux de votre obligation, soit 10%.

Votre taux de réinvestissement sera déterminé par les conditions du marché à ce moment-là et pourrait tout aussi bien être 9,5% que 11%! Par ailleurs, les coupons détachés vous garantissent le rendement calculé à l'achat des titres et ce, jusqu'à échéance.

À titre d'exemple, vous pouvez acheter aujourd'hui des coupons détachés d'obligations du gouvernement du Canada à échéance en juin 2000, offerts à des prix qui garantissent un rendement annuel composé de 10,5%.

Chacun des coupons a une valeur nominale ou au pair de 1 000\$ et vient à échéance dans 10 ans. Chaque coupon vous coûte aujourd'hui 349,32\$; les coupons sont vendus dans tous les multiples.

En supposant que vous achetez 10 coupons de 1 000\$ dont la valeur au pair s'établit à 10 000\$, que vous soustrayez le coût d'achat de 3 493,20\$ (10 x 349,32\$), vous réalisez un gain de 6 506,80\$.

Comme votre placement est dans un réer, ce gain, considéré par le fisc comme un revenu d'intérêt, est à l'abri de l'impôt, augmentant votre rendement réel.

Il est en effet préférable d'opter d'abord dans votre réer pour des placements qui offrent des revenus d'intérêt. Ces revenus, à l'extérieur d'un réer, sont directement imposés.

Ainsi, en plus d'un rendement intéressant, les coupons détachés offrent une sécurité maximale et un véritable intérêt composé.

MICHEL
LABONTÉ



Michel Labonté, b.a.a., est vice-président et administrateur des Conseillers en placement Gentrust, membre du groupe Trustco Général.

UN PLACEMENT...



OFFREZ-VOUS UN CONDO EN FLORIDE !

Pomerleau, leader de la construction au Québec, par le biais de sa filiale américaine, construit plus de 420 habitations à la limite sud de West Palm Beach, Floride.

Actuellement, près de 200 d'entre-elles sont construites et vendues. Il est temps pour vous de profiter de notre offre exceptionnelle, soit 64,990\$ US, pour une unité, une économie de 20% par rapport à la valeur sur le marché.

Réservez la vôtre dès maintenant et venez visiter nos condominiums-modèles lors de votre prochain passage en Floride!

Pour informations:

• **Montréal**
Aurèle Veilleux
(514) 282-1789

• **Québec**
Lucie Doucet
(418) 626-2314

• **Palm Beach**
Jean-Louis Pomerleau, Gary Lonchamp
(407) 582-1946
(frais interurbain acceptés)

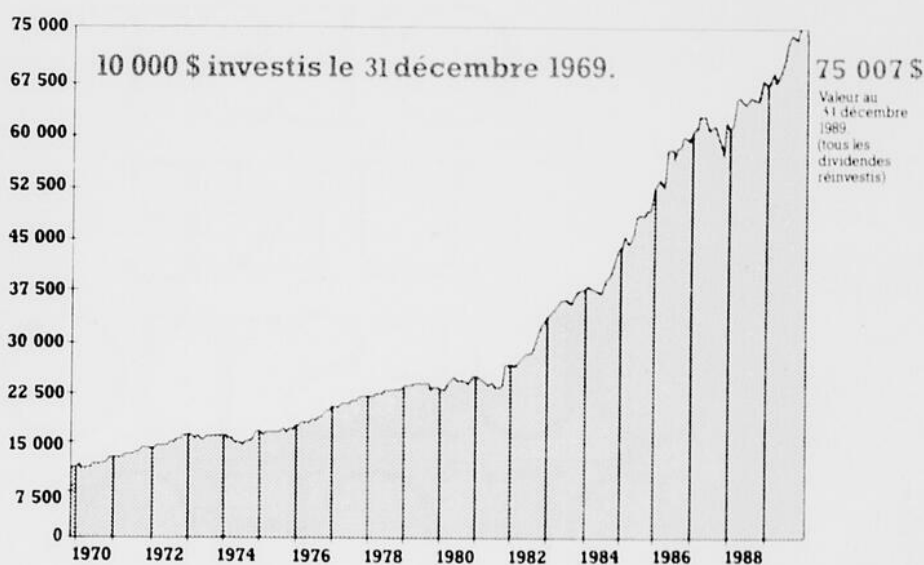


Waterside Village

UN INVESTISSEMENT SOLEIL EXCEPTIONNEL



LES OBLIGATIONS DES GOUVERNEMENTS: UNE OCCASION À NE PAS MANQUER



Fonds AGF d'obligations canadiennes*	1 an	3 ans	5 ans	10 ans
	12,2%	7,5%	12,0%	13,1%

Lorsque votre revenu de retraite est en jeu, vous ne devez pas courir de risque avec votre REÉR.

Voilà pourquoi le Fonds AGF d'obligations canadiennes représente le choix idéal. Il a réalisé un rendement composé fort respectable de 13,1% au cours des dix dernières années en

investissant exclusivement dans les obligations des gouvernements fédéral et provinciaux du Canada.

Pour plus de renseignements, adressez-vous à votre courtier en valeurs mobilières ou à un expert des fonds d'investissement. Ou encore appelez sans frais.

1-800-387-1780

sans frais.



FONDS AGF D'OBLIGATIONS CANADIENNES

*Taux de rendement composés annuels moyens au 31 décembre 1989 (Source: Financial Times of Canada). On suppose que les distributions sont toutes réinvesties. Le rendement peut être diminué des frais de vente éventuels. Les résultats passés ne garantissent pas les résultats futurs et ne sont donnés qu'à titre d'exemple.

Cette annonce ne constitue pas une offre publique de titres. L'offre est faite exclusivement par voie de prospectus, qui contient les détails de tous les frais. On peut se procurer des exemplaires du prospectus en s'adressant à un courtier en valeurs mobilières, à un expert en fonds d'investissement ou à La Société de Gestion AGF Limitée. Veuillez lire le prospectus avant d'acheter des titres et conservez-le pour référence.

Voici les noms de toutes les personnes ou compagnies qui ont un intérêt direct ou indirect d'au moins 5% dans le capital-actions donnant droit de vote dans La Société de Gestion AGF Limitée: Charles Warren Goldring et William Robert Farquharson.

Pour investisseurs avertis

Le réer autogéré: quand la flexibilité n'est pas

LE POUVOIR
DE S'ENRICHIRUNE
RETRAITE
RICHE,
C'EST
UNE
QUESTION
DE CHOIX.REÉR
TRUST
ROYAL

Un rendement plus élevé, sans risques inutiles, peut faire toute la différence entre une retraite plus riche et une retraite pauvre.

Ce n'est pas en magasinant pour 1/4 % ou 1/2 % qu'on arrive à s'enrichir*. C'est en choisissant le bon REÉR. Les conseillers Trust Royal vous offrent 12 types de placements-retraite, chacun conçu selon vos buts et vos ambitions. 12 plans différents, c'est plus de choix que toute banque ou caisse populaire. De plus, le Trust Royal vous envoie

à chaque trimestre une série de conseils financiers qui vous permettent vraiment de maximiser vos investissements.

Évitez les foules. Rendez-vous aujourd'hui à une succursale du Trust Royal.

*1/4 % = 2,50 \$, 1/2 % = 5,00 \$ par tranche de 1000,00 \$

Pour une consultation personnelle à la maison ou au bureau, composez le

1 - 8 0 0 - 3 6 3 - 4 6 3 7

PLUS RICHE. PLUS RAPIDEMENT. PLUS SÛREMENT.


**TRUST
ROYAL**
Le Trust Royal porte conseil®

Montréal
Maison Trust Royal
630, boul. René-Lévesque Ouest
876-2408
1155, rue Sherbrooke Ouest
288-8282
5285, chemin Queen Mary
487-5733
6955, rue St-Hubert
270-1137

Ville Mont-Royal
1301, chemin Canora
731-6889
Ville St-Laurent
3300, chemin Côte Vertu
333-3303
Westmount
4145, rue Sherbrooke Ouest
876-2505
4945, rue Sherbrooke Ouest
487-2600

Ouest de l'île
280, avenue Dorval
Dorval - 636-4740
42-D, boul. St-Charles
Beaconsfield - 694-2014
Complexe Pointe-Claire
Boul. St-Jean et
Transcanadienne
697-4114
Ville LaSalle
Carrefour Angrignon
364-2351

Ville d'Anjou
Les Galeries d'Anjou
353-5882
Laval
Le Carrefour Laval
687-8880
3131, boul. de la Concorde
Duvernay - 661-8110
Repentigny
Place Repentigny
581-7252

Rive Sud
Mail Champlain
Brossard - 465-9780
Les Promenades St-Bruno
653-8959
Centre d'Achat Régional
Châteauguay
691-2500

Hull
425, boul. St-Joseph
(819) 770-4437

■ Le régime enregistré d'épargne-retraite autogéré est le plus flexible des réers. Cependant, il est aussi le plus risqué à cause de la grande panoplie de titres et de placements qu'il peut accueillir.

Pour cette raison, le réer autogéré est le réer le plus difficile à gérer et doit par conséquent être réservé aux investisseurs avertis capables de gérer leurs placements.

Titres admissibles

Contrairement au réer conventionnel, qui est généralement constitué d'un certificat de dépôt d'une banque ou d'une caisse populaire, un réer autogéré est une sorte d'enveloppe dans laquelle on peut accueillir différents placements.

Les placements admissibles dans un réer autogéré sont les suivants:

- des actions d'entreprises ouvertes canadiennes, à l'exception des actions de compagnies privées qui ne se transigent pas en bourse;
- des actions de compagnies étrangères à la condition que ces actions se transigent sur les principales bourses américaines, sur le nasdaq (marché au comptoir aux États-Unis) et sur les bourses de Londres et Paris. Un réer ne doit toutefois pas contenir plus de 10 % de son actif en titres étrangers;
- des titres de dette des gouvernements, municipalités, sociétés d'État et des compagnies, tels des bons du Trésor, des obligations négociables, des obliga-

tions d'épargne, des débentures;

- des actions de fonds d'investissement (fonds mutuels);

- des bons de souscription et des options d'achat permettant l'acquisition de titres admissibles à un réer;

- certains prêts hypothécaires: 1. un prêt hypothécaire consenti au détenteur du réer et assorti d'une garantie hypothécaire sur la propriété dudit détenteur; 2. des prêts hypothécaires consentis à des personnes qui ne sont pas des proches parents du détenteur du réer;

- des titres hypothécaires émis par des institutions financières et garantis par la SCHL;

- des certificats de dépôts et de l'épargne à intérêt quotidien;

- des actions de speqs;

- des titres de coopératives, telles les parts permanentes des caisses populaires et les parts des coopératives agro-alimentaires;

- les parts du Fonds de solidarité du Québec;

- certains contrats de rentes garanties et certaines polices d'assurance-vie;

Par contre, certains placements ne sont pas admissibles dans un réer autogéré; c'est le cas des métaux précieux, des diamants, des oeuvres d'art, des antiquités, des terrains, des denrées et des contrats à terme sur les denrées ou indices boursiers, des options d'achat d'actions consenties à un

PROGICIELS PC-IMPÔTS INC.

Dans le domaine obscur qu'est le traitement des déclarations d'impôts provincial fédéral des particuliers au Québec, PC-IMPÔTS 1989 représente pour vous

- **La STABILITÉ:** nos 'Versions Finales' des années 1983 à 1988 sont là pour le prouver;
- **Le SUPPORT:** que ce soit via le manuel d'usager, le support téléphonique ou des sessions de démonstration et de formation;
- **La FLEXIBILITÉ:** pour le particulier ou le spécialiste, traitez instantanément ou en lot, visionnez les résultats sur écran selon le format gouvernemental ou imprimez sur papier blanc en mode abrégé ou complet et/ou sur formulaires autorisés;
- **La RAPIDITÉ:** recevez la version de l'année courante dès décembre;
- **La PERFORMANCE:** plus de 14,500 instructions sur une seule disquette!
- **La FIABILITÉ:** des calculs, grilles, déductions, exemptions, minimum & maximum, couples, enfants, annexes, impôts minimum, etc.;
- **L'EFFICACITÉ:** vous traitez rapidement et simplement, votre client bénéficie des 'finesses' de l'impôt...
- **PC-IMPÔTS au Québec, c'est le traitement des déclarations d'impôts réduit à sa plus simple expression. Voyez-le par notre Version 1988. Pour plus d'information, appelez ou écrivez à:**

Progiciels PC- Impôts Inc.
580 Lavolette St-Jérôme
J7Y 2V5
(514) 431-7080

toujours synonyme de rendement

employé et des actions de compagnies fermées.

Maximiser le rendement

Puisque l'objet d'un réer est d'aider les contribuables à constituer une réserve financière en vue de la retraite, il va de soi qu'il doit être géré de façon à en maximiser le rendement.

Comme on le voit aisément par la liste des titres admissibles, ce ne sont pas tous les placements admissibles qui permettent de maximiser le rendement d'un réer autogéré.

Selon plusieurs spécialistes, un réer autogéré devrait être constitué principalement de titres de grande qualité à revenu fixe, telles des obligations de gouvernements et compagnies de services publics et de grandes compagnies. Plusieurs croient que les bons du Trésor, qui rap-

portent plus que les certificats de dépôt et qui sont très liquides, sont aussi d'excellents titres à avoir dans un réer autogéré; cela est particulièrement vrai pour quiconque approche de la retraite.

D'aucuns estiment qu'un réer autogéré pourrait également accepter des actions de grandes compagnies (*blue chips*) car le rendement à long terme du marché des actions est supérieur à celui des obligations. Cependant, ce type de placement convient surtout à ceux qui ont plusieurs années devant eux avant de prendre leur retraite et à ceux qui sont capables de choisir les bons titres boursiers.

Une façon de procéder est bien entendu de choisir la voie des fonds mutuels, mais encore une fois à la condition de bien choisir, ce qui n'est pas nécessairement facile.

Les trois grands dangers qui guettent les détenteurs de réers autogérés sont les suivants:

1. spéculer afin de chercher à maximiser trop rapidement le rendement de son réer; on peut alors faire des erreurs coûteuses qui au bout du compte se traduiront par un rendement très faible ou négatif; ne jamais oublier que l'argent d'un réer a pour but d'assurer la sécurité financière à la retraite;

2. verser dans son réer de mauvais titres que l'on détient dans d'autres comptes et qu'on veut conserver justement parce que ces titres valent moins que le prix payé. Vendre une action à perte commande toujours un acte d'humilité qu'il est très difficile d'accomplir. Pourtant, c'est souvent la meilleure chose à faire lorsqu'un titre va mal; on peut alors sauver les me-

bles et réinvestir dans un titre plus profitable.

Lors d'un transfert de titres d'un compte chez un courtier, la plus-value gagnée par le titre jusqu'au jour du transfert est un gain en capital et doit être déclaré à l'impôt. Par contre, la perte de valeur subie par un titre jusqu'au moment du transfert n'est pas une perte en capital aux yeux du fisc.

Certains spécialistes affirment que l'on ne doit jamais transférer dans un réer des actions de compagnies qui ont subi une baisse de valeur; ceux-ci font valoir qu'il vaudrait mieux les vendre, prendre sa perte en capital et verser l'argent liquide dans le réer. Autrement, la perte en capital ne peut pas être utilisée pour atténuer les gains en capital réalisés sur d'autres placements;

3. oublier de gérer les titres placés dans un réer

autogéré sous prétexte qu'un réer est un véhicule que l'on gardera jusqu'à sa retraite et que les choses ont bien le temps de s'arranger d'ici à ce que le moment de la retraite arrive. Un réer autogéré doit être géré avec la même attention qu'un autre compte chez un courtier.

Coûts

Un réer autogéré coûte beaucoup plus cher qu'un réer conventionnel, qui n'a généralement aucuns frais de gestion; un réer autogéré coûte généralement 100 \$ de frais de gestion annuels; certaines institutions offrent un rabais à des clients qui paient pour un autre service de l'institution; c'est le cas de la Banque de Montréal par exemple.

Les frais de gestion d'un réer sont des dépenses admissibles contre les revenus de placement, il est préférable de les payer en

dehors du réer et non pas de les faire payer par le réer; dans ce dernier cas, on prive ainsi son réer d'un capital qui profite à l'abri de l'impôt et on perd la déduction fiscale des frais de gestion.

À cause de ces coûts élevés, on estime à 10 000 \$ la somme minimale requise pour justifier l'ouverture d'un réer autogéré; c'est un strict minimum puisque 100 \$ de frais sur un placement de 10 000 \$ retranche tout de suite 1 % du rendement attendu du réer.

Les réers autogérés les moins coûteux sont généralement ceux des courtiers en valeurs mobilières car ils n'exigent généralement aucuns frais de transaction. Depuis qu'elles ont acquis des courtiers, certaines banques ont également éliminé les frais de transaction.

JEAN-PAUL GAGNÉ

NOMINATION GESTION L. L. LOZEAU LTÉE



Robert Quenneville

Madame Lise Lozeau Simard, présidente et chef de direction de Gestion L. L. Lozeau Ltée et Monsieur Jean Simard, président de L. L. Lozeau Ltée, sont heureux d'annoncer que Monsieur Robert Quenneville s'est récemment joint à l'entreprise à titre de directeur général.

Monsieur Robert Quenneville possède une solide expérience en marketing, vente, direction des ressources humaines et développement des affaires.

Avant de se joindre à l'équipe L. L. Lozeau Ltée, il occupait au sein du Mouvement Desjardins le poste de vice-président opérations transport des valeurs et services techniques chez Secur Inc., corporation filiale de la Société de Service Desjardins (S.S.D.) inc.

L. L. Lozeau Ltée, fondée en 1927, est considérée comme le chef de file au Canada dans la vente en gros et au détail de produits photographiques destinés aux photographes professionnels et amateurs.

Gestion L. L. Lozeau Ltée exploite également Distributions Limas inc. spécialisée dans la vente de produits et équipements photographiques pour les secteurs industriel, commercial et institutionnel.

RÉERS AUTOGÉRÉS

Institutions	Frais annuels	Frais de transaction (1)	Frais de cessation	Frais de transfert	Réer hypothèque	Intérêt payé
COURTIERS						
Brault Guy O'Brien	100 \$	aucuns	50 \$	50 \$	non	taux préférentiel - 2 1/2 %
Burn Fry	100 \$	aucuns	50 \$	50 \$	non	taux du marché monétaire
Dean Witter Reynold	100 \$	aucuns	50 \$	aucuns	oui, frais sur demande	taux compétitif
Desjardins Deragon Langlois	1er année aucuns; gratuit tant que la valeur marchande est maintenue à 15 000 \$ et +	aucuns	75 \$	75 \$, si retrait partiel 50 \$	non	taux préférentiel - 4 %
Investissements Disnat	si nouveau client aucuns frais, sinon 50 \$	aucuns	50 \$	25 \$ si partiel 50 \$ si global	non	taux préférentiel - 3 %
Investpro	75 à 150 \$	aucuns	aucuns	50 \$	oui, aucuns frais	taux courant des bons du trésor
Levesque Beaubien Geoffron	1990: aucuns	aucuns	50 \$	50 \$	oui, 175 \$	taux préférentiel - 4 1/2 %
McNeil Mantha	100 \$	aucuns	50 \$	50 \$	non	taux préférentiel - 4 %
Midland Doherty	100 \$	aucuns	50 \$	50 \$	oui, frais sur demande	taux préférentiel - 1 1/2 %
Nesbitt Thomson	100 \$	aucuns	aucuns	50 \$	oui, 75 à 100 \$	taux préférentiel - 3 %
Placements Marathon	75 \$	aucuns	aucuns	aucuns	non	taux préférentiel - 3 1/2 %
Prudential Bache Canada	1er année aucuns, après 100 \$ annuel	aucuns	50 \$	50 \$	oui, 175 \$	n. d.
RBC Dominion Securities	100 \$	aucuns	aucuns	100 \$	oui, aucuns frais	taux préférentiel - 4 %
Richardson Greenshields	100 \$	aucuns	aucuns	aucuns	non	n. d.
Scotia McLeod	nouveau client gratuit sinon 120 \$	aucuns	aucuns	50 \$	oui, 180 \$	n. d.
Tassé & Associés	100 \$	aucuns	50 \$	50 \$	oui, 175 \$	compte d'épargne de la SNF
Walwyn	1 % du montant min. 50 \$; max. 100 \$	aucuns	50 \$	50 \$	oui, frais n.d.	taux préférentiel - 4 %
Wood Gundy	100 \$	aucuns	50 \$	50 \$	oui, frais sur demande	taux préférentiel - 4 1/2 %
FIDUCIES						
Canada Trust	250 \$	15 \$ chacune	50 \$	50 \$	non	compte d'épargne
Fiducie Desjardins	0,75 % du capital min. 75 \$; max. 150 \$	aucuns	1 % du capital min. 25 \$; max. 100 \$	1 % du capital min. 25 \$; max. 100 \$	oui, frais sur demande	compte à intérêt quotidien
First City	jusqu'au 1er mars 50 \$	aucuns	aucuns	aucuns	oui, 175 \$	taux préférentiel - 4 1/4 %
Guardcor/Guardian	125 \$	25 \$ chacune	50 \$	50 \$	oui, 250 \$	compte à intérêt quotidien
Montréal Trust	150 \$	15 \$ gratuites; autres: 10 \$	50 \$	50 \$	oui, 175 \$	n. d.
Morgan	100 \$	aucuns	50 \$	50 \$	oui, frais sur demande	compte à intérêt quotidien
Société Nationale Fiducie	100 \$	aucuns	global 100 \$; partiel 50 \$	global 100 \$; partiel 50 \$	oui, 175 \$	taux fixe à 8 %
Trust Central Guaranty	150 \$	15 \$ chacune	50 \$	50 \$	oui, 200 \$	compte à intérêt quotidien
Trust Général	150 \$	aucuns	100 à 200 \$	100 à 200 \$	oui, frais sur demande	n. d.
Trust La Laurentienne	125 \$	aucuns	100 \$	100 \$	non	compte à intérêt quotidien
Trust National	125 \$	4 \$ gratuites; autres: 15 \$	50 \$	50 \$	oui, 200 \$	compte à intérêt quotidien
Prêt & Revenu	100 \$	aucuns	aucuns	100 \$	oui, 150 \$	n. d.
Trust Royal	150 \$	aucuns	1 % du capital min. 100 \$; max. 200 \$	aucuns	oui, 175 \$	compte à intérêt quotidien
BANQUES						
Commerce (CIBC)	100 \$	4 \$ gratuites; autres: 15 \$	aucuns	aucuns	oui, sur demande	n. d.
Laurentienne	125 \$	aucuns	100 \$	100 \$	non	compte à intérêt quotidien
Lloyds	100 \$	6 et moins: 15 \$ chacune plus de 6: 20 \$ chacune	50 \$	50 \$	non	compte à intérêt quotidien
Montréal	100 \$	aucuns si achat par B. de M. et Nesbitt	25 \$	25 \$	non	graduel selon montant
Nationale (Placements)	100 \$	rachat partiel: 25 \$	50 \$	50 \$	non	taux préférentiel - 4 %
Nouvelle-Ecosse	100 \$	20 \$ chacune	50 \$	50 \$	oui, 225 \$	compte à intérêt quotidien
Royale	100 \$	15 \$ chacune	aucuns	aucuns	non	compte à intérêt quotidien
Toronto-Dominion	100 \$	aucuns	aucuns	aucuns	oui, 150 \$	compte investisseur T.D.

(1) N'incluent pas les frais de courtages

Renseignements colligés par France Weinstein

Tableau: LES AFFAIRES

TABLEAU COMPARATIF DES TAUX D'INTÉRÊT SUR LES RÉÈRS

	Épargne			Dépôts à terme						Certificats garantis						
	Taux min.	Dépôt min.	Paiement des intérêts	Dépôt min.	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Frais de fermeture	Frais de transfert
BANQUES :																
Commerce (CICD)	9 %	50 \$	semestriellement	500 \$	8 %	8 1/4 %	8 1/2 %	—	—	11 1/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
Commerce Italienne	9 %	50 \$	semestriellement	1 000 \$	—	—	—	—	—	11 3/4 %	12 %	11 3/8 %	11 3/8 %	11 3/8 %	25 \$ si fermeture 1ère année	25 \$ si fermeture 1ère année
Laurentienne	8 1/4 %	aucuns	semestriellement	500 \$	9 1/2 %	9 1/2 %	9 1/2 %	9 1/2 %	9 1/2 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	10 3/4 %	10 3/4 %	20 \$	20 \$
Lloyds	8 1/2 %	25 \$	semestriellement	500 \$	11 %	10 1/2 %	10 1/2 %	10 1/2 %	10 1/2 %	11 1/4 %	10 3/4 %	10 3/4 %	10 3/4 %	10 3/4 %	aucuns	aucuns
Montréal	8 1/4 %	50 \$	mensuellement	500 \$	8 %	8 1/4 %	8 1/2 %	8 1/2 %	8 1/2 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	25 \$	25 \$
Nationale	8 1/4 %	25 \$	semestriellement	500 \$	8 %	8 1/4 %	8 1/2 %	8 1/2 %	8 1/2 %	11 1/4 %	11 1/2 %	11 1/4 %	11 %	11 %	15 \$	1 % du capital
Nouvelle Écosse	8 1/4 %	200 \$	semestriellement	500 \$	8 %	8 1/4 %	8 1/2 %	8 1/2 %	8 1/2 %	11 %	10 1/2 %	10 1/2 %	10 1/2 %	10 1/2 %	25 \$	25 \$
Royale	8 1/4 %	100 \$	semestriellement	500 \$	8 %	8 1/4 %	8 1/2 %	—	—	11 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	aucuns	10 \$
Toronto-Dominion	8 1/4 %	aucuns	mensuellement	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	11 %	11 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
COOPÉRATIVES :																
Cais Écon Desjardins*	7 3/4 %	100 \$	trimestriellement	1 000 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	10 3/4 %	10 3/4 %	10 3/4 %	10 3/4 %	20 \$	30 \$
Cais Pop. Montréal*	8 %	100 \$	semestriellement	1 000 \$	10 1/4 %	—	—	—	—	11 1/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	20 \$	20 \$
Cais Pop. Québec*	6 %	50 \$	mensuellement	500 \$	9 1/4 %	9 1/4 %	9 %	9 %	9 %	11 1/4 %	11 1/2 %	11 1/4 %	11 %	11 %	aucuns	30 \$
La Financière	6 3/4 %	aucuns	semestriellement	500 \$	10 1/2 %	10 1/4 %	10 1/4 %	10 1/4 %	10 1/4 %	11 1/2 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	20 \$	aucuns
Soc. Ép. Métrop. Mtl	—	—	—	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/2 %	11 1/4 %	11 1/4 %	10 3/4 %	10 3/4 %	20 \$	20 \$
FIDUCIES :																
Canada Trust	9 1/4 %	aucuns	—	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
Can Italienne	10 %	50 \$	semestriellement	1 000 \$	—	—	—	—	—	11 1/2 %	11 %	11 %	11 %	11 %	25 \$	25 \$
Fiducie Desjardins	7 %	aucuns	à chacune des opérations	500 \$	—	—	—	—	—	11 3/8 %	11 1/4 %	11 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
First City	7 3/4 %	25 \$	mensuellement	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
Guardian	6 3/4 %	aucuns	mensuellement	1 000 \$	—	—	—	—	—	11 3/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	aucuns	aucuns
Métropolitain Trust	8 1/4 %	aucuns	semestriellement	1 000 \$	—	—	—	—	—	11 3/4 %	11 1/2 %	11 1/2 %	11 1/4 %	11 1/4 %	aucuns	aucuns
Montréal Trust	8 1/2 %	aucuns	semestriellement	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	- 1 an : 50 \$	aucuns
Morgan	7 1/4 %	500 \$	semestriellement	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/2 %	11 1/4 %	11 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
Soc. Nat.Fiducie	—	—	—	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/2 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
Trust Central Guaranty	—	—	—	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
Trust Général/ Sherbrooke Trust	6 3/4 %	100 \$	mensuellement	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/2 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
Trust La Laurentienne	8 1/4 %	aucuns	semestriellement	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	10 3/4 %	10 3/4 %	20 \$	30 \$
Trust National	9 %	100 \$	mensuellement	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	11 %	un retrait gratuit suivant : 25 \$	aucuns
Trust Prenor	9 3/4 %	aucuns	mensuellement	1 000 \$	—	—	—	—	—	11 3/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	11 1/4 %	aucuns	aucuns
Trust Prêt & Revenu	11 3/4 %	aucuns	mensuellement	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/2 %	10 3/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
Trust Royal	9 1/4 %	25 \$	mensuellement	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	11 1/4 %	11 %	11 %	11 %	aucuns	aucuns
Trust Standard	—	—	—	500 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	10 3/4 %	10 3/4 %	10 1/2 %	10 1/2 %	aucuns	aucuns
Trust Wellington	—	—	—	1 000 \$	—	—	—	—	—	11 1/4 %	11 %	11 %	10 3/4 %	10 3/4 %	aucuns	aucuns

Taux sujets à changement
*Peut varier d'une caisse à l'autre

Renseignements colligés par Yolande Trépanier et France Weinstein

Tableau : LES AFFAIRES

Le concours provincial de la Jeune Chambre de Commerce de Montréal



PRÉSIDENT D'HONNEUR:

M. Charles Strots,
Président du conseil et Chef de la direction de Radiocommunication BCE Mobile Inc.



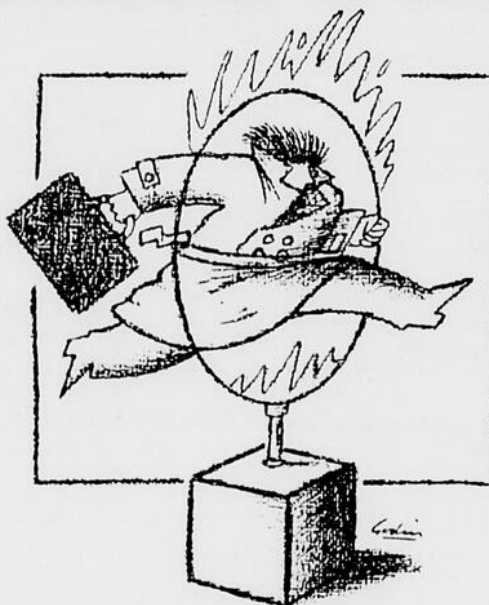
PRÉSIDENTE DU JURY

Mme Danièle Touchette-Robitaille
Vice-présidente
Lévesque Beaubien Geoffrion



PRÉSIDENT DU CONCOURS

M. André Buteau
Conseiller Financier agréé
Carré Phillips / London Life



Hâtez-vous de demander votre questionnaire de mise en candidature à la
Jeune Chambre de commerce de Montréal

555, boul. René-Lévesque ouest, Suite 1100
Montréal (Québec) H2Z 1B1
Tél.: (514) 866-5226

Date limite: 9 mars 1990

MEMBRES DU JURY

M. Michel Forget
Président
Nettoyeur Michel Forget Ltée

M. Jean-Paul Gagné
Éditeur-adjoint et rédacteur en chef
Les Affaires

M. Gilles Labbé
Président et chef de la direction
Héroux Inc.

M. Robert L'Heureux
Vice-président adjoint, Ressources humaines
Bell Canada

M. Luc Provencher
Vice-président et directeur général - Québec
Banque fédérale de développement

M. Gilles Roberge
Directeur corporatif, Communications
Métro-Richelieu Inc.

M. Claude Vézina
Président
Claude Vézina - conseil en Recherche de cadres

OSEZ!

ARISTA

présenté par



en collaboration avec

METRO-RICHELIEU

Bell



Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie

LES AFFAIRES



Banque fédérale de développement
Federal Business Development Bank



Bell Cellulaire

RADIO CITE 107

Certains revenus n'entrent pas dans le calcul du revenu gagné Réèr: pour fixer sa cotisation, calculer son «revenu gagné»

■ Pour déterminer sa cotisation maximale à un régime enregistré d'épargne-retraite (réèr), il est important de calculer son revenu gagné.

En gros, le revenu gagné est le revenu d'emploi et le revenu provenant d'un travail indépendant, moins les cotisations professionnelles et syndicales, les allocations de formation reçues, la déduction demandée pour dépenses d'emploi, les pensions alimentaires ou allocations de séparation versées, les droits successoraux et les

pertes découlant d'un travail indépendant ou de la location d'un immeuble.

De plus, certains revenus n'entrent pas dans le revenu gagné. C'est le cas des revenus de placements, des gains en capital imposables, des bourses d'études et d'entretien et des revenus reçus d'une société en commandite.

Par contre, certains revenus s'ajoutent aux revenus d'emploi et provenant d'un travail indépendant pour le calcul du revenu gagné; les plus importants de ces revenus sont les

pensions alimentaires ou allocations de séparation reçues, les revenus de location nets, les redevances relatives à un ouvrage ou une invention, les subventions de recherche reçues, les montants attribués en vertu d'un régime de participation des employés aux bénéfices.

C'est seulement une fois que l'on a calculé son revenu gagné que l'on peut

déterminer ce que l'on peut cotiser à un réèr. Les maximums pour l'année 1989 (on peut cotiser jusqu'au 1er mars 1990 pour réduire son revenu imposable de 1989) sont les suivants: 7 500\$ pour les personnes ne cotisant pas à un régime de l'employeur; le moindre de 20% du revenu gagné ou de 3 500\$ moins sa propre cotisation à un régime de pension d'employeur.

\$149⁰⁰

FILIÈRE À 4 TIROIRS
DE FORMAT LÉGAL

- POIGNÉES EN RETRAIT
- SERRURE SUR LES 2 TIROIRS SUPÉRIEURS
- ACIER SOLIDE DE HAUT CALIBRE
- AJUSTEMENT FACILE DES COMPRESSEURS DE DOSSIERS
- PROFONDEUR: 18"
- DISPONIBLE EN NOIR, BEIGE OU GRIS

PRIX DU MANUFACTURIER: 292 \$
PRIX DE VENTE COMSEL+: 149 \$
VENEZ CONSTATER NOS BAS PRIX
VOUS ÉCONOMISEREZ!

ÉQUIPEMENT DE BUREAU
comsel+
1810 ROUTE TRANSCANADIENNE
(à l'est du Bd. des Sources) DORVAL TÉL.: 685-4566



LES INDUSTRIES
WAJAX LIMITÉE



Jacquelin A. Doyon

M. G. Cunningham, Vice-président exécutif et Directeur pour la région de l'Est des Industries Wajax, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jacquelin A. Doyon au poste de Vice-président des opérations, Québec et Labrador. La nomination de Monsieur Doyon fait suite à la réorganisation interne consolidant en une seule les deux régions administratives Centrale et de l'Est.

Dans ses nouvelles fonctions, Monsieur Doyon est responsable de la direction des ventes et des activités de support dans la région du Québec et du Labrador, ainsi que de la direction générale des activités minières en surface dans toute la nouvelle région de l'Est.

Au service de l'entreprise depuis bientôt vingt ans, Monsieur Doyon était auparavant Vice-président aux ventes, division mines et construction.

Les Industries Wajax Limitée, une société canadienne bien établie, avec siège social à Montréal, se spécialise dans la distribution d'équipements destinés aux secteurs minier, forestier, pétrolier, ainsi qu'aux services publics, à la fabrication et au transport. Wajax possède un réseau de succursales, ventes et service, à travers tout le pays.

UN OBJECTIF À ATTEINDRE

AVEC VOTRE REÉR, IL EST FACILE DE VOUS FIXER DES OBJECTIFS. MAIS LES ATTEINDRE EST PLUS DIFFICILE.

VOILÀ POURQUOI VOUS VOULEZ DES PLACEMENTS D'UN REÉR QUI FOURNIRONT UN RENDEMENT PROUVÉ. DES PLACEMENTS PUISSANTS POUR ATTEINDRE VOTRE OBJECTIF.

DEPUIS PLUS DE 30 ANS, CHEZ UNITED FINANCIAL, NOUS AIDONS LES CANADIENS À ÉTABLIR LEUR FORCE FINANCIÈRE.

LE GROUPE DE FONDS UNITED VOUS DONNE UN CHOIX DE 11 FONDS, Y COMPRIS DES FONDS SUR LE MARCHÉ MONÉTAIRE ET DES FONDS EN ACTIONS QUI SONT PARMI LES PLUS EFFICACES AU CANADA.

VISEZ UN RENDEMENT MAXIMUM AVEC VOTRE REÉR.

INFORMEZ-VOUS AU SUJET DES PROGRAMMES DE PLACEMENTS UNIQUES DE UNITED. CONTACTEZ AUJOURD'HUI MÊME VOTRE REPRÉSENTANT EN PLACEMENTS OU VOTRE COURTIER. OU ENCORE, POSTEZ CE COUPON.

GESTION UNITED

PROFESSIONNELS EN PLACEMENTS DEPUIS 1957.

LE GROUPE DE FONDS UNITED EST DISTRIBUÉ PAR PROSPECTUS SEULEMENT, PAR UNITED FINANCIAL SERVICES LTD.

LE GROUPE DE FONDS UNITED
200 KING STREET WEST, SUITE 1202
TORONTO, ONTARIO M5H 3W8

NOM: _____
 ADRESSE: _____
 VILLE: _____ PROV: _____ CODE: _____
 N° DE TÉL.: (bur.) _____ (rés.) _____
 L-3-0224

Le fisc peut intervenir si tel n'est pas le cas

La répartition du montant global d'achat ou de vente d'éléments d'actif doit être raisonnable

■ La vente des éléments d'actif d'une entreprise implique la répartition du montant total payé par l'acheteur entre les différents éléments d'actif achetés.

Si l'acheteur n'a pas un lien de dépendance avec le vendeur au sens fiscal, la

question de savoir si le prix total payé pour les éléments d'actif correspond réellement à leur juste valeur marchande ne pose pas problème. Dans un tel cas, le fisc n'a pas autorité pour remettre en question le prix global d'une vente d'éléments

d'actif en prétendant que le prix est trop élevé ou trop bas.

Le fisc peut cependant intervenir dans une transaction entre personnes ayant un lien de dépendance, par exemple, un père et ses enfants ou deux compagnies contrôlées par

une même personne.

La distinction quant au lien de dépendance dans le pouvoir d'intervention du fisc s'explique facilement.

En effet, lorsqu'un père transige avec son fils ou quand deux compagnies contrôlées par la même personne transigent entre

elles, il est concevable que les parties s'entendent pour augmenter ou réduire artificiellement le prix de vente parce que l'une des parties veut avantager l'autre.

Toutefois, lorsque deux parties qui n'ont pas de lien de dépendance transigent, l'une ou l'autre des parties ne devrait pas, dans des circonstances normales, vouloir se désavantager pour avantager l'autre. C'est là, pour le législateur, un gage suffisant pour interdire au fisc de remettre en question le prix convenu.

Pouvoirs du fisc

La règle voulant que le fisc ne puisse contester le prix global de vente d'éléments d'actif entre parties qui n'ont pas de lien de dépendance ne prive cependant pas le fisc de tout pouvoir dans une telle transaction.

Un acheteur d'éléments d'actif voudra allouer la partie la plus importante possible du prix d'achat aux éléments d'actif amortissables et plus particulièrement aux éléments d'actif qui s'amortissent très rapidement.

C'est facile à comprendre: par le truchement de l'amortissement, un acheteur peut éventuellement réclamer en dépenses son prix d'acquisition.

Habituellement, les intérêts d'un vendeur à l'égard de la répartition du prix de vente global d'éléments d'actif seront à l'opposé de ceux de l'acheteur.

En effet, l'allocation d'une grande partie du prix de vente aux éléments d'actif amortissables rapidement devrait entraîner pour le vendeur l'inclusion dans son revenu pour l'année de la vente du plus grand montant possible de récupération d'amortissement pleinement imposable.

Une telle répartition du prix de vente global devrait automatiquement impliquer pour le vendeur le coût fiscal le plus élevé à l'égard de la vente.

Le vendeur exigera donc habituellement une répartition du prix de vente global qui lui permettra de réduire le plus possible le montant de récupération pleinement imposable qu'il réalisera, et de réaliser plutôt des gains en capital imposables seulement pour les trois quarts ou encore mieux pas de gain du tout.

Il peut toutefois exister des situations où l'une ou l'autre des parties soit indifférente quant à la répartition du prix global

d'une transaction impliquant divers éléments d'actif. C'est le cas notamment lorsque l'une des parties est une entité non imposable ou une entreprise ayant accumulé des pertes reportées importantes. Dans de tels cas, la répartition du prix de vente, quelle qu'elle soit, n'implique aucune conséquence fiscale.

Dans de telles circonstances, les parties pourraient donc s'entendre pour effectuer la répartition du prix de vente qui entraînera les conséquences fiscales les plus favorables possibles pour celle des parties qui pourrait profiter d'une telle allocation.

Le fisc peut-il alors intervenir et modifier la répartition entre les différents éléments d'actif du prix de vente global négocié entre les parties?

Au fil des ans, les tribunaux ont répondu à cette question. Un examen de leurs décisions permet de dégager les principes suivants.

Lorsque les parties font une allocation raisonnable du prix d'achat global entre les différents éléments d'actif à la suite de négociations menées de bonne foi, le fisc ne devrait pas pouvoir intervenir pour modifier cette allocation.

Si l'allocation du prix d'achat global entre les différents éléments d'actif se doit d'être raisonnable pour ne pas être contestée, il n'est pas pour autant nécessaire qu'elle soit proportionnelle à la juste valeur marchande de chacun des éléments d'actif.

Si les parties ne prévoient aucune allocation entre les différents éléments d'actif du prix d'achat global au contrat de vente et que les parties ne font pas la même allocation, le fisc peut intervenir pour s'assurer que l'allocation soit la même pour chacune des parties et qu'elle soit raisonnable.

Finalement, même si une allocation est prévue au contrat de vente et qu'elle est respectée par les parties, le fisc peut intervenir pour la modifier si elle n'est pas raisonnable.

ROBERT RIVARD

Robert Rivard, avocat, m. fisc. et c.a. fait partie de l'étude La pointe Rosenstein.



Ma préretraite

Ma nouvelle vie d'artiste

«Grâce aux judicieux conseils de ma caisse Desjardins, j'ai investi une partie de mes économies dans un REER. Résultat: je vis maintenant ma nouvelle vie d'artiste en toute sécurité.»

Vous savez qu'un REER Desjardins représente un placement sûr qui vous rapporte des intérêts à l'abri de l'impôt et vous procure des avantages fiscaux immédiats.

Mais saviez-vous que votre caisse Desjardins a le REER qui correspond exactement à vos attentes? En effet, la gamme des REER Desjardins est si complète que vous trouverez sûrement celui qui satisfait vos besoins de sécurité immédiate et future.

Par exemple, connaissez-vous le **REER à taux fixe Desjardins**, le **REER diversifié Desjardins** et le **REER insaisissable Desjardins**?

Voyez dès maintenant votre conseiller de la caisse Desjardins. Car pour bien préparer votre retraite, c'est un REER Desjardins qu'il vous faut.

En exclusivité chez Desjardins: les sommes déposées dans ces REER sont admissibles à l'assurance-vie épargne Desjardins.

1^{er} mars 1990: dernier jour pour profiter d'une réduction d'impôt sur vos revenus de 1989.

**REER
DESJARDINS**
L'épargne c'est la liberté

 **Desjardins**

■ Les résultats d'un seul forage réalisé sur la partie ouest de la propriété Douay dans le camp minier de Casa Berardi ont été suffisants pour faire bondir de 1,74\$ le titre de Vior (Mtl, 1,85\$).

À la suspension du titre le jeudi 8 février, en raison d'une rumeur de découverte importante, l'action de Vior se transigeait à 0,61\$. Le jeudi 15 février, soit trois jours après la reprise autorisée des transactions de Vior, l'action valait 2,35\$. Avec ses quelque 10 M d'actions en circulation, la société présidée par Claude St-Jacques est sans contrôle effectif.

Le comportement hautement volatil du titre de Vior a pour origine un résultat de forage montrant une teneur de 0,23 oz d'or sur une longueur de 59,3 pi et à une profondeur de 336,7 pi. À la stupéfaction des investisseurs, ce résultat tient compte de teneurs inhabituelles de 0,35 oz d'or sur une section de 17,4 pi et de 0,39 oz d'or sur une section de 9 pi.

Les trois sociétés partenaires sur la propriété Douay, soit Inco (Mtl, 28,25\$) avec un intérêt de 42%, Vior avec 37% et Cambior (Mtl, 18,63\$) avec 21%, ont indiqué que la nouvelle minéralisation aurifère repose dans des sédiments riches en fer.

En règle générale, un tel contexte géologique est favorable à un fort tonnage associé à des teneurs élevées. Selon Terry Ortslan, analyste minier chez Deacon Morgan McEwen Eason, la structure minéralisée suggère que ce ne sera pas une petite découverte.

Résultats à surveiller

D'ici au 28 février, une série de forages tentera de mieux délimiter la nouvelle minéralisation. Essentiellement, la cible de ces forages est à 200 pi en dessous de la découverte localisée à quelque cinq km à l'ouest d'un dépôt aurifère déjà identifié par de précédents forages.

Ce dépôt aurifère, situé en plein centre de la vaste propriété, affiche pour l'instant des réserves minérales de 557 000 tonnes à une teneur de 0,23 oz d'or.

Déjà, les trois partenaires de la propriété Douay sont à l'œuvre pour planifier d'autres travaux d'exploration visant à mieux définir la nouvelle minéralisation. Dans ce cas, la société Vior peut compter sur des facilités de financement établies avec Inco et Cambior.

Au moment de lire ces lignes, Vior aura probablement déjà annoncé d'autres résultats. La so-

Le titre réagit fortement

Vior est au centre d'une découverte aurifère importante dans Casa Berardi

ciété minière devait en effet rendre publics de nouveaux résultats le mercredi 21 février.

Autour de la propriété

Dès l'annonce de la découverte, Ressources Orient (Mtl, 0,52\$) a annoncé la conclusion d'une entente de principe avec Ressources Beaufield (Mtl, 0,40\$) en vue d'ac-

quérir une participation de 50% sur un bloc de terrains adjacents du côté ouest à la propriété Douay.

En retour, Orient devra verser une somme de 10 000\$ à Beaufield, émettre 200 000 actions et effectuer des travaux d'exploration totalisant 1 M\$ sur une période de trois ans pour ainsi devenir maître d'œuvre du projet.

Les travaux antérieurs effectués sur la propriété Orient/Beaufield ont identifié des bandes sédimentaires ayant une similitude avec la géologie de la propriété Douay. Des teneurs de 0,06 oz d'or sur 5,5 pi ont d'ailleurs été observées par endroits.

«En raison de l'importance de la découverte annoncée par Vior, nous avons modifié notre pro-

gramme d'exploration afin de viser les meilleures cibles aurifères», a indiqué Réjean Gosselin, président d'Orient.

D'autre part, Agnico-Eagle (Mtl, 12\$) a engagé un budget d'exploration de 7,4 M\$ sur cinq ans pour obtenir de Dundee-Palliser Resources (Tor., 0,60\$) et de North American Rare Metals un intérêt de 51% dans une proprié-

té adjacente du côté est à la propriété Douay.

Avec cette nouvelle entente, et en ajoutant les propriétés qu'elle détient déjà tout autour, Agnico-Eagle est en position de force dans la partie est du camp minier Casa Berardi.

PAUL-A. GIRARD



Publications
TRANSCONTINENTAL
inc.

ÉDITION
1989

COMMENT RÉDUIRE VOS IMPÔTS

comment
déduire
vos impôts

Samson Bélair

Il n'y a pas 36 solutions pour
sauver de l'impôt:
pour votre planification
il faut vous procurer
COMMENT RÉDUIRE VOS IMPÔTS

Ce guide vous aidera à

- Comprendre la nouvelle taxe sur les produits et services (TPS)
- Saisir dans un chapitre les aspects particuliers de la fiscalité québécoise
- Augmenter vos déductions

Disponible en librairie
Diffusion Diffulivre

321 pages

15.95 \$

BON DE COMMANDE

Adressez votre chèque à
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
410, rue Saint-Nicolas, Bureau 505
Montréal, Qc H2Y 2P5

Pour commande par carte de crédit: (514) 284-0339 ou sans frais:
1-800-361-2164

Je désire commander:
Comment réduire vos impôts — 15.95 \$
Veuillez ajouter 1,75 \$ pour les frais postaux

Compagnie _____

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Téléphone () _____

☐ Chèque ou mandat-poste
☐ Carte de crédit ☐ Visa ☐ MasterCard ☐ American Express

Numéro de carte _____

Date d'expiration _____

AFF2

MICROAGE ABAT LES NUITS BLANCHES



Finies les nuits blanches quand vous vous en remettez à MicroAge. Peu importe le magasin, vous y trouvez toujours une équipe d'experts-conseils en informatique, qu'ils soient propriétaires ou employés.

Notre approche est simple, mais des plus complète. D'abord une analyse fouillée des besoins, puis une proposition des solutions

pertinentes. Ensuite la fourniture de tous les produits dont vous avez besoin, sélectionnés parmi notre gamme complète d'équipement et de logiciels de marques réputées. S'ajoute alors la formation minutieuse de votre personnel. Sans oublier un soutien et un service après-vente hors-pair.

Avec plus de 60 magasins d'un océan à l'autre, bonne nuit, et beaux rêves.



MicroAge

Le réseau de solutions

60 Magasins bien situés à travers le Canada

PLACEMENT

Mines et métaux

Inco et Golden Knight: forte hausse des réserves minérales sur Casa Berardi ouest

■ Quelques semaines avant d'entrer en production, le calcul des réserves minérales de la mine Casa Berardi ouest a été revu fortement à la hausse par Inco (Mtl, 28,25\$) et Golden Knight (Mtl, 12,13\$), partenaires à parts égales dans cette propriété.

Les réserves sont en effet estimées à 5,2 M de tonnes titrant 0,23 oz d'or,

ce qui suppose l'exploitation potentielle de 1,2 M d'onces d'or. Cela représente un gain énorme par rapport au précédent calcul qui établissait les réserves à 4,2 M de tonnes titrant 0,19 oz d'or.

La mine Casa Berardi ouest est le deuxième gisement à être mis en production par le tandem Inco/Golden Knight sur la même propriété située au nord de La Sarre. Déjà, à la fin de 1988, les deux partenaires avaient mis en

exploitation la mine Casa Berardi est, véritable fer de lance dans ce secteur de l'Abitibi.

Des informations dignes de foi donnent maintenant à penser qu'Inco et Golden Knight auraient fait une découverte plus qu'intéressante, permettant ainsi d'espérer une troisième mine d'or sur le même terrain.

Jusqu'à présent, la vaste propriété Casa Berardi, qui comprend les dépôts aurifères est, ouest et cen-

tre (ou principal), affiche des réserves de 12,2 M de tonnes titrant 0,22 oz d'or. Au total, cela représente un potentiel de 2,6 M d'onces d'or pour Inco et Golden Knight.

Association de SOQUEM avec Coleraine

■ SOQUEM et Ressources minières Coleraine (Mtl, 0,38\$) en sont

venues à une entente de coparticipation sur la propriété St-Joseph, située non loin de la municipalité de Saint-Joseph-de-Beauce.

SOQUEM peut en effet acquérir un intérêt de 50% dans la propriété, en versant 5 000\$ à Coleraine et en effectuant des travaux d'exploration pour une valeur de 50 000\$ au cours des 12 prochains mois.

D'une superficie de 641 hectares, la propriété St-Joseph contient plusieurs indices cuprifères qui n'ont pour ainsi dire pas été évalués depuis près d'un siècle et dont le plus important se nomme l'indice Maheux. Cet indice consiste en une série de veines pouvant atteindre 25 cm d'épaisseur et titrer jusqu'à 42% de cuivre, 1,14 oz d'argent et 0,02 oz d'or.

Lorsque la transaction sera complétée, l'entente prévoit que SOQUEM agira à titre de maître d'oeuvre des travaux.

Radisson n'est plus acheteur

■ Après avoir complété une série de vérifications en profondeur, Ressources minières Radisson (Mtl, A, 0,59\$) abandonne le projet d'acquisition des installations minières de la propriété Beauchastel détenues par Explorations Augmitto (Mtl, 0,18\$).

L'annonce en a été faite un peu moins de deux mois après la signature d'une entente de principe entre les deux sociétés. Les installations visées par Radisson comprenaient, entre autres, une usine de traitement et un laboratoire d'analyse; elles devaient jouer un rôle dans la mise en production de la mine Duquesne située à 42 km de là.

Le président de Radisson, Guy Bourassa, a fait savoir qu'il était à négocier un contrat d'usinage à long terme avec au moins quatre sociétés minières dont Mines Aurizon (Mtl, 0,37\$). Cette dernière effectuait déjà le traitement des échantillons de la mine Duquesne à son usine du Géant Dormant située à 160 km au nord-est.



Bureau de Montréal
C.P. 86, Beaulieu,
QC J3G 4S8

Tél.: 467-8650

30 ans au service de l'industrie de la construction.
Fabrication et installation de structure d'acier.
Analyse et renforcement de structure existante.
Bâtiments industriels et commerciaux.
Ponts, bennes, convoyeurs, poutrelles et pontage d'acier.
Découpage à l'oxygène, aco. de métal en feuilles.
Pliage, cisailage et roulage de métal en plaque.
Équipements d'usinage pour mécano soudure.
Acier nettoyé au jet de sable et peinture spécialisée.
Directeur des Ventes: Georges Gosselin, Président.

Chaque matin, nous appelons
nos 10 principaux concurrents afin
de garantir que nos taux
CPG-REER sont les meilleurs.
Chaque matin. Sans exception.



-C'est encore eux !-

Cette année, les meilleurs taux se trouvent au Montréal Trust. C'est garanti. Nos taux annuels CPG-REER sont égaux ou supérieurs à ceux affichés par les 10 plus importantes institutions financières du Canada.*

En plus, nous vous offrons une prime d'intérêt de 1/4% sur nos nouveaux CPG-REER à échéance souple de 20, 30 ou 42 mois.

Depuis plus de 100 ans, Montréal Trust répond aux besoins des Canadiens en matière d'investissement et a d'ailleurs enregistré en 1957, le premier REER au Canada.

TAUX DU JOUR†

11 1/2%

CPG-REER
à échéance de 30 mois

*La Banque Royale du Canada, la CIBC, la Banque Toronto-Dominion, la Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque Nationale du Canada, le Canada Trust, la Compagnie Trust Central Guaranty, le Trust Royal, le Trust National.
†Les taux peuvent varier sans préavis. Le taux annoncé comprend une prime de 1/4%. L'offre de la prime d'intérêt se termine le 1er mars 1990.
Dépôt minimum de 500\$.



MONTREAL TRUST

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

POUR PLUS D'INFORMATIONS, COMPOSEZ LE NUMÉRO SANS FRAIS ☎ 1-800-463-7777.

QUÉBEC		MONTREAL		Ch. Queen Mary		St-Lambert	
rue St-Amable	529-8841	tour Place Montréal Trust	982-7100	rue St-Jacques ouest	488-7000	Ville Mont-Royal	465-3265
Chemin St-Louis	681-3141	Place Montréal Trust		Centre Fairview	392-1880	Westmount	735-1314
Charlesbourg	622-4280	Niveau Métro	843-8100		695-5230		932-6000
		Place Ville-Marie	393-3117				

Taux d'intérêt garanti pendant
45 jours si vous transférez
votre REER chez nous.
Pour plus
d'informations:
1-800-463-7777

PAUL-A.
GIRARD

Demandes des prospecteurs envers Ottawa et Québec

■ À l'aube d'une nouvelle année fiscale pour l'industrie minière, et au nom d'une plus grande stabilité dans l'industrie de l'exploration, l'Association des prospecteurs du Québec (APQ) réitère ses demandes auprès des gouvernements fédéral et provincial.

L'APQ demande notamment au gouvernement fédéral:

- de maintenir sa déduction pour les frais d'exploration au Canada (mieux connus sous le sigle FEC) à 100%;

- de conserver le Programme de stimulation de l'exploration minière au Canada (PSEMC);

- d'abolir, comme l'a fait le gouvernement du Québec, les pertes nettes cumulatives sur placement (PNCP) pour toutes les émissions d'actions accréditives;

- d'exclure de l'obligation de payer la taxe sur le capital (projet de loi C-28) toutes les compagnies de ressources n'ayant pas de revenus, comme l'a fait le gouvernement du Québec;

- d'étaler les travaux d'exploration sur une période de 12 mois.

Au gouvernement du Québec, l'APQ demande de maintenir les taux de déduction à 166 2/3 % pour l'exploration de surface et à 133 1/3 % pour l'exploration souterraine. L'APQ demande également un appui véritable du gouvernement du Québec dans ses démarches auprès du fédéral.

Inco prend la récession au sérieux

■ En raison d'une baisse substantielle du prix

du nickel sur le London Metal Exchange (LME), le géant minier Inco (Mtl, 28,25 \$) a décidé de mettre un terme à la production d'une petite mine, de réduire de moitié la production d'une autre et de ralentir le développement d'une troisième.

Cette annonce a été faite moins d'un mois après que la direction d'Inco eut confirmé une importante réduction de sa production de nickel pour 1990. Les livraisons devaient passer de 420 à 400 M de livres de nickel, à la suite de l'élimination des coûts onéreux liés à la production ainsi que du temps supplémentaire dans ses installations

ontariennes et manito-baines.

Les nouvelles mesures d'Inco entraîneront la fermeture de la mine Creighton no 3 qui produisait 25 M de livres de nickel par année. Située dans le nord de l'Ontario, cette mine n'était plus rentable en raison des faibles teneurs de nickel contenues dans le sous-sol. Un porte-parole d'Inco a fait savoir que les 80 employés seraient tous relocalisés.

D'autre part, la production de la mine Whistle sera réduite de moitié dès cette année, passant ainsi de 9 à 4,5 M de livres de nickel. Cette mine ontarienne est exploitée à contrat pour le compte d'Inco.

Finalement, le développement de la mine Birchtree, au Manitoba, a été considérablement ralenti. Aucune autre indication n'a été fournie par Inco.

Dividende: Louvem peut aller de l'avant

■ La Société minière Louvem (Mtl, 7,63 \$) a obtenu toutes les autorisations nécessaires pour que l'entente convenue avec les actionnaires privilégiés en date du 20 décembre 1989 entre en vigueur.

En conséquence, conformément aux conditions

de cette entente, un dividende de 0,935 \$ par action privilégiée sera payé le 5 mars aux porteurs inscrits en date du 26 février.

Ce dividende représente 50 % des dividendes cumulés sur chaque action privilégiée au 30 septembre 1989. Le solde des dividendes cumulatifs courus ou accumulés au 14 février 1990 est annulé.

De plus, le taux de conversion de chaque action privilégiée passera à 0,85 action ordinaire au lieu de 0,7 action ordinaire. Ce taux de conversion entre en vigueur le 15 février.

PAUL-A.
GIRARD

LES MATIÈRES PREMIÈRES

Matière	Fermeture ¹ 16-02-90	Variation en 1 sem.	52 sem.	
			haut	bas
Aluminium (\$ US la lb)	0,69	0,04	1,94	0,64
Argent (\$ US l'once)	5,32	0,00	7,74	5,04
Cuivre (\$ US la lb)	1,10	0,05	1,68	0,95
Nickel (\$ US la lb)	3,48	0,62	10,80	2,86
Or (\$ US l'once)	414,00	- 4,50	483,90	358,00
Pétrole (\$ US le baril)	22,02	- 0,26	n.d.	n.d.
Platine (\$ US l'once)	523,40	14,65	615,10	447,50
Zinc (\$ US la lb)	0,64	0,00	1,19	0,57
Indice CRB ²	237,75	6,94	n.d.	n.d.

¹ Fermeture au London Metal Exchange sauf le pétrole (West Texas Intermediate à New York)

² Indice du Commodity Research Bureau

Source: Raymond Normand, McNeil Mantha

Tableau: LES AFFAIRES

IMPORT EXPORT TRANSPORT

- LIBRE-ÉCHANGE
- Classification tarifaire
- Drawback
- Documentation bancaire et consulaire
- Assurances transport

Plus de 25 succursales à travers le Canada pour vous servir.
Joignez-vous aux nombreux importateurs et exportateurs qui font confiance à STARBER depuis 65 ans!



Courtiers en douane et transitaires internationaux

...LES EXPERTS!

Siège social: 410 St-Nicolas, 3e étage, Montréal (Québec) H2Y 2P5
Tél.: (514) 285-1500 • Service 800 361-1967 Télex 05 25176 • Télécopieur: (514) 845-1581
Québec: (418) 657-2100 • Toronto: 1-800-387-4885 • Vancouver: (604) 270-9449



LES AFFAIRES

RÉSULTATS DE LA SEMAINE DU 16 FÉVRIER 1990

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

1^{er} Monsieur PIERRE LAROCHE, de MONTRÉAL s'est mérité le prix hebdomadaire de 100 \$ offert par le courtier en valeurs mobilières OUMET HUBBS

VOICI LES 50 PORTEFEUILLES QUI SONT EN TÊTE:

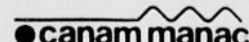
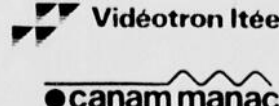
NOM	MUNICIPALITÉ	VALEUR ACTUELLE \$	NOM	MUNICIPALITÉ	VALEUR ACTUELLE \$
1 ROBERGE, GEORGES (\$)	ST-AUGUSTIN	125 166 79	26 CLOUTIER, RICHARD	VERCHÈRES	119 631 65
2 PICARD, MICHEL (\$)	LAVAL	124 909 94	27 MOSSOBA, YOUSSEF	DOLLARD-DES-ORMEAUX	119 379 04
3 BELL, NORMAND (\$)	ROCK FOREST	124 708 03	28 LALONDE, PIERRE J.	HULL	119 360 49
4 SURPRENANT, REAL (\$)	IBERVILLE	124 697 00	29 OUELLET, BRIGITTE	SAINTÉ-FOY	119 347 99
5 LAROCHE, PIERRE	MONTRÉAL	124 233 54	30 CARON, JACQUES	LAUZON	119 277 24
6 GAUVREAU, SYLVIE	QUÉBEC	124 014 29	31 D'AMOURS, ORIGÈNE	CHICOUTIMI	119 162 00
7 BACON, PIERRE	VERCHÈRES	123 972 00	32 TALON, BERNARD	OTTENBURN	119 111 84
8 ROBAILLE, DENIS	GRANBY	123 359 74	33 CASTONGUAY, DANIELLE	QUÉBEC	119 054 55
9 GIRARD, YVON (\$)	LASALLE	122 510 09	34 BOLDUC, JEANNINE	ÎLE BIZARD	119 051 24
10 HARBEC, STEPHANE	ST-JEAN	122 355 70	35 HARVEY, NICOLAS	LONGUEUIL	118 997 00
11 LAMBERT, MICHEL	MONTRÉAL	122 215 75	36 FOURNIER, ROBERT	STE-AGATHE-DES-MONTS	118 967 00
12 POULIN, CAROL (\$)	ST-GEORGES EST	121 885 80	37 DORÉ, GILLES	LEVIS	118 933 64
13 POULIN, CLIFFORD R.	QUÉBEC	121 621 44	38 RIVARD, MARIO	LA PRAIRIE	118 930 00
14 SURPRENANT, DENIS	MONTRÉAL	121 222 00	39 LUSSIER, JEAN-PIERRE	LASALLE	118 893 98
15 HEPPELL, LAPIERRE, M.	MONTRÉAL	120 977 00	40 DROLET, GILLES	SULLERY	118 864 08
16 GAGNE, BENOIT	SAINTÉ-JULIE	120 903 59	41 FOURNIER, JOSÉE	HULL	118 700 00
17 BELANGER, JACQUES	MONTRÉAL	120 876 99	42 LEVESQUE, JEAN-MICHEL	MONTRÉAL	118 699 36
18 BELANGER, FERNAND	MONTRÉAL	120 876 54	43 OUELLET, LEOPOLD	SAINTÉ-FOY	118 644 15
19 BELANGER, GISELE	MONTRÉAL	120 876 09	44 DRON, DANIEL	CHOMÉDEY	118 606 80
20 LAPOINTE, ALAIN	WOODTON	120 132 00	45 DESMEULES, LAURENCE	ST-LEONARD	118 450 00
21 PERRON, PATRICE	MONTRÉAL	120 097 70	46 BÉGIN, CLAUDE	CAP-DE-LA-MADELEINE	118 322 00
22 CYR, RICHARD	THEFTFORD MINES	119 830 00	47 GUILLEMETTE, JACQUES	REPERTIGNY	118 322 34
23 GIRARD, RAYMOND	VALLEYFIELD	119 709 19	48 OUELLETTE, MARC (\$)	MONTRÉAL	118 248 24
24 LIOTTE, BERNARD	LONGUEUIL	119 685 99	49 CHARRIER, BERNARD	MONTRÉAL	118 247 00
25 BRODEUR, ROBERT	GRANBY	119 641 00	50 HOULDT, RICHARD	CAP-DE-LA-MADELEINE	118 233 89

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

Le signe \$ apparaîtra à côté du nom d'un participant ayant déjà gagné un prix hebdomadaire. Une personne qui aura gagné un prix hebdomadaire restera admissible aux grands prix de performance et aux prix de participation qui seront décernés le 31 mai 1990.

VOICI LES GRANDS PRIX DE PERFORMANCE QUI SERONT ATTRIBUÉS LE 31 MAI 1990:

- 1^{er} prix: 10 000 \$ en actions de Bombardier
- 2^e prix: 5 000 \$ en actions de Cascades
- 3^e prix: 3 000 \$ en actions du Groupe Jean Coutu
- 4^e prix: 2 000 \$ en actions du Groupe Vidéotron
- 5^e prix: 1 000 \$ en actions du Groupe Canam Manac



Grâce à un bond de 20 % des ventes brutes, les fonds présentent un bilan positif au 4e trimestre

■ Les ventes brutes de fonds d'investissement ont fait un bond de 20 % à 2,6 milliards de dollars au quatrième trimestre de 1989 en regard du trimestre correspondant de 1988, rapporte l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC).

L'Institut représente 80 % de tous les fonds canadiens. Ses statistiques excluent notamment les données de Mackenzie Financial Corp. (Mtl, 8,75\$) et du Groupe Dynamique.

Autre signe de santé de l'industrie, le montant des rachats a été pour sa part 19 % moins important au dernier trimestre de 1989 qu'en 1988. Résultat, pour le trimestre clos le 31 décembre 1989 l'industrie des fonds a enregistré des ventes nettes de 636,9 M\$ par rapport à des rachats

nets de 276,8 M\$ au trimestre correspondant de 1988.

Pour l'année 1989 en entier, les ventes nettes se sont établies à 609,9 M\$ en regard de rachats nets de 238,8 M\$ en 1988, grâce à une augmentation de 9,9 % des ventes de fonds et à une légère diminution des rachats.

Reflet de la croissance de cette industrie, les statistiques colligées représentent 430 fonds comparativement à 370 en 1988.

Les ventes nettes de 60,3 M\$ au quatrième trimestre ont été insuffisantes pour renverser la tendance de rachats dont souffrent les fonds d'actions canadiennes depuis 1988.

Pour l'année 1989, les fonds d'actions canadiennes ont vu une forte augmentation de demandes de remboursement de la part

des détenteurs, soit 260 % à 285,2 M\$.

Il est aussi évident à la lecture des statistiques de l'IFIC que les investisseurs se sont tournés vers les fonds équilibrés, obligataires et monétaires dont les ventes nettes ont fait des bonds respectifs de 80 %, 677 % et 180,5 % en 1989.

Les statistiques des fonds obligataires excluent l'Industrial Bond Fund de Mackenzie Financial qui aurait amassé quelque 700 M\$ à lui seul en 1989.

Pour la première fois depuis 21 mois, les fonds étrangers ont aussi enregistré des ventes nettes positives au quatrième trimestre. Les bonnes performances boursières des parquets japonais et européens à l'issue de 1989 expliquent sans doute le renouveau d'intérêt pour ce type de fonds.

Les ventes de fonds par les courtiers ont progressé de 155 % à 646,8 M\$ en 1989 dans la catégorie des fonds exigeant des frais à la sortie. À l'inverse, les fonds prélevant des frais d'acquisition ont vu leurs rachats augmenter de 9 % à 888,9 M\$.

En ce qui a trait aux fonds vendus directement par le gestionnaire tel Al-tamira ou par une force captive de vente telle Groupe Investors (Tor., 22,25\$), les ventes des deux catégories de fonds ont connu une croissance rapide en 1989.

Les ventes de fonds dotés de frais à l'achat ont crû de 362 % à 415,3 M\$; ceux exigeant des frais à la sortie, de 179 % à 85,1 M\$.

De façon générale, la structure de frais la plus populaire semble avoir été celle avec frais à la sortie pour une augmentation des ventes de 129 % à 572,1 M\$ dans le cas des fonds admissibles au réer et de 1 758 % à 159,8 M\$ pour les fonds non admissibles.

Cela s'explique parce que ces frais sont généralement dégressifs, c'est-à-dire que le pourcentage prélevé diminue chaque année où le détenteur conserve ses unités. Après cinq, sept ou neuf ans, selon les fonds, les frais à la sortie tombent à zéro.

Profits d'Investors en hausse: + 20 %

■ Le groupe de fonds d'investissement avec la plus importante force de vente captive au Canada, Groupe Investors (Mtl, 22,25\$), profite également de la reprise des fonds.

Il a vu ses profits progresser de 20 % pour l'année close le 31 décembre 1989, de 41,7 M\$ ou 1,68\$ par action en 1988 à 50,3 M\$ ou 2,04\$ par action l'année dernière.

Les revenus ont grimpé de 296 M\$ à 359 M\$ entre 1988 et 1989.

Au quatrième trimestre, le bénéfice net atteint 13,3 M\$ ou 0,54\$ par action pour une amélioration de 14 % sur le trimestre correspondant de 1988. Le chiffre d'affaires est passé de 78 M\$ à 97 M\$ durant la période.

Autre signe de reprise, Investors a enregistré un rendement de l'avoir des actionnaires de 21,3 % en 1989 comparativement à 17,2 % en 1988.

Les ventes de fonds d'investissement durant l'année ont atteint 1,32 milliard sur des ventes totales de produits financiers de 1,97 milliard. Cela représente des hausses respectives de 14,6 % et 6,4 % par rapport à l'année précédente.

La bonne performance de ce secteur est en partie attribuable au lancement de six nouveaux fonds Portefeuille Investors.

Le Groupe Investors, membre du groupe financier Financière Power (Mtl, 20,50\$), vend aussi des certificats de dépôt, des rentes et dispense des services fiduciaires.

Marathon met sur pied un service de fonds mutuels

■ À force d'entendre dire que les fonds d'investissement constituent l'instrument de placement d'avenir et qu'ils seront voués à une croissance

phénoménale au cours des prochaines années, on finit par y croire.

Le courtier exécutant Placements Marathon ne fait pas la sourde oreille. La firme de Toronto a lancé un Programme de services d'informations sur les fonds d'investissement.

Les fonds d'investissement représentent le placement financier unique des deux tiers des quelque deux millions d'investisseurs canadiens, note le courtier pour expliquer son geste.

Le programme, sans frais, vise à aider l'investisseur à identifier un fonds qui lui convient «sans pression de vente ou favoritisme à l'égard d'un fonds ou d'un autre».

Marathon vend quelque 100 fonds d'investissement, tous admissibles au réer.

Le programme d'aide débute par une rencontre avec l'investisseur pour fixer ses objectifs et son degré d'aversion au risque. Marathon suggère ensuite cinq ou six fonds qui correspondent aux besoins identifiés.

L'investisseur se voit ensuite remettre le prospectus de chacun des fonds suggérés avec un guide de lecture qui lui permettra de choisir son propre fonds.

Le programme est issu de Toronto, mais Marathon a mis sur pied une ligne téléphonique 800 sans frais, accessible partout au Canada. Au cours de l'année 1990, le courtier élargira le programme à ses 10 bureaux, à commencer par le Québec dès le deuxième trimestre de cette année.

**DOMINIQUE
BEAUCHAMP**

Deux sources valent mieux qu'une

Une deuxième source de financement, c'est le bon sens même.

L'important c'est que vous et votre entreprise puissiez bénéficier des meilleures conditions financières possibles.

Nous sommes spécialistes du financement à long terme. Nous connaissons notre affaire et nous connaissons aussi la vôtre. Nous sommes présents sur la scène financière depuis 25 ans. C'est pourquoi nous recommandons à nos clients d'utiliser nos services de pair avec ceux d'une banque.

Vous bénéficiez ainsi des avantages à long terme des services de RoyNat et de l'utilisation quotidienne d'une marge de crédit.

Cela vous assure une souplesse d'approvisionnement. De plus, vous êtes à même de comparer les taux d'intérêt et la qualité du service.

C'est le bon sens même!

RoyNat

FINANCER VOS AFFAIRES, C'EST NOTRE AFFAIRE.



LES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

218 pages

12,95 \$

TOUT SUR LES FONDS MUTUELS

Adressez votre cheque à
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
410, rue Saint-Nicolas, Bureau 505
Montréal, QC H2Y 2P5

Pour commande téléphonique par carte de crédit:
(514) 284-0339 ou sans frais: 1-800-361-2164

Je désire commander

LES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT — 12,95 \$

Veuillez ajouter 1,75\$ pour les frais postaux

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Téléphone () _____

☐ Chèque ou mandat-poste
☐ Carte de crédit ☐ Visa ☐ Master Card ☐ American Express

Numéro de carte _____ Date d'expiration _____

AFF1

Rendement des fonds mutuels au 31 janvier 1990

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

• Les **fonds d'actions** comprennent les fonds qui visent des objectifs d'appréciation du capital à long terme, ou à la fois des objectifs d'appréciation du capital et de revenu. Ils regroupent les fonds d'actions, les fonds équilibrés, les fonds à revenu fixe et les fonds immobiliers. En outre, ils se subdivisent eux-mêmes en deux: les fonds admissibles aux REER et aux FEER, et les fonds qui ne sont pas admissibles à ces deux abris fiscaux parce que des valeurs mobilières étrangères constituent plus de 10% de l'actif total. Toutefois, un épargnant peut consacrer à des fonds non admissibles jusqu'à 10% des placements faisant partie d'un REER autogéré.

• Les **fonds d'obligations et d'hypothèques** sont pratiquement tous admissibles à un REER.

• Les **fonds de dividendes privilégiés** visent à procurer un rendement après impôt élevé par le truchement de placements dans des actions privilégiées.

• Les **fonds du marché monétaire** s'apparentent souvent à des comptes d'épargne; ils sont habituellement admissibles aux REER.

• Les **indices du marché** permettent aux épargnants de comparer les rendements des divers fonds entre eux. L'indice des prix à la consommation sert de baromètre de l'inflation; les rendements des bons du Trésor du Canada à échéance dans 91 jours servent à établir un rendement type pour ce qui est des placements non risqués à revenu fixe.

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

l'indice **Standard & Poor's 500** pour comparer le rendement des fonds principalement composés de valeurs américaines; l'indice composite de la **Bourse de Toronto** sert à comparer le rendement des fonds composés d'actions canadiennes (ceux qui sont admissibles aux REER à l'ensemble du marché).

DEFINITIONS

• La **valeur liquidative** (valeur d'actif net par action, VAN-PA) indique la valeur monétaire à la fin du mois de chaque unité ou action. On a déduit de cette valeur les dividendes versés au cours du mois précédent.

• Le tableau indique les **dividendes** qui ont été versés au cours du mois précédent. La majorité des fonds mutuels sont tenus de verser, occasionnellement, des gains en capital; ceux-ci prennent la forme de dividendes.

• On exprime en pourcentage les rendements **mensuel, trimestriel et annuel**; ceux-ci tiennent compte des dividendes réinvestis, le cas échéant. On ne soustrait pas les commissions de vente, s'il y a lieu, mais on déduit les frais et dépenses de gestion.

• Les taux de rendement pour **trois, cinq et dix ans** constituent des taux de rendement annuel composé moyen. Ils tiennent compte des dividendes réinvestis répartis sur la période visée. On ne soustrait pas les commissions de vente, s'il y a lieu, mais on déduit les frais et dépenses de gestion. • L'**actif total**, exprimé en millions de dollars, représente la valeur du fonds à la fin du mois. Le point d'exclamation caractérise les fonds dont l'actif équivaut à moins de 1 M\$.

• Le **placement étranger** (étr.) précise le pourcentage de valeurs mobilières étrangères composant l'actif. Pour être admissible aux REER, un fonds doit conserver 10% ou moins de telles valeurs.

• Les **frais d'acquisition maximums** désignent le pourcentage le plus élevé de prélèvement de frais d'acquisition sur les premiers versements ou la commission de vente payable au moment de l'achat. La plupart des frais de vente sont

négociables en fonction de l'importance du placement total et de nombreux épargnants paient moins que le maximum. Ces frais sont payables à l'agent vendeur et ne constituent pas des frais ou dépenses de gestion.

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

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

• On donne le **rang percentile** parce que la majorité des gens comparent les niveaux de volatilité des fonds faisant partie d'un même groupe; les fonds ont été classés en fonction de leur variabilité à l'intérieur de classes plus larges, en donnant leur rang percentile. Les fonds d'actions se comparent à d'autres fonds d'actions; ceux d'obligations, à d'autres fonds d'obligations, et ainsi de suite. Par exemple, un fonds de croissance admissible à un REER se voit rattacher le rang 5 si 95% des fonds faisant partie de ce groupe s'avèrent plus volatils; 4% de ces fonds s'avèrent moins volatils. Une rang de 97 signifie que 3% des fonds faisant partie du même groupe sont plus volatils alors que 96% le sont

moins. Ainsi, plus le rang percentile est élevé plus la volatilité du fonds est grande en comparaison des autres fonds faisant partie du même groupe.

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

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

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

Copyright Financial Times of Canada, 1990

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

Fonds d'actions

Admissibles aux REER

NA	R	12	2	3.46	20/20 Asset Alloc Fd	-2.5	-1.8			
NA	R	5		11.84	20/20 Cdn Growth Fd	-6.4	-3.6			
NA	R	1		10.24	20/20 RSP Growth Fund	0.7	1.9			
17	2.40	109	4	12.69	20/20 Sunset Fund	-3.5	-1.9	6.9	6.8	
NA	NLP	4		5.55	ABC Fully Managed Fund	-0.2	2.6	18.7		
NA	NLP	1		5.30	ABC Fundamental Value Fund	0.4	3.1			
42	3.92	9.00	327	9.21	AGF Canadian Equity Fund Ltd	-7.5	-8.1	-1.6	2.0	8.8 12.7
95	5.83	9.00	44	1	8.78	AGF Canadian Resources Fund Lt	-3.2	3.5	14.0	6.0 6.8 0.6
NA	9.00	27	2	9.18	AGF Convertible Income Fund	-5.5	-5.8	3.1		
85	5.15	9.00	84	10.08	AGF Growth Equity Fund Ltd	-6.2	-5.3	4.0	-1.0	8.7 8.0
88	5.22	9.00	9	11.15	AIC Advantage Fund	-5.5	-4.6	6.7	2.7	
26	2.98	8.00	14	15.16	All-Canadian Compound Fund	1.7	3.6	12.4	5.4	8.6 12.6
28	3.00	8.00	16	10.99	All-Canadian Dividend Fund	1.8	3.7	12.5	5.4	8.6 12.2
82	5.03	NL	1	4.71	Allied Canadian Fund	-0.4	1.3	10.3	-4.7	
44	4.05	NL	55	11.41	Altamira Balanced Fund	-2.6	-2.6	6.0	0.9	
46	4.06	NLP	6	9.46	Altamira Capital Growth Fund	-4.1	-2.4	12.1	4.5	6.7 10.5
NA	NLP	30		15.20	Altamira Equity Fund	-1.7	6.2	35.0		
9	2.06	NLP	16	5.94	Altamira Growth & Income Fund	-0.5	2.8	14.1	12.3	
83	5.04	NL	10	7.72	Altamira Special Growth Fund	-2.6	-0.8	11.1	1.5	
34	3.40	1.00	R	7.33	Associate Investors	-4.2	-2.3	4.6	6.8	10.7 12.3
NA	NL	4		10.04	BPI Cdn Equity Fund	-7.4	-5.9	1.0		
30	3.09	5.00	23	10.50	BPI One Decision Balanced Fund	-4.3	-4.2	5.9	3.2	
19	2.50	NL	8	12.42	Balanced 2000	-1.8	3.5	9.5	6.1	
74	4.78	NL	1	15.36	Bissett Canadian Fund	-7.7	-6.5	4.3	4.1	10.3
49	4.16	9.00	87	15.66	Bolton Tremblay Cda Cum Fund	-6.7	-7.0	2.9	3.4	7.5 9.8
NA	9.00	6	7	5.02	Bolton Tremblay Cdn Balanced F	-3.3	-2.7	6.7		
NA	9.00	6		4.93	Bolton Tremblay Discovery	-3.7	-7.2	1.1		
55	4.31	5.00	6	6.82	Bolton Tremblay Optimal Cdn Fu	-7.5	-6.7	3.3	3.0	
97	5.98	9.00	26	7	11.49	Bolton Tremblay Planned Res Fu	-1.8	1.1	2.8	3.9 4.2 5.8
NA	9.00	P	1	9.82	Bullock Balanced Fund	-2.6	-1.6	2.9		
78	4.96	9.00	6	2.28	Bullock Growth Fund	-7.2	-6.4	4.3	3.3	6.3 5.7
21	2.61	NL	10	11.20	Burns Fry Canadian Fund	-3.5	-3.7	2.2	3.1	7.0
10	2.09	X	11	29.61	CDA RSP Balanced Fund	-2.1	-0.8	10.0	7.3	11.3 9.6
52	4.20	X	35	16.53	CDA RSP Common Stock Fund	-4.2	-3.0	9.8	8.0	13.6 13.5
70	4.73	8.00	3	4.75	CGF Fund 4000	-9.5	-1.9	8.7	-1.0	7.4 9.7
98	6.54	8.00	1	3.30	CGF Venture Fund	-3.6	-1.0	0.4	-5.2	-7.1 -2.8
NA	NL	35		10.55	CIBC Bal Income & Growth Fund	-2.3	-1.9	8.0		
NA	NL	13		10.53	CIBC Canadian Equity Fund	-4.4	-3.3	8.0		
35	3.44	X	107.1	7.99	CMA Investment Fund	-3.0	-1.5	4.9	10.0	13.5 14.7
17	2.40	18	14	20.05	Caisse de Sec du Spectacle	-2.6	-1.7	7.8	4.7	8.8
8	1.93	9.00	5	6.37	Cambridge Balanced Fund	0.3	1.3	4.7	6.0	12.8 12.4
37	3.79	9.00	10	7.22	Cambridge Growth Fund	0.1	3.0	6.8	10.3	18.2 15.4
69	4.72	9.00	3	2.49	Cambridge Resource Fund	-6.4	-5.1	-12.4	0.1	6.1 6.5
NA	5.00	2	7	10.14	Cambridge Special Equity	-7.3	-5.8	3.4		
80	4.97	NL	31	58.63	Can Trust Inv Fund Equity Part	-5.5	-1.7	7.2	5.0	10.0 10.0
80	4.99	287	5	120.00	Can Trust RSP Equity Sect	-6.3	-4.4	4.5	4.0	8.2 9.0
58	4.35	9.00	P	7.20	Canadian Investment Fund	-7.1	-4.9	5.9	4.3	7.8 9.5
79	4.97	9.00	4	4.99	Canadian Natural Resource Fd	-2.5	1.1	7.3	0.3	
2	1.33	NL	2	10.15	Canadian Protected Fund	-0.6	1.3	4.7	8.2	9.6
31	3.16	NL	6	6.07	Capstone Investment Trust	-2.7	-2.1	7.7	1.9	8.5
70	4.73	7.00	R	177.87	Cda Life Bal Eqty Income E-2	-6.8	-7.1	-1.3	6.5	11.9 12.9
58	4.34	PR	203	82.98	Cda Life Cdn & Intl Equity S-9	-6.6	-6.7	-0.9	7.1	11.5 12.2
20	2.53	R	393	19.51	Cda Life Managed Fund S-35	-3.4	-2.9	4.5	6.9	10.8
42	3.93	NL	58	10.43	Cdn Anaesthetists Mutual Accum	-6.2	-6.4	4.4	5.6	10.6 12.5
15	2.31	9.00	1	11.38	Chou RRSP Fund	-2.8	-2.9	11.3	11.0	
77	4.91	2.50	P	10.50	Citadel Premier Fund	-3.5	-1.5	9.6	6.3	9.9 10.9
40	3.88	9.00	P	7.39	Confed Growth Fund	-6.7	-7.4	1.0	4.5	10.7 10.8
NA	9.00	1		9.88	Cooperants Group Balanced Fund	-1.8	-0.7	6.8		

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-taux des (MS)	Actifs totaux (M\$)	étr. (%)	Dividende Vanpa \$	Fonds mutuels	Variation en % 1 mo. 3 mo. 1 an	Taux de rendement annuel composé 3 ans 5 ans 10 ans
NA	9.00	1		9.78	Cooperants Group Cdn Equity Fu	3.6	-2.0	3.5
NA	NLP	11	1021	51.24	Cooperants Group Real Estate	2.0	6.9	
32	3.30	9.00	10	12.52	Corporate Investors Fund	-7.0	-4.3	5.0 5.1 8.4 10.9
84	5.10	9.00	14	5.96	Corporate Investors Stock Fund	-7.7	-5.0	1.3 -12.8 2.4 6.0
2	1.45	NL	80	21.38	Counsel Trust Real Estate Fund	0.7	6.8	14.6 14.5 15.6
68	4.65	LP	5	18.48	Crown Life Commitment Fund	6.7	-5.9	4.4 5.3
6	1.83	LP	38	139.95	Crown Life Pensions Balanced	2.3	-0.5	8.6 7.0
43	4.00	LP	75	95.37	Crown Life Pensions Equity	-5.9	-4.0	7.8 7.4 13.0 9.7
31	3.22	8.75	22	14.57	Cundill Security Fund	2.5	1.8	4.6 6.4 11.3
99	7.75	3.50	6	5.79	Domequity Growth & Calgary	2.9	0.2	9.7 -17.6
35	3.53	9.00	184	13.99	Dynamic Fund of Canada	-5.7	-3.7	7.7 8.4 11.7 10.8
28	3.01	9.00	108	6.33	Dynamic Managed Portfolio	-3.1	-1.2	8.4 6.0
NA	R	25	9	5.41	Dynamic Partners Fund	-3.0	-0.8	8.8
96	5.83	9.00	36	1.24	Dynamic Precious Metals Fund	2.5	9.0	16.2 5.4 11.4
NA	NL	1		8.35	EIF Canadian Fund	20.2	21.4	21.1
NA	9.00	P	3	25.86	Elliott & Page Balanced Fund	-4.0	-1.8	5.9
NA	9.00	P	5	26.39	Elliott & Page Equity Fund	-7.6	-5.0	6.5
NA	5.00	1		10.46	Empire Balanced Fund #8	4.2	-3.4	
56	4.33	9.00	181	52.40	Empire Equity Growth Fund #1	6.1	5.7	4.3 9.4 13.0 14.4
51	4.18	28	9	14.29	Empire Equity Growth Fund #3	-5.9	5.3	6.4 8.1 14.9 15.4
74	4.83	2.00	8	66.07	Empire Equity Growth Fund #5	4.9	2.5	8.1 3.5 11.2 15.6
NA	NL	26	9	5.44	Endurance Cdn Balanced Fund	2.3	-1.1	7.2
NA	R	5	8	4.94	Endurance Cdn Equity	2.6	-0.4	
82	5.02	NL	9	11.93	Equity 2000	4.7	-3.2	6.4 3.9
25	2.93	5.00	36	6.13	Ethical Growth Fund	2.6	0.3	9.9 13.1
NA	L	1		0.031	Everest Balanced Fund	1.2	0.0	12.6
NA	5.00	P	1	0.036	Everest Growth Fund	-3.6	-1.7	8.1
94	5.80	5.00	2	0.006	Everest Special Equity Fund	2.9	-1.6	4.1 2.0
33	3.33	2	28	11.57	F.M.O.Q. Fonds de Placement	1.9	0.2	9.0 6.4 9.8
13	2.23	44	8	28.28	F.M.O.Q. Omnibus	2.3	-0.9	7.4 7.0 10.9 13.4
NA	P	109	3	120.08	Fd Des Prof Du Que-Balanced	0.2	0.9	10.3
NA	P	9	6	122.32	Fd Des Prof Du Que-Equity	6.3	-6.0	4.7
NA	4.00	P	11	10.70	Fidelity Cap Balanced Fund	-3.3	-1.8	0.9
NA	4.00	P	12	10.30	Fidelity Cap Conservation Fd	2.4	-0.6	4.7
NA	4.00	P	32	11.97	Fidelity Capital Builder Fund	3.8	-1.1	4.1
9	2.08	29	8	23.14	Fiducie Pret Revenu Retraite	1.3	-0.2	7.9 4.7 8.6 9.1
68	4.66	14		9.51	Fiducie Pret Revenu Canadien	6.3	-5.0	4.3 1.2 4.8 5.0
NA	NLP	12		10.10	First Canadian Balanced Fund	-3.6	-3.0	6.4
NA	NLP	19		10.86	First Canadian Equity Index	6.5	-4.9	4.2
92	5.36	8.50	8	4.81	First City Growth Fund	6.6	-4.7	-0.6 -0.5
3	1.53	6.00	175	6.53	First City RealFund	0.8	2.2	11.3 13.3 13.2
53	4.24	28		18.57	Fonds Desjardins Actions	6.1	-6.5	-3.8 2.4 6.1 8.2
8	1.98	NL	25	10.13	Fonds Desjardins Equilibre	3.3	2.1	7.1 4.7
23	2.82	NL	1	5.88	FoodFund	1.2	-1.8	1.7 1.0
NA	NLP	138	8	11.65	FuturLink Cdn Growth	5.4	2.4	8.8
NA	NLP	9	8	10.61	FuturLink Select Fund	4.6	2.5	6.6
NA	3.00	P	4	6.52	GBC Canada Fund	6.7	-0.2	23.7
NA	LP	13	9	9.79	Global Strategy Canadian Fund	0.4	-0.8	3.1
71	4.74	4	64	17.75	Global Strategy Corp	1.3	2.2	7.0 0.8
87	5.22	NL	1	7.66	GoldenFund	4.5	13.8	15.0 2.3</

PLACEMENT

Fonds mutuels

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	étr. (%)	Dividende Vanpa \$	Fonds mutuels	Variation en %	Taux de rendement annuel composé		
1 mo.	3 mo.	1 an	3 ans	5 ans	10 ans					
7 1.91 9.00	12	5	11.84	Guardian Balanced Fund	1.9	-1.1	10.8	9.2	10.9	13.0
75 4.83 9.00	28		5.34	Guardian Cdn Equity Fd	1.5	-0.3	1.3	3.1	10.1	10.2
75 4.84 9.00	17		10.00	Guardian Enterprise Fund	4.0	-1.0	8.0	6.6	9.4	13.6
N/A 4.50	P 2		5.23	Guardian Vantage Balanced	0.0	0.8				
N/A 4.50	P 2		6.02	Guardian Vantage Equity	1.6	1.6				
86 5.18		56	8	12.25	Gyro Equity	5.7	-4.0	2.6	8.1	
87 5.22	LR 64	10	12.90	Imperial Growth Cdn Equity Fun	4.1	-1.8	4.4	18.8	20.6	16.0
N/A	LR 6	10	10.89	Imperial Grth Diversified Fd	2.3	-0.5	5.4			
73 4.77 9.00	297	3	10.96	Industrial Dividend Fund	3.7	-3.4	-4.9	8.3	11.9	13.2
54 4.24 9.00	116	3	18.03	Industrial Equity Fund	4.2	-2.9	-5.5	3.9	9.4	10.5
N/A 5.00	P 155	7	5.64	Industrial Future Fund	5.2	-4.4	1.4			
46 4.05 9.00	1677	6	15.66	Industrial Growth Fund	3.8	-2.7	1.8	9.5	12.9	14.0
23 2.85	R 1518	8	5.83	Industrial Horizon Fund	4.6	-3.8	1.9	8.6		
73 4.78 9.00	123	3	5.94	Industrial Pension Fund	3.6	-3.6	4.3	7.4	12.2	12.6
N/A 5.00		16	5	10.41	Integra Balanced Fund	3.3	-3.0	3.6		
N/A	NL 2	7	4.89	InvesNAT Balanced Fund	4.3	-3.8	1.3			
N/A	NL 4	9	5.12	InvesNAT Equity Fund	6.4	-6.1	0.2			
55 4.28 8.50	227	6	0.018	Investors Cdn Equity Fund	5.1	-4.2	4.5	3.1	9.0	
38 3.84 8.00	80	7	0.152	Investors Gr Tr Pooled Equity	5.6	-5.9	2.5	4.9	8.4	9.7
1 0.46 8.50	270		0.036	Investors Real Property Fund	0.3	0.8	10.0	10.1	9.8	
41 3.91 8.50	915	8	9.27	Investors Retirement Mutual	5.2	-5.0	1.1	8.1	10.6	10.4
37 3.79 8.50	P 45	9	4.96	Investors Summa Fund	6.8	-7.5	3.8	3.0		
N/A		6	10	0.040	Jarislowsky Finsco Bal	4.0	-3.7			
90 5.27 9.00	5	8	10.24	Jarislowsky Finsco Cdn Eqt	14.0	-5.7	1.1	2.6		
84 5.10 9.00	52		8.30	Jones Heward Fund	9.4	-10.2	2.4	2.3	8.7	10.3
59 4.43 9.00	P 11	6	2.96	Keltic Investment Trust	5.1	-6.8	-1.7	-1.3	5.6	3.0
N/A	R 11	6	4.91	Landmark Canadian	4.1	-3.6				
60 4.48 5.00	NLP 72	8	73.70	London Life Diversified Fund	3.0	-3.0	7.6			
29 3.07	NL 48	9	145.87	London Life Equity Fund	6.6	-5.6	4.2	8.2	12.6	12.1
5 1.71	X 192		11.13	Lotus Fund	4.0	-3.4	5.7	2.5	7.7	
59 4.42 9.00	13	11	160.39	MD Realty Fund	0.0	3.5	15.0	13.4	11.6	
96 5.89 9.00	9		13.31	MMF Growth Fund	4.8	-3.7	8.5	3.1	9.8	
N/A 7.00	P 1		7.61	MMF Resource Fund	1.0	1.1	5.7	14.6		
63 4.53 9.00	81	3	8.19	MONEY Gold Bullion Fund	5.3	-10.7	3.1			
92 5.33 5.00	52	5	2.34	Mackenzie Equity Fund	4.1	-4.0	2.3	8.1	12.4	12.9
81 5.00	32		9.81	Mackenzie Sentinel Cda Eqt	2.6	-1.3	5.6	2.4		
N/A	403	10	10.12	Manufacturers Capital Gains	5.5	-3.4	5.3	6.8	10.8	
89 5.24	211	10	10.21	Manufacturers Diver Invest	2.6	-1.1	7.5			
20 2.53	NLP 69	7	10.11	Manufacturers Equity	5.0	-2.3	4.5	5.7	8.4	
61 4.51	171		12.37	Maritime Life Balanced Fund	2.7	-1.1	5.9	5.6		
88 5.22 9.00	3	8	14.31	Maritime Life Growth Fund	6.4	-4.4	4.6	3.7	9.6	10.3
25 2.97	9		8.28	Maritouch Fund	9.3	-10.1	3.4	-0.7	5.9	6.8
N/A	LP 1	8	29.85	McLean Budden Balanced Fund	4.9	-3.7	8.6	5.0	9.9	11.7
N/A	LP 1	6	10.44	McLean Budden Balanced Growth	4.9	-4.0	6.0			
13 2.20 8.00	9		9.97	Medallion Realty Growth Fund	7.8	-7.1	4.8			
21 2.73 2.50	6	10	11.70	MetLife MVP Balanced	2.1	-1.3	8.5	4.7		
93 5.63 2.50	14	10	11.30	MetLife MVP Equity	5.3	-3.7	7.9	3.2		
47 4.09 9.00	36		6.09	Metropolitan Balanced Growth F	4.0	-2.6	7.0	-0.6	4.9	5.9
57 4.34 9.00	33		6.04	Metropolitan Cdn Mutual Fund	7.8	-5.9	3.7	0.3		
N/A			9.95	Montreal Trust Inv Fd-Balanced	0.3	1.7				
N/A	2		9.78	Montreal Trust Inv Fd-Total Re	1.7	-0.6				
67 4.62	NL 71	9	22.36	Montreal Trust RRSP-Equity Sec	5.4	-5.5	5.8	5.0	9.1	9.2
N/A	2		9.78	Montreal Trust RSP-Balanced	0.4	1.7				
N/A			9.78	Montreal Trust RSP-Total Retur	1.4	-0.5				
100 8.51 2.00	7		2.02	Multiple Opportunities Fund	3.3	4.0	21.9	-5.1		
N/A 6.00	4		9.19	Mutual Canadian Index Fund	6.1	-4.9	5.6			
6 1.78 6.00	17	8	11.65	Mutual Diversifund 25	1.7	-1.5	5.8	5.3	8.6	
18 2.45 6.00	145	9	12.66	Mutual Diversifund 40	4.2	-4.3	4.0	4.6	8.8	
24 2.88 6.00	74	9	12.88	Mutual Diversifund 55	5.5	-5.8	3.0	4.7	8.9	
64 4.58 6.00	66	9	13.68	Mutual Equifund	8.3	-9.1	1.1	4.5	8.3	
64 4.56 8.00	P 113	9	112.81	Mutual Life of Cda Equity A	8.5	-9.3	2.2	4.0	7.1	10.3
N/A			11.09	NAL - Investor Blue Chip Fund	5.3	-3.2	3.7			
N/A 9.00	P 1		5.29	NFM Voyageur Fund	4.8	-6.0	7.3			
N/A	NL 8		9.40	NN Balanced Fund	4.1	-3.6	4.3			
N/A	NL 1		10.18	NN Canadian 35 Index Fund	5.4	-6.4				
50 4.18	R 81		5.91	NN Canadian Growth Fund	5.4	-6.1	3.2	2.4	6.9	11.4
66 4.60 9.00	6		8.71	NW Canadian Fund	8.3	-6.3	5.5	6.3	12.1	13.2
65 4.58	76		54.53	National Trust Cdn Common Shar	7.3	-5.8	4.9	7.4	11.3	11.1
79 4.97	97		19.39	National Trust Equity Fund	7.7	-6.3	2.4	3.2	8.6	10.2
14 2.31	13		100.82	Natl Trust Pro Fund	2.8	-0.8	4.2	4.3	8.6	
76 4.85 9.00	8	7	4.67	Natural Resources Growth Fund	2.6	4.1	7.9	5.3	6.0	6.0
N/A 9.00	13		9.98	Noram Cdn Convertible Secs	1.4	4.5	6.6			
51 4.18	X 12	8	12.01	Ont Teachers Grp Aggr Equity	6.3	-4.1	6.3	8.5	13.4	13.6
12 2.18	X 12	7	11.40	Ont Teachers Grp Balanced	2.8	-1.0	9.0	7.4		
45 4.05	X 28	8	11.13	Ont Teachers Grp Diversified	6.3	-4.2	5.4	7.4	11.7	12.1
60 4.48	X 36	9	25.73	Ordre Ingenieurs Actions	6.4	-5.0	4.2	7.1	11.3	10.4
11 2.17	X 40	8	26.05	Ordre Ingenieurs Equilibre	2.3	-1.0	7.2	6.7	11.0	
N/A	11	10	10.33	PH&N Balanced Fund	4.3	-3.1	9.4			
61 4.49	NLP 31		20.77	PH&N Canadian Fund	7.6	-6.3	7.9	9.5	13.2	12.3
62 4.52	P 54	8	36.70	PH&N Pooled Pension Trust	8.2	-7.0	5.2	7.2	11.5	11.6
72 4.74	17		11.21	PH&N RRSP Fund	7.5	-6.3	8.7	8.5	12.4	11.5
91 5.31 2.90	R 7	5	6.33	Pacific Growth Fund	7.3	-7.2	0.0	1.7	5.6	6.5
30 3.14 3.00	PR 4		3.91	Pacific Retirement Bal Fund	8.4	-9.0	-4.2	-0.6	3.7	7.4
N/A 8.50	5		5.14	Prudential Diversif Invstmnt Fd	3.5	-3.3	5.2			
85 5.18 8.50	73	1	7.63	Prudential Growth Fund Canada	5.3	-1.8	8.8	4.4	10.4	9.7
N/A 8.50	4		5.91	Prudential Nat Res Fd Of Cda	0.4	5.9	18.8			
N/A 8.50	3		5.80	Prudential Precious Metals Fd	2.3	11.4	29.3			
94 5.82 9.00	4	9	13.38	Pursuit Cdn Equity Fund	6.2	-6.6	7.5	6.3	7.5	
88 5.22 7.00	4		11.45	Resources of Cda Fund	1.7	-2.0	4.9	6.4	8.0	
N/A	NLP 50	6	5.41	RoyFund Balanced Fund	2.2	-0.6	10.3			
45 4.05	NL 756	8	21.85	RoyFund Equity Ltd	6.9	-4.5	6.9	4.3	11.4	11.5
18 2.49	NL 110	9	10.37	Royal Trust Adv Balanced Fd	3.0	-1.6	9.3	7.8		
66 4.60	NL 217		34.26	Royal Trust Cdn Stock Fund	7.7	-6.5	3.0	5.0	7.7	8.3
98 6.54	NL 37		8.80	Royal Trust Energy Fund	4.1	2.2	23.6	9.5	7.2	
N/A	NLP 11		10.89	Royal Trust Precious Metals	5.1	9.6	9.8			
N/A	R 9		10.65	Roycom-Summit Realty Fund	1.5	4.1	15.7			
N/A	R 6		11.15	Roycom-Summit TDF Fund	1.1	3.5	16.6			
27 2.99	NLP 1		7.59	Saxon Balanced Fund	4.4	-5.2	-2.1	5.7		
36 3.75	NLP 3		8.90	Saxon Small Cap	4.3	-3.5	4.1	1.7		
27 2.99	NLP 1		7.11	Saxon Stock Fund	3.6	-3.8	-1.8	-5.2		
15 2.37	NLP 31	9	11.70	Sceptre Balanced Fund	3.2	-2.5	5.3	6.6		
78 4.95	NLP 2		12.48	Sceptre Equity Fund	6.4	-5.5	4.7	11.4		
32 3.28	NLP 13	10	9.57	Scotia Canadian Balance Fd	2.8	-2.5	6.3	2.5		
83 5.04	NLP 30		9.67	Scotia Canadian Eqty Grwth Fd	6.0	-5.3	2.5	0.1		
7 1.84	NLP 30	10	10.05	Scotia Stock And Bond Fund	2.8	-2.0	6.3	4.8		
99 7.77	NL 1	2	3.42	SilverFund	0.9	-2.6	-9.8	-6.1		
77 4.88 3.00	2		11.28	Sovereign Growth Equity Fund	8.0	-6.2	2.5	0.7		
4 1.69 3.00			12.46	Sovereign Revenue Growth Fund	4.1	-3.2	5.3	5.7		
4 1.67	NL 19		14.27	Sovereign Sav&Prosper Ppty Fd	0.6	1.1	6.6	6.8	4.3	
N/A	NL 21		9.90	Spectrum Canadian Equity Fd	6.3	-5.6	2.3			
N/A	NL 51		9.99	Spectrum Diversifed Fund	3.0	-2.2	5.9			
40 3.89	NLP 1		10.89	St-Laurent Actions Optimum	4.8	-5.9	3.7	-1.2		
3 1.53	NLP 5		12.91	St-Laurent Reitaite Optimum	2.2	-2.2	7.7	5.6		
N/A 6.00			10.51	Strata Fund 60	5.0	-3.7	6.0			
N/A 6.00			10.70	Strata Growth Fund	7.9	-6.3	2.9			
N/A 6.00			10.33	StrataFund 40	3.6	-2.5	7.1			
16 2.40 9.00	41	7	0.43	Sunrise Fund Ltd	0.0	7.5	24.6			
48 4.12 9.00	63	9	5.84	Talvest Diversified Fund	3.0	-2.1	4.7	7.1		
50 4.17	5		9.28	Talvest Growth Fund	5.9	-5.8	-0.5	5.7	10.6	9.6
N/A	R 3	9	5.64	Templeton Canadian Fund	6.5	-6.3	2.1	0.7	7.4	
N/A	19		4.97	Templeton Heritage Retiremnt	5.2	-5.2	-1.0			
39 3.84	X 46	10	9.72	Top Fifty Equity Fund	6.3	-6.9	-1.9			
36 3.75 8.50	14	9	7.70	Tradex Investment Fund Ltd	5.9	-4.9	4.9	5.9	10.9	12.6
22 2.74 9.00	7	8	7.40	Trans-Canada Equity Fund	3.1	-2.3	3.4	7.8	17.9	13.6
56 4.32 8.50	P 1	10	5.89	Trans-Canada Income	3.4	-3.0	1.8	6.4	13.9	12.7
49 4.17 9.00	P 489	10	11.22	Trans-Canada Pension Fund	5.6	-4.7	0.3	3.4	8.1	
N/A 9.00	P 88	10	12.03	Trimark Canadian Fund	4.5	-4.5	7.1	10.3	12.3	
N/A	NLP 200	9	5.52	Trimark Income Growth Fund	3.4	-3.5	6.9			
11 2.10	NLP 6		5.36	Trimark Select Canada Fund	4.5	-4.9	4.7			
65 4.59	NL 32		9.60	Trust General Balanced Fund	4.3	-3.1	5.7	4.3		
N/A	NLP 1		26.23	Trust General Canadian Equity	6.8	-5.2	2.2	3.3	8.2	7.3
44 4.04	NLP 5									

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	étr. (%)	Dividende Vampa \$	Fonds mutuels	Variation en %	Taux de rendement annuel composé
1 mo	3 mo	1 an	3 ans	5 ans	10 ans			
95 6.07	9.00	51	80			9.60 Universal Savings Pacific Fd	1.5	9.3
94 9.00		17	3			6.14 Universal Sector Canadian Fd	-5.0	4.9
93 9.00		3	86			5.69 Universal Sector Global Fund	-1.8	3.4
92 9.00		12	77			6.62 Universal Sector Pacific Fd	1.5	8.1
91 9.00		4				5.25 Universal Sector Resource Sh	-4.7	-1.1
90 9.00		15	78			6.34 Universal Sectors Amer Fund	-2.3	0.9
89 3.19	3.50	R	180	60		12.25 Viking Commonwealth Fund	-1.9	1.1
88 4.18	3.50	R	114	60		13.56 Viking Growth Fund	-4.8	-4.1
87 4.20	3.50	R	126	69		15.62 Viking International Fund	-2.0	2.7
RENDEMENT LE PLUS ELEVE							6.1	16.4
RENDEMENT LE PLUS FAIBLE							-19.2	-13.4
MOYENNE							-2.8	0.0

Fonds d'obligations et d'hypothèques

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	étr. (%)	Dividende Vampa \$	Fonds mutuels	Variation en %	Taux de rendement annuel composé
1 mo	3 mo	1 an	3 ans	5 ans	10 ans			
63 1.79		R	15	1		8.64 20/20 Income Fund	-1.7	-0.5
62 2.44	9.00		403		0.034	4.58 AGF Canadian Bond Fund	-0.8	-0.5
61 3.16	3.00		25	74	0.065	9.04 AGF Global Government Bond Fund	2.3	5.4
60 0.92	8.00		1			3.38 All-Canadian Revenue Grwth Fnd	0.9	3.0
59 2.81		NL	2			5.50 Allied Income Fund	-0.4	0.1
58 1.31		NLP	5			10.61 Altamira Bond Fund	-0.5	-0.1
57 5.00		NL	27			6.51 Altamira Income Fund	-0.5	0.2
56 2.00		NL	13		0.060	9.75 BPI Canadian Bond Fund	-1.3	-0.5
55 9.00		NL	2	74		9.10 BPI Global Income Fund	1.3	1.3
54 2.15		NL	1			9.89 Blisset Fiduciary Fund	-0.3	0.6
53 1.77	9.00		16		0.035	4.97 Bolton Tremblay Bond & Mortgag	-0.1	0.4
52 2.15		NL	4			12.96 Bond 2000	-0.5	0.5
51 1.77	9.00		3		0.045	7.34 Bullock Bond Fund	-0.9	-0.5
50 1.56	0.000		4			9.98 Burns Fry Bond Fund	-0.7	0.4
49 1.56	0.000		23			71.23 CDA RSP Bond & Mortgage	-0.6	0.6
48 1.59		NL	17			9.84 CIBC Fixed Income Fund	-0.6	0.3
47 2.37		NL	55			10.77 CIBC Mortgage Investment Fund	0.9	2.9
46 1.81		NL	9			9.37 Can Trust Inv Fund Income	-2.0	1.2
45 0.65		NL	130			49.27 Can Trust RSP Income Sect	-1.0	-0.4
44 1.65		NL	114			45.34 Can Trust RSP Mortgage Sect	1.0	2.6
43 3.00		NL	25			9.87 Canada Income Plus Fund 1987	1.0	2.6
42 1.65	1.00	R	61			46.21 Cda Life Fixed Income S-19	-0.9	0.8
41 1.70			39		0.070	8.72 Cda Trust Income Investments	-0.4	0.7
40 0.59	9.00		1			9.89 Church Street Income	-0.5	0.4
39 1.59		P	3		0.048	5.02 Confed Mortgage Fund	0.9	2.6
38 1.59		LP	51			9.92 Cooperants Group Income Fund	-0.7	0.0
37 1.13		LP	71			375.36 Crown Life Pensions Bond Fund	-0.7	0.5
36 5.00			1	100	0.090	999.08 Crown Life Pensions Mortgage	0.5	3.9
35 1.14	5.00		18	88		7.06 Dean Witter Amer High Yield	-2.5	-5.8
34 1.50	5.00	P	84			4.90 Dynamic Global Bond Fund	0.2	2.7
33 1.09	5.00	P	31			5.51 Dynamic Income Fund	0.4	2.1
32 1.09	5.00	P	18			26.11 Elliott & Page Bond Fund	-0.3	0.6
31 1.68	5.00		8		0.075	12.79 Empire Bond Fund #2	-0.9	0.2
30 1.33		NL	15			4.86 Empire Fixed Income Fund #4	-0.6	0.2
29 0.52		NL	3			5.12 Endurance Government Bond	0.4	0.9
28 1.75	4.00		62		0.043	10.03 Everest Bond Fund	-0.4	-0.6
27 1.75	4.00		17		0.076	122.04 Fd Des Prof Du Que-Bonds	0.5	1.8
26 0.65		NLP	14			9.75 Fiducie Pret & Revenu Oblign	-0.3	0.7
25 2.88	4.00		6		0.037	5.13 Fiducie Pret Revenu Fonds H	0.9	2.1
24 0.54		NLP	453		0.096	9.15 Finsco Bond Fund	-1.0	-0.5
23 2.22		NL	31		0.030	9.87 First Canadian Bond Fund	-1.3	-0.9
22 1.88	4.00		29		0.032	11.17 First Canadian Mortgage Fund	1.0	2.4
21 0.97	5.00		87		0.062	4.76 First City Income Fund	-1.1	0.3
20 1.13		NL	3			4.38 Fonds Desjardins Hypotheques	0.8	2.6
19 1.71	5.00		7		0.096	4.49 Fonds Desjardins Obligations	-1.1	-0.3
18 1.81	9.00		43	61		10.24 FuturLink Government Bond	3.4	-2.1
17 1.81	9.00		43	61		10.01 FuturLink Mortgage Fund	0.0	2.7
16 1.81	9.00		43	61		10.49 GBC Bond Fund	-1.0	-0.3
15 1.81	9.00		43	61		9.32 Global Strategy World Bond	-0.7	-0.4
14 1.81	9.00		43	61		104.29 Great-West Life Bond Investmen	-0.7	0.0
13 1.81	9.00		43	61		105.51 Great-West Life Mortgage Inv	-0.5	0.6
12 1.81	9.00		43	61		10.31 Green Line Mortgage Fund	-0.9	1.5
11 1.81	9.00		43	61		10.16 Greenline Canadian Bond Fund	-0.1	1.1
10 1.81	9.00		43	61		4.62 Guaranty Tr Investors Income	-2.5	0.8
9 1.81	9.00		43	61		10.36 Guaranty Tr Mortgage Fund	0.1	1.7
8 1.81	9.00		43	61		8.15 Guardian Intl Income Fund	0.7	1.8
7 1.81	9.00		43	61		9.50 Guardian Strategic Income	1.1	2.7
6 1.81	9.00		43	61		5.15 Guardian Vantage Bond	1.0	2.5
5 1.81	9.00		43	61		9.78 Gyo Bond	-1.0	-0.5
4 1.81	9.00		43	61		10.21 Industrial Bond Fund	-1.2	-0.4
3 1.81	9.00		43	61		9.88 Industrial Income Fund	-3.2	-2.3
2 1.81	9.00		43	61		4.99 InvesNAT Income Fund	-1.0	-0.4
1 1.81	9.00		43	61		4.21 Investors Bond Fund	-0.8	-0.1
						4.91 Investors Group Trust Pooled B	-0.6	0.2
						4.91 Investors Mortgage Fund	0.7	2.1
						7.83 Investors Pooled Mortgage	0.9	2.7
						4.97 Landmark Bond & Mortgage	-0.2	0.6
						90.63 London Life Bond Fund	1.5	-1.7
						67.80 London Life Mortgage Fund	0.5	2.1
						10.40 MD Bond Fund	1.1	
						10.64 MMF Income Fund	0.4	2.4
						1.21 Mackenzie Mortgage & Income Fu	-3.2	-2.2
						9.46 Mackenzie Sentinel Cda Bond	-2.0	-0.6
						10.21 Manufacturers Bond	-0.9	-0.1
						10.07 McLean Budden Fxd Income	-0.3	0.7
						11.92 MetLife MVP Bond	0.7	1.4
						2.70 Metropolitan Bond Fund	-0.8	0.3
						8.13 Montreal Trust Income Fund	-2.1	-1.6
						9.97 Montreal Trust Mortgage Fund	0.9	2.3
						17.66 Montreal Trust RSP-Income Sec	-1.6	-1.4
						9.99 Montreal Trust RSP-Mortgage S	0.9	2.3
						12.12 NAL - Investor Bond Fund	-1.4	-0.2
						9.04 NN Bond Fund	-1.4	-0.8
						75.38 National Trust Income Fund	-1.4	-0.6
						7.20 National Trust Pooled Bond & Pr	-1.1	-0.2
						9.77 National Trust Pooled Mortgage	1.0	2.5
						23.50 Ordre Ingenieurs Obligations	-0.5	0.4
						8.28 PH&N Bond Fund	-0.8	-0.1
						9.73 Protected American Fd	-1.1	-1.1
						5.11 Prudential Income Fund Canada	-1.6	-0.6
						9.45 Pursuit Income Fund	-0.4	0.5
						4.88 RoyFund Bond Fund	-0.7	0.1
						9.75 Royal Trust Adv Income Fd	-2.3	-1.1
						8.85 Royal Trust Bond Fund	-0.9	-0.2
						10.40 Royal Trust Mortgage Fund	1.0	2.6
						10.60 Sceptre Bond Fund	-0.7	1.6
						9.74 Scotia Defensive Income Fd	0.7	1.1
						9.73 Scotia Income Fund	0.3	1.2
						12.73 Sovereign Capital Sec Bond Fund	-0.3	0.3
						9.92 Spectrum Government Bond	-1.7	-1.1
						9.47 Spectrum Interest Fund	0.1	0.9
						13.24 St-Laurent Obligations Optimum	-1.6	-1.5
						10.05 Strata Income Fund	-0.5	0.2
						10.11 Talvest Bond Fund	-1.1	-0.2
						10.28 Talvest Income Fund	-0.2	1.4
						9.75 Templeton Global Income Fund	2.8	6.1
						5.08 Top 50 T-Bill/Bond Fund	0.9	2.6
						10.18 Tradex Security Fund	0.8	2.9
						10.26 Trans-Canada Bond Fund	0.7	1.2
						9.47 Trust General Bond Fund	-2.0	-1.4
						10.48 Trust General Mortgage Fund	0.8	2.6
						10.00 Trust La Laurentienne Obligati	-1.3	0.8
						5.12 United Mortgage	1.0	2.0
						3.99 United Security Fund	0.9	2.0
						5.36 Universal Svgs Income Fund	-2.2	-0.6
						4.03 Viking Income Fund	-0.5	0.0

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	étr. (%)	Dividende Vampa \$	Fonds mutuels	Variation en %	Taux de rendement annuel composé
1 mo	3 mo	1 an	3 ans	5 ans	10 ans			
20 0.92		NL	13		0.071	9.03 Waitaine Income Fund	1.0	0.3
41 1.43		NL	2			72.69 Westbury Canadian Security B	0.7	1.9
RENDEMENT LE PLUS ELEVE							2.8	6.1
RENDEMENT LE PLUS FAIBLE							-3.4	-5.8
MOYENNE							0.4	0.7

Fonds de dividendes privilégiés

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	étr. (%)	Dividende Vampa \$	Fonds mutuels	Variation en %	Taux de rendement annuel composé
1 mo	3 mo	1 an	3 ans	5 ans	10 ans			
NA 2.76		R	9			9.97 20/20 Dividend Fund	4.1	1.4
NA 1.17		NL	2		0.078	9.67 AGF High Income Fund	0.9	3.0
NA 1.27	5.00		44		0.030	4.65 Allied Dividend Fund	0.2	1.8
NA 2.02	9.00		2		0.045	9.07 BPI High Yield Fund	1.5	2.3
NA 1.13	5.00		9		0.070	9.99 Bolton Tremblay Income Fund	-0.4	0.6
NA 0.98	4.00		26		0.040	10.30 Bullock Dividend Fund	-2.6	0.1
NA 1.92	8.50		1053		0.032	5.11 Dynamic Dividend Fund	1.5	0.0
NA 3.11	9.00		1			10.61 FuturLink Income Fund	3.2	0.4
NA 0.77	6.00		6		0.060	9.17 Guardian Pfd Dividend Fund	0.3	1.8
NA 3.11		NLP	3			9.39 Investors Dividend Fund	3.2	1.6
NA 2.19		NL	5			4.28 MMF Dividend Fund	6.2	6.1
NA 1.47		NL	13		0.098	9.69 Mutual Dividend Fund	0.5	2.1
NA 2.20	3.50	R	144			15.05 PH&N Dividend Income Fund	5.4	-1.9
						4.34 Prudential Dividend Fund of Cd	6.0	-6.9
						10.15 Spectrum Dividend Fund	1.8	0.0
						7.86 Viking Dividend Fund Ltd	3.1	1.0
RENDEMENT LE PLUS ELEVE							0.9	3.0
RENDEMENT LE PLUS FAIBLE							-6.2	-6.9
MOYENNE							2.3	0.8

Fonds du marché monétaire

Classement selon la variabilité	Frais max (%) à l'acquisition	Co-des	Actifs totaux (M\$)	étr. (%)	Dividende Vampa \$	Fonds mutuels	Variation en %	Taux de rendement annuel composé
1 mo	3 mo	1 an	3 ans	5 ans	10 ans			
NA 0.12		R	2		0.084	10.00 20/20 Money Market	0.8	2.4
NA 0.10		NLP	107		0.100	10.00 AGF Money Market Account	1.0	2.8

PLACEMENT

Taux d'intérêt

Taux d'intérêt en vigueur le 20 février 1990

	Epargne stable	Intérêt quotidien	Compte réel	DÉPÔTS À COURT TERME							DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement					CERTIFICATS GARANTIS ⁽¹⁾ Intérêt versé annuellement					HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES										HYPO. COMM.			
				Dépôt min. (\$)	30- 59j.	60- 89j.	90- 119j.	120- 179j.	180- 269j.	270- 364j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	6 mois		1 an		2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	5 ans		
																							ouv	fer	ouv	fer								
BANQUES																																		
Banco Central	—	6	—	5 000	9 3/4	9 3/4	10	10	10,10	10,10	—	—	—	—	—	5 000	10 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Commerce (CIBC)	8 1/2	8 1/2	9	5 000	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2	1 000	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	1 000	11 1/4	11	11	11	11	13 1/2	—	13 3/4	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	—	—	—		
Commerc. Ital.	7 3/4	7 1/2	8 1/2	5 000	10	10	10 1/4	10 1/4	10 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	1 000	11 1/2	11 3/4	11 1/8	11 1/8	11 1/8	—	—	—	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	—	—	—		
La Laurentienne	7	6 3/4	8 1/4	3 000	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2	1 000	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	1 000	11 1/4	11	11	10 3/4	10 3/4	13 3/4	13 1/2	13 3/4	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	13	12 3/4			
Lloyds	—	7 3/4	—	5 000	9 1/2	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	5 000 ^a	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	1 000	10 3/4	10 1/2	10 1/2	10 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
Montréal	9	8 1/2	8 1/2	5 000	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2	1 000	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	1 000	11 1/4	11	11	11	11	13 1/2	—	13 3/4	12,85	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	—	—			
Nationale	7	6 3/4	8 1/4	5 000	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	1 000 ^a	10	10	10	10	1 000	11 1/4	10 3/4	11	10 3/4	10 3/4	13 3/4	14	14	13	13	13	13	13	13	—	—		
Nationale de Grèce	6	5 3/4	6 1/4	5 000	9 1/4	9 1/4	9 1/2	9 3/4	10	10	—	—	—	—	—	1 000	11	10 1/2	10 1/4	10 3/4	10 3/4	13	12 3/4	—	12 3/4	12 1/4	12	12	12	—	—			
Nouvelle-Ecosse	8 1/4	8	8 1/4	5 000	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2	1 000	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	1 000	11 1/2	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	13 1/2	—	13 3/4	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	—	—			
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	11,60	11,60	11,60	11,35	11,35	11,35	10 000	11	10 1/2	10 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
Royale	9	8 3/4	8 1/4	5 000	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2	1 000	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	1 000	11 1/4	11	11	11	11	13 3/4	13 1/4	13 3/4	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	—	—			
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	10 3/4	10 3/8	10 1/2	10 1/4	10 1/4	10	10 000	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
Toronto-Dominion	9	8 1/2	8 1/4	5 000	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2	1 000 ^a	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	1 000	11 1/4	11	11	11	11	—	13 1/4	13 3/4	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	13 1/2	13			
COOPÉRATIVES																																		
Cais. d'écon. Desj. ⁽²⁾	6 3/4	6 1/4	—	5 000	9	9	9 1/4	9 1/4	10 1/2	10 1/2	1 000	9 1/2	8 3/4	8 1/2	8 1/2	1 000	11 1/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	—	13 3/4	13 1/2	13	13	13	13	13	13	—	—		
Cais. Pop. (Mtl) ⁽²⁾	7 3/4	7 1/4	—	5 000	9 1/2	9 1/2	9 3/4	9 3/4	10	10	1 000	10 1/4	—	—	—	1 000	11 1/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	—	13 1/4	14	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	—	—			
Cais. Pop. (Qué.) ⁽²⁾	6 1/2	6	—	3 000	9	9 1/4	9 1/4	9 1/4	10 1/2	9 1/2	1 000	9 1/4	9 1/4	9	9	1 000	11	10 3/4	11	10 3/4	10 3/4	—	13 3/4	14	13	13	13	13	13	14	14			
La Financière P & E ⁽⁴⁾	—	—	—	2 000	10	10	10	10	10 1/2	10 3/4	1 000	10 1/4	10	10	10	1 000	11	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	—	—	13	13	13	—	13	—	—	—			
Soc. Ep. Métrop. Mtl	6 1/2	—	—	5 000	9 1/2	9 3/4	10	10	10 1/4	10 1/2	1 000	10 1/4	—	—	—	1 000	11 1/4	10 3/4	11	10 1/2	10 1/2	—	—	13 1/4	12 3/4	12 1/2	12	12	12	13 1/4	—			
FIDUCIES																																		
Canada Trust	—	8	9 1/4	5 000	9 3/4	10	10 1/4	10 1/4	10 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	1 000	11 1/4	11 1/4	11	11	11	13 1/4	—	—	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	13	12 3/4			
Can. Italienne	6	—	10	5 000	9 1/2	9 3/4	10	10	10 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	1 000	11 1/2	11	11	11	11	—	—	—	13 1/2	—	12 3/4	12 3/4	12 3/4	—	—			
Fiducie Confédération	—	—	8 1/2	5 000	12 1/2	12 1/2	12	12	12	12	—	—	—	—	—	1 000	12,10	11,55	11,55	11 1/4	11 1/4	13	—	13 1/2	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	—	—			
Fiducie Desjardins	—	—	—	5 000	10	10 1/4	10 1/2	10 1/2	10 3/4	11	—	—	—	—	—	1 000	11 3/8	11 1/4	11	11	11	—	13 1/2	13 3/4	12 3/4	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 3/4	12 1/2			
Fiducie Sun Life	—	7	—	10 000	11 1/2	12	12	12	12	11,80	—	—	—	—	—	1 000	11,80	11 1/2	11,30	11	11	13 3/4	13	13 3/4	13	13	13	12 3/4	12 3/4	—	—			
First City	—	7 3/4	7 3/4	5 000	9 3/4	10	10 1/4	10 1/4	10 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	1 000	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—			
Guardcor	—	—	—	3 000	10	10	10	10	10	10	—	—	—	—	—	1 000	10 3/4	10 3/4	10	10	10	12 1/2	—	—	12 1/4	12 1/4	11 3/8	11 3/8	11 3/8	12 1/2	12 1/2			
Guardian	—	6 3/4	—	3 000	11	10 3/4	10 3/4	10 3/8	10 3/4	10 3/4	—	—	—	—	—	1 000	11 3/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	—	13	—	13	13	12 1/2	12 1/2	12 1/2	—	—			
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000	9 3/4	9 3/4	10	10	10 1/4	10 1/2	—	—	—	—	—	1 000	11 3/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—			
Montréal Trust	8 1/2	7 3/4	9	5 000	10 1/4	10 1/2	10 3/4	10 3/4	11	11	—	—	—	—	—	500	11 1/4	11	11	11	11	13 1/2	13 1/4	13 1/2	12 3/4	12 3/4	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 3/4	12 3/4			
Morgan	—	7 1/4	—	5 000	9 1/2	10	10	10	10 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	1 000	11 1/2	11 1/4	11	11	11	—	—	13 1/2	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4			
Sherbrooke Trust	—	7 1/2	—	5 000	10 1/4	10 1/2	10 3/4	10 3/4	11	11	—	—	—	—	—	1 000	11 1/2	11 1/4	11	11	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—			
Soc. Nat. de Fiducie	—	—	—	2 000	9 1/2	9 3/4	10	10 1/4	10 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	500	11 1/4	11	11	11	11	14	13 3/4	13 1/2	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	13	12 3/4		
Trust Bonaventure	—	—	—	5 000	11 1/2	11 1/2	11 3/4	11 3/4	11 3/8	11 3/8	—	—	—	—	—	1 000	11 3/8	11 1/2	11 1/2	11 3/8	11 3/8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—			
Trust Central Guaranty	7 1/2	7 1/4	7 1/4	5 000	9 3/4	10 1/2	10 3/4	10 3/4	10 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	500	11 1/4	11	11	11	11	13 1/2	13 1/4	13 3/4	13	13	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 1/2	13 1/4	12 3/4		
Trust Général	—	7 1/2	—	5 000	10 1/4	10 1/2	10 3/4	10 3/4	11	11	—	—	—	—	—	1 000	11 1/4	11 1/4	11	11	11	14	13 3/4	13 1/2	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	13	12 3/4		
Trust Household	—	8	10	5 000	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 1/4	12 1/4	—	—	—	—	—	500	12 1/8	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	14	13 3/4	13 1/2	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	13	12 3/4		
Trust La Laurentienne	—	6 3/4	—	5 000	10	10	10 3/4	10 3/4	10 3/4	11	—	—	—	—	—	500	11 1/4	11 1/4	11	11	11	—	13 1/2	13 3/4	13	13	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	13	12 3/4		
Trust National	9	8 3/4	9	5 000	10 1/4	10 1/2</																												

■ À la Bourse de Toronto, il y a trois secteurs qui ont résisté au carnage de janvier et à la récente flambée des taux d'intérêt: les secteurs des aurifères, des pétrolières et des pipelines.

Partout ailleurs c'est la désolation la plus totale. Aucun des 14 autres secteurs n'y échappe.

Le secteur des aurifères est le plus spéculatif d'entre tous. On aurait dit jusqu'à très récemment qu'il n'y avait pas de limite à l'enthousiasme des investisseurs.

N'ayant rien ou presque à se mettre sous la dent en ce début d'année déplorable, les investisseurs boursiers ont poussé l'indice des aurifères jusqu'à un niveau de 8000.

À ce nouveau plafond, l'indice avançait considérablement les événements. Il aurait fallu un prix de 600\$ US l'once d'or pour que soient justifiés les prix des actions des producteurs aurifères.

Après avoir accumulé des gains supérieurs à

La hausse des taux rend les titres boursiers moins attrayants

30% au cours des 10 derniers mois, les aurifères semblaient voués à poursuivre leur ascension, progressant de 8% en janvier, alors que tous les autres secteurs flanchaient.

Ratio élevé

Pour la première fois en 12 mois, voici que même cette forteresse est ébranlée, reculant de 5% au cours de la dernière semaine.

Au niveau actuel de 7500, il y a encore de la place pour amélioration, l'indice se transigeant à un multiple qui est plus de trois fois supérieur à celui de l'ensemble des titres qui composent l'indice de la Bourse de Toronto (TSE 300).

Au niveau actuel de 3735, en effet, le TSE 300 se transige à 14,78 fois les

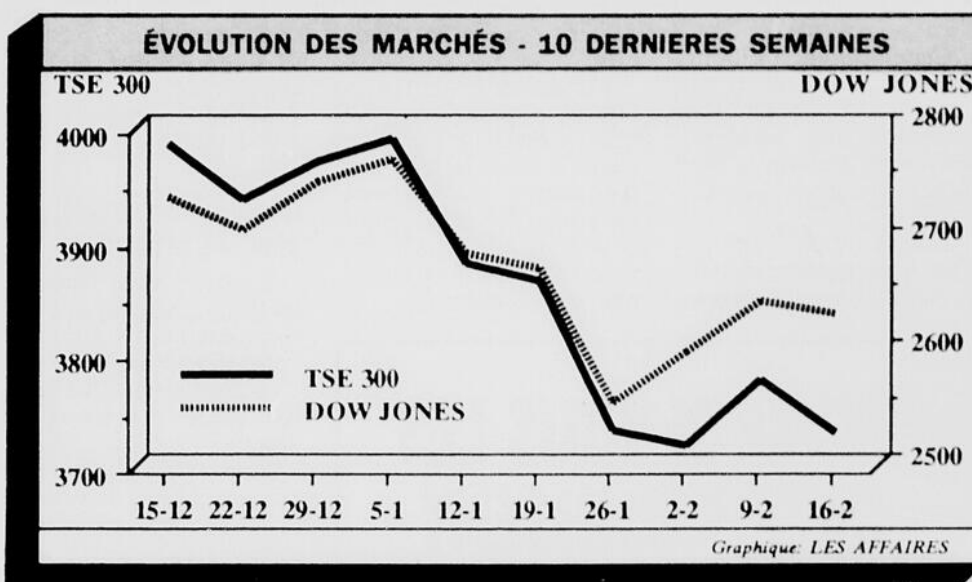
bénéfices par action des 12 derniers mois (252\$ par action).

On se souviendra que l'ensemble des entreprises du TSE 300 produisaient des bénéfices à un rythme de 310\$ par action au 31 décembre 1989. On a donc jusqu'à maintenant enregistré une baisse de près de 20% au chapitre des bénéfices. Comme atterrissage en douceur on ne fait pas mieux.

Plusieurs gestionnaires ont opté pour une politique de placement bien différente de celle qui prévalait l'an dernier. Dans un portefeuille de titres composé de bons du Trésor et d'obligations, les actions ont de moins en moins de place.

De bons dividendes

L'emphase doit porter sur les instruments de placement qui rapportent le plus, à savoir les bons du Trésor et les dépôts à terme des grandes institutions financières, qui procurent plus de 12% à



leurs détenteurs.

Pourquoi s'embarrasser de titres qui procurent peu ou pas de dividendes (les aurifères et les pétrolières) alors que des rendements substantiels sont obtenus avec des instruments ne comportant aucun risque de perte en capital...

Dans le domaine des actions, où seulement 25% de l'actif est engagé, les

gestionnaires favoriseront sans aucun doute les entreprises qui versent de bons dividendes.

Les gestionnaires trouveront ces entreprises dans les secteurs des services publics, des pipelines ainsi que dans le secteur bancaire, où il n'est pas rare de trouver des rendements en dividendes supérieurs à 5 ou 6%.

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est associé de Courtiers en valeurs mobilières Investpro.

INDICES BOURSISERS

	Ferm. 16-02-90	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut Bas
--	-------------------	----------------------	---------------------	---------------------------

/BOURSE DE MONTRÉAL

XXM	1901,93	- 8,03	11,88	2069,68	1752,60
Banques	1725,30	- 34,08	16,63	2075,55	1664,18
Mines et métaux	1981,32	- 4,47	8,96	2238,64	1852,39
Pétrole et gaz	1740,18	2,82	30,42	1790,18	1546,91
Prod. Forestiers	2720,69	53,61	9,81	3248,01	2559,86
Prod. industriels	1642,82	- 3,80	12,61	1743,73	1519,61
Serv. publics	1639,18	- 8,54	15,13	1659,47	1439,49

BOURSE DE TORONTO

TSE 35	198,63	- 2,41	13,26	201,76	198,49
TSE 300	3731,68	- 46,10	14,78	4042,28	3348,47
Mines et métaux	3029,97	51,04	5,72	3926,60	2908,76
Or et argent	7515,28	- 404,59	55,63	8166,56	5215,03
Pétrole et gaz	4518,88	14,37	41,99	4568,01	3787,62
Pâtes et papiers	3737,33	49,35	8,82	4407,36	3613,66
Produits de consommation	4889,50	- 20,39	12,27	5535,04	4543,36
Prod. industriels	1879,70	- 21,91	12,41	2184,55	1834,15
Immeubles et construction	14188,03	- 94,54	n.d.	18077,93	14113,24
Transport	10010,42	126,13	19,45	11078,96	6828,00
Pipeline	3895,95	- 26,08	16,51	3952,12	3301,88
Services publics	3007,62	- 40,67	15,88	3187,35	2616,75
Com. Média	7144,18	- 54,50	22,11	9323,26	6889,25
Commerce	4101,39	- 75,78	27,28	4780,50	3842,54
Serv. financiers	2583,06	- 46,56	13,57	3054,71	2463,69
Sociétés de gestion	5410,24	- 99,56	11,02	6154,46	4989,48
Haute technologie	765,00	- 8,52	28,66	868,08	650,82

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	2635,59	- 12,61	11,7	2773,25	2038,58
DJ, transport	1079,30	- 8,89	12,3	1547,30	867,08
DJ, serv. publ.	221,27	- 2,64	12,3	228,75	178,52
DJ, 65 actions	975,58	- 6,78	n.d.	1116,07	774,94
NYSE, composé	183,75	- 0,64	n.d.	196,37	148,96
Amex	358,77	- 2,02	n.d.	384,10	285,01
S & P 500	332,72	- 0,90	14,04	360,47	263,82
NASDAQ	429,01	0,63	n.d.	487,60	364,03

AUTRES

Londres F. Times	1836,60	5,90	n.d.	2008,60	1447,30
Tokyo Nikkei 225	37460,32	172,18	n.d.	38915,87	30183,79

	Ferm. 16-02-90	Ferm. 09-02-89	Var. en 1 sem.	1988-89 Haut Bas
--	-------------------	-------------------	-------------------	---------------------

DOLLAR CANADIEN

New York en \$US	83,35	83,21	0,14	86,50	69,13
------------------	-------	-------	------	-------	-------

LA CONFÉDÉRATION COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE



Nan-b de Gaspé Beaubien

Le conseil d'administration de La Confédération, Compagnie d'Assurance-Vie, a élu Madame Nan-b de Gaspé Beaubien membre du conseil. Mme de Gaspé Beaubien est vice-présidente du conseil d'administration de Gasbeau Inc., à Montréal, et membre des conseils d'administration de Télémedia Inc., d'Imasco Limitée, de la compagnie Les Soupes Campbell Ltée, de l'Institut de Recherches Politiques et d'un certain nombre d'organismes communautaires et éducationnels.

Le groupe de compagnies de La Confédération Vie dont le siège social est à Toronto, fait des affaires au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. La Confédération, Compagnie d'Assurance-Vie, et ses filiales sont des chefs de file dans le domaine des assurances individuelle et collective, ainsi que dans celui de la gestion des caisses de retraite, et elles offrent un large éventail de services financiers et bancaires, de crédit-bail et de fiducie, y compris des fonds mutuels.



Avis de nomination



Georges Richer, M.B.A.

Monsieur Fernand Brulé premier vice-président, Groupe carton et emballages de Kruger Inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Georges Richer au poste de vice-président, carton et emballages.

Diplômé du Collège Jean-de-Brébeuf, M. Richer qui est détenteur d'un M.B.A. de l'Université Queen's, assumera la responsabilité des usines de fabrication des produits d'emballage et de cartonnage de la compagnie.

À l'emploi de Kruger Inc. depuis 1975, M. Richer occupait jusqu'à tout récemment les fonctions de directeur général, Division du carton.

Compagnie privée établie à Montréal en 1905, la papetière Kruger Inc. est un chef de file reconnu tant sur les marchés nationaux qu'internationaux pour la qualité de ses produits de papier journal, de papier couché et de ses carton et emballages.

PLACEMENT

Analysez avant d'acheter

■ Dernièrement, un lecteur me disait: «J'ai acheté un titre à 12\$. Depuis un an, il est descendu à 8\$ et il ne bouge plus. Aussitôt qu'il remonte près de 12\$, je le revends.»

Cette attitude, on la retrouve chez la plupart des investisseurs. Se résoudre à prendre une perte est souvent la décision la plus difficile pour un investisseur.

Autant on peut être rapide pour décider d'acheter un titre, autant on peut

Au pire, la valeur d'un titre peut tomber à... zéro!

Vendre à perte: une décision difficile

être lent et retarder la décision de vendre ce même titre.

Lorsqu'on investit à la bourse, c'est évidemment dans le but de réaliser un profit à court terme ou à long terme. Tant mieux s'il y a un dividende, mais pour la majorité des investisseurs, c'est le gain en capital qui les attire.

Mais il arrive souvent que notre choix, ou celui de notre courtier préféré, commence lentement à descendre pour notre grand malheur. Que faire alors?

Quelques conseils pratiques

Lorsque vous achetez un titre, vous avez des raisons, des motifs qui vous ont incité à l'acheter et qui vous font penser que le titre devrait prendre de la valeur.

Vous avez dans votre tête un scénario, une courte histoire que vous pouvez

vérifier régulièrement.

En aviation, avant chaque vol, le pilote doit faire une inspection de l'avion au moyen d'une liste de vérification. À la bourse, vous devriez vous inspirer de ces méthodes de sécurité.

Tant que votre *histoire* tient, il n'y a pas de raison de vendre. Par contre, lorsque votre scénario commence à montrer des fissures, vous ne devriez pas être trop lent à tirer le bouchon.

En septembre 1988, j'ai commencé à publier la lettre financière *Cote 100**

qui s'inspire d'un modèle d'intelligence artificielle pour trouver des aubaines sur le marché.

Paul Martin, un bon exemple

Parmi les six premiers choix de titres sous-évalués, il y avait **Paul Martin** (Mtl, 0,23\$) qui se transigeait alors à 2,26\$. Les autres titres étaient alors **Bombardier** (Mtl, B, 15,50\$), **Sumner Sports** (Mtl, 1,40\$), **Laperrrière & Verreault** (Mtl, 2,60\$), **Hartco** (Mtl, 7,50\$) et **Pantorama** (Mtl, 1,90\$).

Mon scénario de base pour Paul Martin disait alors: «Malgré le fait que le secteur de la construction pourrait connaître un ralentissement, le titre se transige à seulement 4,2 fois les profits réalisés et la valeur comptable de 2,47\$ devrait fournir un bon soutien.»

«De plus, Paul Martin s'est diversifiée dans la distribution en gros de matériaux de construction et de plomberie.»

J'avais pris une position minimale de 1 000 actions, et, pendant quelques mois, le marché a semblé me donner raison, le titre montant à près de 3\$. Ce que je ne savais pas alors, c'est qu'une émission se préparait et que le titre était soutenu.

Après l'émission, le titre est lentement redescendu sous 2\$. Les résultats connaissent une très légère baisse, rien pour inquiéter. Je disais en début d'année: «Nous attendons le bilan annuel pour nous former une opinion.»

Aussitôt que le bilan fut sorti, nous avons vendu à 1,65\$ tous les titres que nous possédions. Je disais alors: «Nous avons fermé notre position à la suite des résultats négatifs du dernier trimestre (le quatrième); de plus, le niveau de la dette est inquiétant.»

Paul Martin ne répondait plus à nos critères de base et notre *histoire* ne tenait plus. Lorsque je regarde le titre maintenant à 0,23\$, je m'en félicite. Toutefois, au moment de la vente, je venais de perdre 600\$ et la décision semblait difficile. Personne n'aime se tromper, mais parfois il faut limiter les dégâts.

Pendant ce temps, le titre de Hartco acheté à 2,66\$ continuait de répondre à tous nos critères de base et nous l'avons suivi tout au long de sa montée. Il se transige aujourd'hui à 7,50\$.

D'autre part, il ne faut pas oublier que ce n'est pas parce qu'un titre descend en bas de son niveau

d'achat que vous vous êtes trompés. Passez en revue votre liste de vérification, réexaminez votre scénario et si tous vos critères sont respectés, peut-être est-ce là plutôt l'occasion d'en racheter et de faire une moyenne à la baisse.

Plus bas que les bas-fonds

La question qui m'a été le plus souvent posée lors du récent *Salon du placement* fut la suivante: «Est-ce le temps d'acheter des actions de **Campeau** (Mtl, 2,75\$)?»

Ce n'est pas parce qu'un titre semble avoir touché le fond, qu'il n'y a plus aucun risque. Il y a toujours le risque qu'il tombe à zéro, pour un rendement négatif de 100%.

Combien de titres, sur le marché de Montréal, ont été suspendus et sont là pour le prouver. **Tecrad**, **Vittforge**, **Soficorp** et bien d'autres en sont des exemples frappants.

Si vous aviez suivi votre scénario de base, peut-être que vous n'en seriez pas rendu là. Peut-être aussi vaut-il mieux encaisser sa perte, couper le lien et l'oublier, tout en se servant de l'expérience.

Changer pour mieux

Pour revenir au début à la réflexion du lecteur, peut-être vaudrait-il mieux vendre ce titre languissant et en racheter un meilleur?

Refaites votre scénario et, s'il tient toujours, peut-être est-ce là une occasion de faire une moyenne à la baisse, surtout si vous ne voyez pas de meilleurs achats.

Finalement, à la bourse, il faut éviter d'être sentimental et il faut souvent piler sur son orgueil. Personne n'aime se tromper, mais encaisser une perte peut souvent être un bon investissement pour l'avenir.

L'auteur possède des actions de Hartco.

GUY**LE BLANC**

Guy Le Blanc est éditeur de la lettre financière mensuelle *Cote 100* (575, rue Beaumont est, Saint-Bruno, QC J3V 2R2). Les lecteurs des *AFFAIRES* peuvent recevoir une copie gratuite de *Cote 100* en faisant la demande par écrit.

* *Cote 100* est protégé par des droits d'auteur.

MÊME SI TOUS LES REÉR RÉDUISENT LES IMPÔTS, UN SEUL EST LE MAÎTRE DE LA CROISSANCE À LONG TERME AU CANADA.

Quand vient le moment de choisir un REÉR, ce sont les résultats qu'il faut examiner.

Depuis plus de vingt ans, aucun autre fonds commun au Canada admissible en REÉR ne peut égaler le rendement du Fonds de croissance Industriel. C'est un témoignage éloquent de la qualité de la gestion de la Corporation Financière Mackenzie... pour nos treize autres fonds plus récents admissibles en REÉR.

Alors, voici notre message: cette année, ne vous contentez pas de réduire vos impôts avec votre REÉR. Tournez-vous vers le maître de la croissance à long terme.

Parlez-en à votre négociant indépendant en fonds de placement ou à votre courtier, ou renvoyez le coupon ci-dessous.

Résultats du Fonds de croissance Industriel: 16,2% sur 1 an, 13,9% sur 3 ans, 15,6% sur 5 ans, 15,6% sur 10 ans, 17,1% sur 15 ans, 17,4% sur 20 ans, 17,0% depuis les débuts (22 ans). Tous les chiffres représentent le rendement annuel moyen composé en date du 30 novembre 1989, et sont fonction du montant



net placé, toutes distributions réinvesties. Le rendement passé ne garantit aucunement les résultats à venir.

Nous regardons des deux côtés. Pour la gestion de votre REÉR. À long terme.

Veuillez m'envoyer de plus amples renseignements sur le Groupe de fonds Industriel.

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____

PROVINCE _____

CODE POSTAL _____

TELEPHONE _____

(Affaires)

(Domicile)

ENVOYER A:

Mackenzie
Le Groupe de fonds Industriel

1155, boul. René-Lévesque o., bureau 1702,
Montréal (Québec) H3B 4T4
150, rue Bloor o., Toronto (Ontario) M5S 3B5

Un séminaire d'une journée sur

L'ART DE GÉRER SON ARGENT SOI-MÊME

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

Des sujets inédits seront traités tels que:

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

ET PLUS ENCORE...

LE SAMEDI 10 MARS 1990

AU CÉGEP ROSEMONT
DE 8H30 À 17H00

6400, 16ième avenue
Salle B537

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT
EN TÉLÉPHONANT AU:

(514) 331-0763

Nombre limité
d'inscriptions

Un service de
Les Séminaires
LES AFFAIRES
et de Pro-Placement inc.

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

PRIX: 79 \$

■ **Tembec** (Mtl, 9,50\$) est active dans trois secteurs de l'industrie des pâtes et papiers: les pâtes commerciales, le bois d'oeuvre et les produits transformés.

La production de pâte commerciale représente 77% du chiffre d'affaires total de la compagnie. Elle est effectuée à partir de deux usines au Témiscamingue.

Une première usine d'une capacité annuelle de 160 000 tonnes produit de la pâte au sulfite destinée, entre autres, aux marchés de l'alimentation et des produits pharmaceutiques et sanitaires.

La deuxième usine, **Temcell**, d'une capacité annuelle de 100 000 tonnes, fabrique une pâte chimico-thermomécanique blanchie (PCTMB) destinée aux marchés des cartons, des papiers mouselines et des papiers d'emballage et d'écriture.

En 1989, 89% de la production de pâte de Tembec a été exportée, dont 43,4% en Europe, 31,6% aux États-Unis et 14,1% en Asie.

Par l'entremise de ses scieries, Tembec fabrique aussi du bois d'oeuvre, du contreplaqué et des copeaux de bois (21% du chiffre d'affaires de 1989).

La production de Tembec est complétée par une gamme de produits de transformation (serviettes hygiéniques, couches jetables, lignosulfonates, adhésifs, agents éliminateurs de poussières) représentant à l'heure actuelle une mince part de 2% du chiffre d'affaires.

L'ensemble de ces activités fait de Tembec une compagnie intégrée qui subvient d'ailleurs elle-même à 50% de ses besoins en matières premières de ses usines de pâtes.

Récents développements et résultats

Les années 1982 à 1984 ont été caractérisées par des rendements ternes

Tembec: bien placée pour résister aux ralentissements de l'industrie

TEMBEC (TBC.A)

Activités: Production de pâtes, de bois d'oeuvre et de cartons

Siège social: Montréal

Nombre d'employés: 1 500

Cours au 14-2-90 (Mtl): 9,50\$
Nombre d'actions: 17,4 M
En circulation libre: 9,5 M
Principaux actionnaires:
- Rexfor: 15,17 %
- Balaclava: 13,99 %
- Caisse de dépôt: 8,12 %

Fin de l'exercice financier: 30 septembre

TRIMESTRES	31-3-89	30-6-89	30-9-89	31-12-89	4 derniers trim.	31-3-90	30-6-90
Ventes (M\$)	62,8	65,8	57,3	57,9	243,8		
Bénéfice par action (\$)	0,53	0,69	0,49	0,40	2,11		
Fonds autogénérés par action	0,95	1,22	0,90	0,72	3,79		
Valeur comptable (\$)	9,81	10,53	11,02	11,46	11,46		
Ratio cours-bénéfice	—	—	—	—	4,50		
Ratio cours-fonds autogénérés	—	—	—	—	2,50		
Ratio cours-valeur comptable	—	—	—	—	0,83		

PERFORMANCE (exercice financier)	1989	1988	1987	Croissance annuelle composée (%)
Ventes (M\$)	279,4	253,7	181,4	24,1
Bénéfice net (M\$)	33,5	26,0	8,0	104,6
Bénéfice par action (\$)	2,03	1,75	0,72	67,9
Fonds autog. par action (\$)	3,98	3,26	1,57	59,2
Dividende (\$)	—	—	—	—
Valeur comptable (\$)	11,02	8,81	6,82	—
Marge bénéf. nette (%)	13,6	11,5	4,9	—
Rendement de l'avoire (%)	22,1	23,5	10,9	—

SITUATION FINANCIÈRE	1989	1988	1987
Fonds de roulement (M\$)	86,6	41,5	40,3
Dette à long terme (M\$)	129,9	110,9	115,4
Dette totale (M\$)	138,9	122,0	121,7
Dette totale/avoire act.	0,82	0,91	1,35

N.B. Le bénéfice net est avant les postes extraordinaires et le rendement de l'avoire des actionnaires est calculé à partir de ce bénéfice net. Les données trimestrielles sont diluées, s'il y a lieu.
* Le lecteur est invité à conserver ce tableau et à le mettre à jour en complétant, quand les données seront disponibles, les espaces laissés libres intentionnellement.

Rapports de recherche récents: Burns Fry; McNeil Mantha

Tableau: LES AFFAIRES



pour l'ensemble des compagnies de l'industrie des pâtes et papiers.

Au sortir de la récession en 1985 et 1986, Tembec a connu une période très difficile en essuyant des pertes de 2,7 M\$ et 4 M\$. L'année 1987 a été l'année du revirement alors que 1988 et 1989 ont été des années records tant au niveau de la rentabilité que des revenus.

L'événement important en 1989 pour Tembec aura été la fin des travaux de construction de sa toute nouvelle cartonnerie **Temboard**. Cette usine de 310 M\$ produira du carton couché à trois plis grâce à un procédé finlandais.

L'usine utilisera les deux types de pâte produite par Tembec et en tirera des cartons destinés au marché nord-américain.

Le début de la production commerciale est prévu pour le mois prochain. Lorsque l'usine tournera à plein régime en 1992 (140 000 tonnes par année), elle utilisera presque la totalité de la production actuelle de Temcell.

En 1989, Tembec a réalisé des profits de 33,5 M\$ sur un chiffre d'affaires de 279,4 M\$ qui se sont traduits par un profit dilué par action de 2,03\$. Ce profit était supérieur de 29% aux 26 M\$ (1,75\$ par action) réalisés en 1988, grâce à un chiffre

d'affaires de 253,7 M\$.

Après trois mois d'activité en 1990, les bénéfices se chiffrent à 6,1 M\$ (0,40\$ par action), soit une baisse de 18% en comparaison aux 7,4 M\$ (0,48\$ par action) du premier trimestre de 1988.

Perspectives 1990-1991

Le ralentissement économique observé à ce jour et l'entrée en vigueur au Québec d'un nouveau régime forestier (loi 150) limiteront les marges de manoeuvre des compagnies forestières en 1990.

Le secteur des pâtes et papiers est historiquement un secteur cyclique qu'in-

fluencent les périodes de récession et, de plus, l'entrée en vigueur de la loi 150 engendrera des pressions à la hausse sur les coûts de production.

Tembec prévoit réaliser en 1990 des profits inférieurs de 25% à ceux de 1989. Cette baisse serait néanmoins attribuable seulement aux conditions prévalant sur le marché de la PCTMB.

Les récentes additions aux capacités de production de même que celles prévues pour 1990 et 1991 laissent présager une baisse des prix de 50 à 100\$ US la tonne de pâte. Une certaine stabilité est à prévoir sur les autres marchés sur lesquels Tembec est

présente (pâte au sulfite, bois d'oeuvre, carton).

Projets à venir

Un projet de 128 M\$, dont 20 M\$ liés à la protection de l'environnement, vise à doter l'usine de Temcell d'une capacité de production annuelle supplémentaire de 150 000 tonnes. La date du début de ces travaux devrait être déterminée sous peu.

Un deuxième projet, plus marginal celui-là, concerne la construction d'une usine d'alcool éthylique au coût de 24 M\$.

Tembec peut produire de l'alcool à des coûts très concurrentiels puisqu'elle le ferait à partir de la liqueur résiduelle de ses usines de pâte. Le fait d'utiliser cette liqueur permet de réduire considérablement les effets polluants de la production de pâte.

Tembec engagera de plus 20 M\$ dans la construction d'une usine de produits laminés (bois d'oeuvre fait de plusieurs feuilles de placage) à Ville-Marie.

Du côté de la protection de l'environnement, Tembec prévoit dépenser 50 M\$ ces trois prochaines années pour répondre aux futures normes.

Le bilan de Tembec présente un niveau de liquidités qui lui permettra en 1990 de donner suite à sa politique d'intégration.

A noter que les actionnaires ont eu à subir une dilution de quelque 2 M d'actions lors de la récente transaction qui a permis à Tembec de devenir partenaire à 50% avec **Jefferson Smurfit** dans le projet de cartonnerie **Temboard**.

Ce texte a été écrit par **Daniel Bussiès**, étudiant aux HEC, et supervisé par **Guy Le Blanc**, créateur de Cote 100.

DORVAL

TORONTO

89\$

Sans aucune restriction*

Contactez votre agent de voyages ou appelez Intair.
Montréal 636-3890
En région, sans frais 1 800 361-0200

*Ce tarif aller simple est en vigueur jusqu'au 28 février 1990.



INTAIR

PLACEMENT

Donohue fait pâlir Quebecor: - 2\$

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

Vior: + 1,39\$ (228%) à 2\$
Vior wt: + 1,30\$ à 1,30\$

Le titre de cette petite société a été emporté par la spéculation à la suite d'une découverte d'or dans la partie ouest de la propriété Douay. Cette dernière, détenue conjointement avec Cambior et Inco, est située dans le camp Casa Berardi. Le résultat d'un forage montre une teneur de 0,23 oz d'or sur 59,3 pi à une profondeur de 336,7 pi (voir le texte en p. 49).

Transit: + 0,15\$ (11,5%) à 1,45\$

Les résultats financiers du premier semestre du fabricant de boîtes pour camion Fourgons Transit semblent avoir plu aux investisseurs. La société a légère-

Nos gagnants et nos perdants

ment augmenté son bénéfice net de 436 000\$ (0,12\$ par action) à 444 000\$ (0,12\$ par action). Quant aux revenus, ils ont augmenté de 6,3% à 3,8 M\$.

Par contre, on dénote une amélioration plus sensible au deuxième trimestre alors que les revenus ont crû de 29% à 2,3 M\$ et le bénéfice net, de 97% à 247 000\$ ou 0,07\$ par action. Ces chiffres se comparent à 1,7 M\$ et 125 000\$ ou 0,03\$ par action au deuxième trimestre de l'année précédente.

NOS PERDANTS

Logibec: - 0,15\$ (37,5%) à 0,25\$

Quelques jours après la déclaration d'une perte nette astronomique de 5,5 M\$ ou 1,31\$ par action pour l'exercice clos le 30 septembre 1989, plusieurs médias montréalais ont fait écho d'une perquisition des bureaux de Logibec par la Gendarmerie Royale du Canada. Cette perquisition ferait suite à une plainte pour piratage de logiciels.

Denison (9,75\$): - 5,50\$ (31,4%) à 12\$
Denison (9,5\$): - 4,25\$ (22,4%) à 14,75\$
Denison B: - 0,45\$ (15,8%) à 2,40\$

Les actions du producteur d'uranium ont continué de connaître la défaveur du marché la semaine dernière en dépit de la déclaration des dividendes réguliers sur les actions privilégiées.

La combinaison de faibles résultats financiers au quatrième trimestre et pour l'année 1989 et d'un abaissement de la cote de crédit de la société par Canadian Bond Rating ont continué de peser sur le titre.

Echo Bay Mines: - 3,88\$ (16,4%) à 19,75\$

L'un des plus importants producteurs d'or au Canada, Mines Echo Bay, a publié des résultats financiers annuels qui ont déçu plusieurs investisseurs. Echo Bay a enregistré un bénéfice net de 16 M\$ US ou 0,16\$ US par action par rapport à un bénéfice de 54,4 M\$ US ou 0,56\$ US par action en 1988. Le profit déclaré pour 1989 tient compte d'une dépréciation de 20 M\$ US ou 0,20\$ US par action d'un investissement. L'augmentation de la production aurifère de 23% a été annulée par une diminution de 40\$ US du prix moyen de l'or.

Quebecor A: - 2\$ (14,3%) à 12\$

Le titre de Quebecor a probablement été entraîné à la baisse à la suite de la publication des résultats annuels de sa filiale Donohue. Comme de nombreuses autres papeteries, Donohue a souffert d'une faiblesse de la demande et des prix du papier journal. Pour l'exercice clos le 31 décembre, Donohue a vu son chiffre d'affaires reculer de 1% à 641,5 M\$ et son bénéfice net, de 35,6% à 44,2 M\$ ou 1,37\$ par action.

Selon la direction, la fermeté du dollar CA vis-à-vis de la devise US a diminué le bénéfice net de 6 M\$ ou 0,18\$ par action. Au quatrième trimestre, les profits ont chuté de 47% à 9,2 M\$ ou 0,28\$ par action tandis que les revenus reculaient de 10% à 172,7 M\$.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 16 février 1990

Les gagnants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
NOVEDER INC	11	125	100	125	+25	25.0
PREM CHOIX A	6	\$8 1/4	7	8	+1 1/4	18.5
IRWIN TOY NV	3	\$5 3/4	5 1/4	5 3/4	+80	16.2
TOLGECO GRPE	13	120	101	114	+13	12.9
G A Z 5.50	*	\$67	67	67	+7	11.7
TRANSIT INC	7	145	125	145	+15	11.5
CS RES LTD	11	\$6 1/2	5 1/2	6 1/2	+1	11.4
LOGISTEC CLA	37	\$11 3/4	11	11 3/4	+1 1/4	10.6
ORMICO EXPL	182	138	120	132	+12	10.0
CASSIDYS	1	\$8 1/2	7 3/4	8 1/2	+3/4	9.7

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

Les perdants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
DENISON 9.75	2	\$17 1/2	10 1/2	12	-5 1/2	-31.4
CASCADES SA	2	\$6 1/2	5 1/2	6	-1 1/2	-23.8
DENISON 9.5	21	\$19	14 3/4	14 3/4	-4 1/4	-22.4
BCE DEV 9125	1	160	160	160	-40	-20.0
CROWN SER 2	1	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	-3 3/4	-19.4
ROGERS CMM A	1	\$106	101	101	-20	-16.5
ECHO BAY MNS	151	\$24	19 3/4	19 3/4	-3 3/4	-16.4
DENISON MN B	4	285	240	240	-45	-15.8
QUEBECOR A	215	\$14	12	12	-2	-14.3
SECHURA INC	2	\$11 1/4	10 1/2	10 1/2	-1 1/4	-13.4

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

Les plus actifs						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
VIOR MIN(LA)	6369	\$235	110	200	-	-
BANK NS	1161	\$15 1/4	14 3/4	14 3/4	-3/4	-5.0
VIOR MNS WTS	841	165	77	130	-	-
AMER BARRICK	691	\$23	21 3/4	21 3/4	-5/8	-2.8
PLACER DOME	681	\$24	22 3/4	22 3/4	-1	-4.3
LAC MINERALS	624	\$15 1/4	14 3/4	15 1/4	-3/8	-2.4
VARITY CORP	574	400	380	400	+10	2.6
TR-CDP P NEW	534	\$18	17 3/4	17 3/4	-1/8	-0.7
ALCAN ALUM	532	\$24 1/2	23 3/4	23 3/4	-1/2	-0.6
CORONA CL A	513	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4	-1/2	-0.6

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

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend (%)	Bén./act. (\$)	cours/bén.
A / B												
200	61	ABCOURT M PR	65	65	65	+4	1					
48	14	ABCOURT MN B	20	20	20	+5	1				-0.92	
16	7	ABERMIN CORP	14	12	13	-1	26				-0.07	
20	13	ABITIBI-PRCE	\$15 1/4	15 1/4	15 1/4		1	0.50	3.3	1.54	10.0	
50	10	ACDS GRAPHIC	15	12	14	-1	10				0.09	1.6
24	6	ACHATES RES	9	6	9	+1	68					
27	5	ACSI-BIOREX	10	8	8	-4	1	28				
135	80	ACTIDEV INC	105	101	101	-4	5				0.18	5.6
90	45	ADS ASSOC	50	45	45	-5	5				0.03	15.0
6	205	AGNICO-E WTS	\$5 1/4	435	480	-33	37					
131	81	AGNICO-EAGLE	\$12 1/4	11 1/4	11 1/4	-1 1/4	117	0.10		1.0	-0.02	5.6
60	19	AGROMEX INC	24	23	24	-2	5				-0.75	
16	91	AIR CANADA	\$10 1/4	9 1/4	10 1/4	+1 1/4	281				1.85	5.5
40	23	ALCAN ALUM	\$24 1/4	23 3/4	23 3/4	-1 1/4	532	1.12		5.7	3.58	5.5
30	7	ALDONA MINES	30	30	30	+3	1				0.01	30.0
25	24	ALEXIS N 740	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4		1	1.85	7.5			
5	345	ALGO GRP A	440	400	410	-40	6	0.25	6.1	0.32	12.8	
240	145	ALU COUCHE-T	180	175	175	-5	11				0.26	6.7
29	24	ALTA EGY 775	\$27 1/4	26 1/4	26 1/4	-1 1/4	5	1.94	7.2			
22	151	ALTA ENERGY	\$19 1/4	18 1/4	18 1/4	-1 1/4	16	0.33	1.8	0.69	26.8	
19	151	ALTA NAT GAS	\$19 1/4	18 1/4	18 1/4	-1 1/4	3	0.68	3.6	1.26	15.1	
235	180	ALUBEC INC	235	225	235	+10	30				0.19	12.4
12	2	AMBERQUEST R	3	3	3		4					
25	24	AMCA IN 8.84	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4		1	2.21	8.9			
25	24	AMCA IN 9.25	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4		1	2.31	9.3			
24	21	AMCA IN 9.54	\$22	22	22	-1 1/4	1	2.38	10.8			
490	380	AMCA INTL	400	395	395	-5	23	0.15	4.6	0.38	8.7	
100	33	AMER BAR GWT	70	70	70		5					
38	17	AMER BARRICK	\$23 1/4	21 1/4	21 1/4	-2 1/4	691	0.07	0.3	0.30	72.5	
220	67	AMER RESERVE	97	85	86	+6	81					
160	65	AMISCO INC	100	75	100	+27	17	0.05	5.0	-0.17		
12	10	ANDRES WNS A	\$11	11	11		1	0.60	5.4	1.06	10.4	
59	10	ANODOR INC	25	25	25	-5	5				-0.06	
73	28	ANDOR HOLD	68	68	68	-4	1					
77	20	ARMENO RES	43	35	36	-4	1					
80	18	ARMISTICE RS	25	21	23	-4	140					
51	365	ARTOPEX INTL	380	380	380	-10	3				0.30	12.7
51	280	ASAMERA MINRL	300	285	285	-20	2				0.05	47.5
11	51	ASBESTOS CP	\$6	5 1/4	5 1/4		2				-0.65	
14	91	ASTRAL BEL A	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4		2	0.25	2.2	0.77	14.9	
11	84	ATCO LTD I	\$10 1/4	10	10	-1 1/4	6	0.20	2.0	-1.08		
11	84	ATCO LTD II	\$10 1/4	10 1/4	10 1/4		1	0.20	1.9	-1.08		
145	35	ATLANTIQUE A	46	40	43	-7	10				-0.50	
5	315	AUBREY RES	330	315	320	-10	10	0.10	3.1	0.46	7.0	
430	280	AUDREY RES	305	290	290	-15	32				0.01	290.0
118	65	AUDREY RS WT	81	84	85	+2	23					
60	15	AUGMITO EXP	20	16	18	+1	46				0.01	18.0
31	1	AUGYVA INC	31	15	25	+12	162					
38	12	AURONER RES	15	13	13		49					
14	275	AUR RESOURCES	\$12 1/4	12 1/4	12 1/4		14				0.07	175.0
70	21	AURIZON MNS	43	32	32	-6	529					
18	2	AUROCHS EXPL	10	10	10	+4	1					
245	60	AURTEC INC A	125	115	120	-5	8					
210	45	AVCORP INC	70	66	70		27				-0.51	
26	25	B C RAIL PR	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4		1	2.31	9.0			
31	15	B C TELEPHONE	\$18 1/4	17 1/4	17 1/4	-1 1/4	200	0.96	5.4	1.62	11.0	
31	29	B CORP PR	\$31	30 3/4	30 3/4		15	2.51	8.1			
22	15	B P CDA INC	\$21 1/4	21 1/4	21 1/4		3	0.15	0.7	0.34	62.1	
115	34	BACHELOR LAKE	45	45	45		6				-0.35	
45	20	BAKERTALC	25	25	25	-5	1				-0.01	
23	21	BANKSHARE PR	\$21 1/4	21 1/4	21 1/4		5	1.88	8.6			
25	24	BANK MTL SR4	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4		3	2.25	9.3			
19	13	BANK NS	\$15 1/4	14 1/4	14 1/4	-1 1/4	1161	1.00	7.0	1.01	14.2	
25	24	BANK NS PR	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4		1					
24	19	BANK NS SR1	\$23 1/4	23 1/4	23 1/4		1	2.32	9.7			
19	18	BANK NS 9.54	\$19 1/4	18 1/4	18 1/4	-1 1/4	3	1.76	9.4			
20	5	BAREXOR INC	6	6	6	-1	27					
12	3	BATEMAN BAY	8	6	7	+1	25				0.24	1.64
14	10	BATON BRODST	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4		71	0.82	5.8	2.64	17.6	
15	12	BCE GAS INC	14	14	14		182				5.3	
370	40	BCE DEV CORP	60	46	47	-13	8				-4.33	
25	195	BCE DEV SR 1	250	195	200		8					
65	2	BCE DEV WT	5	3	5	+1	6					
10	160	BCE DEV 9125	160	160	160	-40	1					
46	36	BCE INC	\$44 1/4	43 1/4	43 1/4	-1 1/4	344	2.52	5.8	2.43	17.8	
55	44	BCE INC 1.96	\$52 1/4	52 1/4	52 1/4		1	1.96	3.7			
39	22	BCE MOBILE	\$26 1/4	24 1/4	24 1/4	-2	9				-0.11	
24	22	BCEED CAP 725	\$22 1/4	22 1/4	22 1/4		1	1.81	8.1			
24	18	BCE DEV SR 1	\$23 1/4	23 1/4	23 1/4		1	2.21	9.0			
95	30	BEAUGARTE GP	48	27	39	+13	522					
24	23	BELL CDA S99	\$24	24	24		1	0.21	70.0	0.01	30.0	
24	23	BELL CDA SF94	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	+1/2	1	1.88	7.8			
24	23	BELL CDA SF99	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	+1/2	1	1.94	7.9			

(suite de la page 60)

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Chgt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén.	cours/b.
320	232	232	ENCOR INC	275	265	265	-5	35			-0.32	
295	165	165	EQUIP DEN A	185	165	175	+5	5			0.41	4.3
285	155	155	EQUIP DEN B	180	160	165	+5	5			0.27	6.1
110	75	75	EQUITY INVT	75	65	75	-5	3				
110	75	75	EQUITY RESV	75	75	75	-5	3				
325	260	260	ESPAULAU INC	270	260	270	-1	2	0.06	2.2	0.41	6.6
12	94	94	ESPAULAU 8%	110	10	10	-1	2	0.06	2.2	0.41	6.6
32	6	6	ESSOR EXP	10	8	8	-1	98			-0.05	
114	54	54	ETAC SALES	59	9	9	-1	0.24	2.7	0.74	12.2	
48	2	2	EXPL ABIO	39	32	39	+1	77				
31	8	8	FAIRFLD EXPL	10	10	10	-5	5				
10	3	3	FAIRFLD EGY	10	5	10	+6	9				
315	175	175	FALCONB GOLD	305	300	300	-5	10			-0.13	23.1
114	81	81	FCA INTL LTD	101	101	101	-1	2	0.08	0.8	-0.27	
234	204	204	FIN DESJ SRI	222	211	211	-1	3	2.32	10.8		
300	150	150	FIN ENT-COOP	177	170	170	-10	14			0.14	12.1
234	11	11	FINNING LTD	141	14	14	-1	9	0.46	3.3	1.40	10.0
385	315	315	FLETCHER LE	320	315	315	-5	4	0.12	3.8	0.32	9.8
194	144	144	FLETCHER CLA	171	16	17	-1	50	0.80	4.7	2.95	5.8
214	194	194	FLETCHER 2 B	220	201	201	-1	2	1.21	5.9		
6	400	400	FONDS C QUE	415	400	410	-10	226				
23	5	5	FONDS EUR WT	23	18	20	+3	671			-0.01	
58	25	25	FORATEK INTL	62	58	60	+2	4				
59	18	18	FORBEX INC	35	26	34	+2	41				
140	50	50	FOREBEC A	67	50	50	-17	70			-0.21	
290	115	115	FOREX GR	190	171	175	-15	29			0.11	15.9
220	60	60	FOREX GR PR	95	86	86	-4	6	1.42	6.5	2.37	9.2
224	20	20	FORTIS INC	211	211	211	-1	8	1.42	6.5	2.37	9.2
42	16	16	FOUR SEASONS	171	16	16	-1	3	0.11	0.7	1.42	11.3
94	480	480	FPI LIMITED	55	5	5	-5	51			-0.88	
110	35	35	FRESHWATER RES	270	270	280	-10	5				
74	54	54	FST CITY TRST	77	7	7	-1	3	0.35	5.0	0.91	7.7

G/H	52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Chgt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén.	cours/b.
224	214	214	G A Z PRC	222	221	221	-1	1	2.07	9.2			
57	60	60	G A Z 5.50	67	67	67	+7	5	5.50	8.2			
285	285	285	GALACTIC RES	55	465	465	-35	85			0.07	55.4	
11	5	5	GLD BRIAR MN	8	8	8	-1	7					
15	3	3	GLD DRY MNG	8	6	6	-2	524			-0.21		
75	16	16	GLD GRP EXP	37	27	36	+9	187					
12	2	2	GLD ROCK EX	6	6	6	-2	3			-0.44		
390	205	205	GLD STAR RES	265	255	255	-10	14			-0.05		
80	25	25	GLD MNG	75	75	75	-1	7			-0.11		
61	330	330	GOLDCORP A	364	364	364	-1	84					
40	12	12	GOLDCORP WTA	36	32	33	-5	70					
25	10	10	GOLDEN POND	20	14	18	+5	39					
45	3	3	GOLDX M WT2	27	24	24	-1	7					
435	75	75	GOLDX MINES	390	380	385	-5	6					
121	74	74	GOLDN KNIGHT	121	111	121	-10	15			0.11	112.5	
385	300	300	GOODFELLOW	380	375	375	-5	3	0.05	1.3	0.68	5.5	
150	70	70	GOVETTE INC	90	87	90	-3	14			0.15	6.0	
244	214	214	GR L 51.875	223	221	221	-2	10	1.88	8.2			
94	64	64	GR LAUR B	81	81	81	-1	29	0.28	3.4	0.67	12.1	
200	40	40	GR PLASTIQUE	50	40	40	-10	10			0.14	2.9	
40	21	21	GRANDMA LEE	23	21	22	-2	18			0.03	7.3	
74	64	64	GRD TR PR A	77	71	71	-6	5	0.60	8.6			
61	64	64	GRD TR PR B	77	71	71	-6	5	0.65	11.7			
360	175	175	GRD TRUSTCO	360	325	350	+10	41			-0.01		
64	340	340	GREENSTONE	364	351	351	-13	22			-0.06		
87	54	54	GRILL PROR	57	54	54	-3	2	0.25	3.5	1.29	5.5	
171	131	131	GRT W LIFECO	156	151	161	+10	46	0.50	3.1	1.39	11.6	
75	42	42	GRTR LENORA	70	62	62	-8	6			-0.21		
201	18	18	GT LAKES GRP	220	201	201	-19	1	0.84	4.2	2.05	9.8	
254	244	244	GT-WEST 7.7%	255	25	25	-230	1	1.93	7.7			
7	450	450	GT TRNSON B	495	480	490	+10	39			0.31	15.6	
74	64	64	GUARDCOR INV	66	61	61	-5	3	0.34	5.1	0.84	7.9	
180	1	1	GUARDCOR WTS	1	1	1	-1	5					
94	54	54	GUILLEVIN A	57	54	54	-3	4	0.10	1.3	1.10	7.0	
87	80	80	GUILLEVIN WTS	81	80	80	-1	27					
174	14	14	GULF CDA RES	174	161	171	+10	95	0.40	2.3	-0.35		
495	470	470	GULF RES SRI	490	485	490	+5	6	0.58	11.8			
341	21	21	GW UTILITIES	341	34	341	-307	1			0.27	126.4	
325	180	180	HARRICANA A	200	180	180	-20	10	0.28	15.6	0.17	10.6	
94	445	445	HARTEC ENTPR	574	71	71	-463	27	0.15	2.0	1.36	5.5	
114	64	64	HEES INT WTA	57	64	64	+7	70					
314	264	264	HEES INTL BC	274	264	264	-10	66	0.82	3.1	2.70	9.8	
201	124	124	HEES INTL CO	191	124	124	-67	4	0.20	1.1	0.37	48.0	
310	310	310	HEXCO INC	345	310	310	-35	18			0.22	15.2	
141	104	104	HOLLINGER	112	12	12	-100	60	0.40	3.3	0.63	19.2	
50	25	25	HONCO INC	31	31	31	-1	1			-0.12		
410	190	190	HOPE BRK GLD	265	255	255	-10	8			-0.29		
210	130	130	HOPE BRK WT	160	160	160	-10	1					
124	8	8	HORSHAM(THE)	112	111	111	-1	53			0.55	21.1	
330	175	175	HUBBARD DYER	225	215	220	+5	9	0.16	7.3	0.25	8.8	
204	184	184	HUB BAY C PR	220	204	204	-16	1	1.80	8.9			
374	25	25	HUB BAY CO	320	294	30	-260	2	0.60	2.0	1.95	15.4	
72	10	10	HYPOCRAT	28	21	21	-7	33			-0.08		

I/J	52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Chgt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén.	cours/b.
134	64	64	IAF BIOCHEM	112	104	114	+10	311			-0.06		
147	108	108	IBM	125	120	124	+2	7	4.84	4.7	6.47	16.1	
300	205	205	IDEAL METAL	220	205	220	-15	9	0.12	5.5	0.55	4.0	
97	66	66	IGLOO VIKSKI	90	90	90	-1	4	0.05	5.6	0.09	10.0	
254	244	244	IMASCO F PR	254	254	254	-1	2	2.25	8.9			
405	294	294	IMASCO LTD	334	344	344	+10	134	1.28	3.7	2.87	12.1	
25	244	244	IMASCO 7.375	244	244	244	-1	2	1.84	7.5			
65	2	2	IMCO RES LTD	4	3	3	-1	44					
175	108	108	IMPERIAL MTL	166	166	166	-1	41	1.80	2.8	2.54	25.5	
444	26	26	INCO LTD	229	264	294	+30	174	1.00	4.1	7.11	3.4	
300	165	165	INFORM 2000	185	175	182	-10	3	25.07	3.8	0.22	8.3	
121	74	74	INNOVAC INC	88	81	81	-7	10	0.24	3.0	0.13	62.5	
13	6	6	INTER-ROCK	12	12	12	-1	21	0.35	280.0			
50	434	434	INTERHOME	446	454	464	+10	1	2.00	4.3	2.62	17.7	
45	3	3	INTL DAT PRB	3	3	3	-1	1			-0.37		
100	50	50	INTL DATACST	69	69	69	+14	1			-0.40		
130	35	35	INTL EPIK	35	35	35	-25	1			-0.05		
155	54	54	INTRON LEASE	155	155	155	-10	1			-0.05		
54	345	345	INVERNESS PT	554	54	54	-500	5			0.05	112.5	
24	154	154	INVESTORS GR	223	234	234	+10	5	0.80	3.4	2.04	11.5	
470	330	330	IPL INC	370	355	355	-20	8	0.09	2.5	0.27	13.1	
6	440	440	IRWIN TOY NV	554	54	54	+80	3	0.20	3.5	0.30	19.2	
164	154	154	ISLAND TEL	164	154	164	+3	3	0.20	2.9	0.44	15.6	
192	164	164	IVACO 52.00	164	164	164	-1	2	1.04	6.4	1.72	9.4	
22	174	174	IVACO 52.25	174	174	174	-1	1	2.25	12.9			
141	104	104	IVACO INC A	111	104	104	-7	6	0.64	5.9	0.47	23.1	
324	264	264	IVACO 2ND-32	227	264	264	-37	12	2.72	10.2			
194	164	164	IVACO 52.00	164	164	164	-1	5	2.00	12.3			
313	3	3	J.A.C. LTEE	29	21	28	+7	74					
214	174	174	JANNOCK LTD	188	174	174	+14	12	0.80	4.3	1.08	17.2	
141	124	124	JANNOCK 8%	133	13	13	-1	9	1.20	9.2			
141	94	94	JEAN COUTU A	134	124	124	-10	38	0.12	1.0	0.88	14.1	
60	9	9	JILBEY IND	40	35	40	+5	149					
67	30	30	JORDAN P CLA	65	60	61	-5	331			0.07	8.7	
214	9	9	JOURNEYS END	164	164	164	-1	4	0.20	1.2	1.30	12.9	

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 16 février 1990

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/bén.
9 1/2	400	350	TRUSTCO GNL	\$7	7	7	-1/4	15	0.36	5.1	0.63	11.1
7 1/2	400	350	TUCKER F A	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/4	1	0.12	2.2	0.46	11.7
25	42	42	TURBO R WTS	3	3	3	-1	50				
84	42	42	TURBO RESACE	47	42	42	-5	136				-0.01
52	15	15	TYLER RES	23	20	20	-2	25				-0.10

U/V

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/bén.
18 1/2	14 1/2	14 1/2	UAP INC A	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	-1/4	8	0.46	2.5	1.38	13.4
7 1/2	5 1/2	5 1/2	ULTRAMAR	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	66	0.16	2.1	0.54	14.1
25 1/2	24 1/2	24 1/2	ULTRAMAR 875	\$25	25	25	-1/4	2	2.19	8.7		
9 1/2	8 1/2	8 1/2	UNI SELECT	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	7	0.12	1.6	0.91	8.2
11 1/2	8 1/2	8 1/2	UNICAN SEC A	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	2	0.09	0.8	0.62	17.9
11 1/2	8 1/2	8 1/2	UNICAN SEC B	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	4	0.11	1.0	0.78	14.1
31	22	22	UNICORP WT	22	22	22	-4	1				
7 1/2	425	425	UNICORP CDA A	430	425	425	-15	1	0.20	4.7	-3.23	
9 1/2	8 1/2	8 1/2	UNIGESCO 65	\$9 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/4	28	0.65	7.3		

de 500 ac. Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/bén.
5 1/2	365	365	UNIGESCO A	455	455	455	-10	2	0.14	3.1	0.18	25.3
5	325	325	UNIGESCO B	400	385	385	-10	107	0.14	3.6	0.30	12.8
27 1/2	17 1/2	17 1/2	UNION CARBID	\$18	17 1/2	18	+1/4	3	0.30	1.7	1.76	10.2
25 1/2	9 1/2	9 1/2	UNION ENTERP	\$12	11 1/2	12	+1/4	5	0.50	4.2	0.89	13.5
25 1/2	24 1/2	24 1/2	US STEEL 994	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/4	5	0.26	9.1		
14 1/2	8 1/2	8 1/2	UTD WESTBANE	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/4	201				
87	20	20	VAL D'OR RES	24	20	23	+3	1				
6 1/2	490	490	VAL ROYAL	\$6	5 1/2	5 1/2	-1/4	10	0.08	1.4	0.55	10.7
5	310	310	VAN HOUTTE	470	455	465	+5	17				
45	15	15	VANQUELIN A	35	35	35	-1/4	8				
405	236	236	VARIETY CORP	400	380	400	+10	574				
110	75	75	VENMAR INC	75	75	75	-2	5				
5 1/2	395	395	VICEROY HM A	415	415	415	-1/4	20	0.20	4.8	0.41	10.1
20 1/2	13 1/2	13 1/2	VICTORON	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/4	20	0.12	0.8	0.61	23.4
235	28	28	VIOR MIN(LA)	235	110	200	-6359					
165	77	77	VIOR MNS WTS	165	137	130	-30	841				
85	15	15	VIRGINIA GLD	50	41	45	-20					
17	1	1	VISIONTRN A	3	3	3	-1/4	6				
109	40	40	VSM EXPLRTN	82	75	75	-5	35				

de 500 ac. Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/bén.
14 1/2	140	140	WALJAX A	\$10 1/2	10	10	-1/4	1	0.56	5.6	0.08	125.0
400	240	240	WALWYN INC	250	250	250	-15	5				
120	50	50	WEST QUE MNS	100	90	100	+10	22	0.80	3.8	1.18	17.7
21 1/2	16 1/2	16 1/2	WESTCOAST EN	\$21	20 1/2	20 1/2	-1/4	2	2.06	6.9		
29 1/2	24 1/2	24 1/2	WESTST 8.25	\$29 1/2	29 1/2	29 1/2	-1/4	1	2.13	9.9		
23	20	20	WESTMIN R PR	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2	-1/4	1	0.20	2.5	-0.22	
10 1/2	8	8	WESTMIN RES	\$8 1/2	8	8	-1/4	2	0.70	1.8	2.88	13.7
45 1/2	36 1/2	36 1/2	WESTON GEORG	\$41 1/2	39 1/2	39 1/2	-2 1/2	15				
140	72	72	WISE STR A	78	72	74	-5	15				
6 1/2	190	190	WOODWARDS A	225	215	225	+10	3	0.20	8.9	-1.57	
85	10	10	WRIGHTBAR MN	54	41	43	-326					
23 1/2	17 1/2	17 1/2	XEROX CDA	\$21	21	21	-1/4	1	1.17	5.6	1.91	11.0

Y/Z

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/bén.
90	23	23	YORBEAU R A	65	60	62	-43					

de 500 ac. Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
PHOENIX CAN	14	380	335	380	+60	18.8
CINEPLEX	274	58 1/2	58 1/2	58 1/2	+1 1/4	18.2
HOLLINGER WT	2525	325	285	325	+50	18.2
VARIETY 130US		\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	+3 1/2	17.5
STRATEFRD SW	107	170	150	170	+23	15.6
MONENCO	11	340	310	340	+45	15.3
CS RES LTD	12	\$6	5 1/2	6	+3/4	14.3
RFC RES FNCE	40	200	175	200	+25	14.3
HIGHWOOD RES	1	125	115	125	+15	13.6
LIBERIAN IRN	1	\$10 1/2	10	10 1/2	+1 1/4	13.5

de 500 ac. Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
DENISON 9.75	13	\$17 1/4	17 1/4	17 1/4	-5 1/4	-32.4
DENISON 9.5	105	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4	-4 1/2	-23.5
CDN PAC-STRL	2	125	125	125	-35	-21.9
HEALTH CRE A	162	260	205	205	-52	-20.2
CAMPEAU PR B	15	390	325	325	-75	-18.8
STONEBRIDGE	8	210	180	180	-40	-18.2
WESTBROG CLA	10	\$10	8 1/4	8 1/4	-1 1/4	-17.5
COLIN ENGY	16	185	155	155	-30	-16.2
DENISON MN B	316	290	230	240	-45	-15.8
ECHO BAY MNS	1691	\$24 1/2	19 1/2	19 1/2	-3 1/2	-15.4

de 500 ac. Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
BANK NOVA SC	2947	\$15 1/2	14 1/2	14 1/2	-3/4	-5.0
NOVA CORP	2530	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	-3.3
HOLLINGER WT	2525	325	285	325	+50	18.2
INCO LTD	2231	\$29 1/2	26 1/2	29 1/2	+1 1/4	6.3
CDN PAC LTD	2032	\$26	25	25 1/2	+1/2	-2.4
LAC MINERALS	2034	\$15 1/4	14 1/4	15 1/4	-1/2	-3.2
TOR-DOM BANK	2003	\$18	17 1/2	17 1/2	-3/4	-2.1
SASK O&G CP	1982	\$15 1/2	15	15 1/2	+1/4	0.8
CORONA CL A	1900	\$11	10 1/2	10 1/2	-3/4	-3.5
ECHO BAY MNS	1691	\$24 1/2	19 1/2	19 1/2	-3 1/2	-15.4

de 500 ac. Source: Corporation FRI

Tableau: Les Affaires

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén./act. (\$)	Cours/bén.
A / B												
14	4	4	ABBEY EXPLOR	6	5	5	-1	71				
210	160	160	ABBEY WOODS	175	160	175	+11	4				
22	7	7	ABERMIN CORP	14	12	13	+1	107				
21	13	13	ABITIBI-PRICE	\$15 1/2	15 1/2	15 1/2	-1/4	30	0.50	3.3	-0.07	9.8
72	23	23	ACADIA MNR	28	25	26	-1	25				
105	25	25	ACCUGRAPH A	65	50	55	+10	62				
14 1/2	9 1/2	9 1/2	ACKLANDS LTD	\$10	10	10	+1/2	7				
39	20	20	ADANAC MNG	20	20	20	-1/4	7				
280	116	116	ADV GRAVIS	180	170	170	-20	6				
24 1/2	22 1/2	22 1/2	AETNA IN PRA	\$23 1/2	23	23 1/2	+1/4	26	1.91	8.2		
320	80	80	AGASSIS RES	85	80	80	-10	3				
8	5	5	AGF MGMT BPS	\$6 1/2	6 1/2	6 1/2	-1/4	17	0.36	5.3	0.54	12.5
6	195	195	AGNICO-EAGLE	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/4	457	0.10	1.0	-0.02	
13 1/2	8 1/2	8 1/2	AGNICO-EAGLE	\$12 1/2	11 1/2	12	-1/4	63	1.0	1.1	-0.43	
12	7	7	AGRA IND A	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/4	71	0.12	1.1	-0.43	
11 1/2	6 1/2	6 1/2	AGRA IND B	\$9	8 1/2	8 1/2	-1/4	71	0.12	1.4	0.63	13.8
14 1/2	9 1/2	9 1/2	ALCAN CANADA	\$10 1/2	9 1/2	10	+1/4	387				
26	9	9	ALBANY CORP	12	9	12	-2	58				
40 1/2	23	23	ALCAN ALUM	\$24 1/2	23	23 1/2	+1/2	1384	1.12	5.7	3.58	5.5
24 1/2	22	22	ALCAN SR C	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2	-1/4	5	2.39	10.2		
25 1/2	22 1/2	22 1/2	ALCAN SR D	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	-1/4	2	1.96	7.7		
24 1/2	22	22	ALCAN SR E	\$23	22 1/2	22 1/2	-1/4	5	2.16	9.4		
25 1/2	24 1/2	24 1/2	ALCAN SR F	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	-1/4	2	2.00	8.0		
25 1/2	24 1/2	24 1/2	ALEXIS N 740	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/4	3	1.85	7.5		
5	345	345	ALGO GRP A	450	405	405	-40	1	0.25	6.2	0.32	12.7
43	14	14	ALGOMA CENT	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/4	70	0.20	1.4	2.33	6.2
25 1/2	24	24	ALGOMA ST 84	\$25	24 1/2	24 1/2	-1/4	1	2.00	8.0		
25 1/2	24 1/2	24 1/2	ALGOMA 9.75	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/4	2	2.44	10.1		
11	6 1/2	6 1/2	ALGONQUIN MERC	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/4	8	0.40	4.3	2.27	4.1
10 1/2	7 1/2	7 1/2	ALLIED-LYONS	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/4	47	0.30	3.1	0.46	20.9
29 1/2	24 1/2	24 1/2	ALTA EGY 775	\$27	26 1/2	26 1/2	-1/4	6	1.94	7.2		
22 1/2	15 1/2	15 1/2	ALTA ENERGY	\$19 1/2	18 1/2	18 1/2	-1/4	253	0.33	1.8	0.69	26.6
19 1/2	15 1/2	15 1/2	ALTA NAT GAS	\$19 1/2	18 1/2	19	+1/4	9	0.68	3.6	1.62	11.7
43	20	20	ALTERIO RES	22	20	20	-2	8				
455	215	215	ALEX RES	450	430	450	+25	34				
95	60	60	AM EAGLE PET	79	70	78	-2	116				
44 1/2	34 1/2	34 1/2	AM EXPRESS	\$34 1/2	34 1/2	34 1/2	-1/4	5	0.92	3.2	2.70	10.7
75	32	32	AM MNG	\$5 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/4	75	0.29	5.4		
25	24	24	AMCA IN 9.25	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/4	20	2.31	9.3		
25	21 1/2	21 1/2	AMCA IN 9.5	\$22 1/2	21 1/2	21 1/2	-1/4	8	3.38	10.9		
490	380	380	AMCA INTL	400	395	395	-5	40	0.15	4.6	0.38	8.7
100	32	32	AMER BAR GWI	71	67	67	-6	52				
39	17 1/2	17 1/2	AMER BARRICK	\$23	21 1/2	21 1/2	-1/4	916	0.07	0.3	0.30	72.5
35	25	25	AMER LEDUC	27	27	27	-2	3				
20	10 1/2	10 1/2	ANDERSON EXPL	\$19 1/2	18 1/2	18 1/2	-1/4	1	26			
12	10	10	ANDRES WNS A	\$11	10 1/2	11	+1/4	6	0.60	5.4	1.06	19.1
33 1/2	30 1/2	30 1/2	ANG-CL TELNO	\$32	31 1/2	31 1/2	-1/4	4	2.90	9.1		
26 1/2	24 1/2	24 1/2	ANG-CL TEL4.5	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	+1/4	5	2.25	8.8		
35	2	2	ANGLO CON MN	35	30	33	+4	91				
60	25	25	ANGLO DOM G	28	28	28	-1	1				
80	50	50	ANTHOS INDS	60	53	53	-7	39				
9 1/2	6	6	ARBOR CAP A	\$9	8 1/2	9	-1/4	3	0.07	0.8	1.47	6.1
9 1/2	5	5	ARBOR CAP B	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/4	11	0.07	0.8	1.47	6.0
5 1/2	200	200	ARC INTL CP	225	200	200	-20	12				
20 1/2	13 1/2	13 1/2	ARCHER COMB	\$15 1/2	13 1/2	14 1/2	+1	88				
28	28	28	ARCUS 270BPB	\$28 1/2	28 1/2	28 1/2	-1/4	5	2.70	9.5		
19	4	4	ARGYLE ENT	5	4	5	+1	5				
9 1/2	5 1/2	5 1/2	ARMBO EAT	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/4	12	0.15	1.7	-0.16	12.9
51 1/2	275	275	ASAMERA MNR	290	275	285	-15	3				
11	5	5	ASBESTOS CP	\$6	5 1/2	5 1/2	-1/4	2				
18	7	7	ASCOT INVL	15	12	15	+5	54				
14 1/2	9 1/2	9 1/2	ASTOR BEL A	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/4	2	0.25	2.2	0.77	14.8
11 1/2	8 1/2	8 1/2	ATCO LTD I	\$10 1/2	10	10 1/2	+1/4	106	0.20	2.2	-1.08	
52	33	33	ATB MINES	7	6	7	-1	153				
20	13	13	ATKINSK GLD	47	44	44	-2	11				
26 1/2	25 1/2	25 1/2	ATL SHOP RES	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	+1/4	7	2.31	9.0		
300	90	90	ATLAN GLD	123	110	110	-10	30				
85	60	60	ATLANTIS RES	80	77	80	-3	37				
430	283	283	AUDREY RES	300	290	290	-15	13				
118	65	65	AUDREY RS WT	85	84	84	+5	7				
60	13	13	AUGMITTO EXP	20	16	16	-1	79				
60	275	275	AUR RESOURCE	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	-1/4	305				
14 1/2	10	10	AURIZON MNS	43	32	33	+6	563				
210	45	45	AVCORP IND	69	67	67	-3	7				
18	2	2	AVINDA VIDEO	4	4	4	-1	15				
31 1/2	26 1/2	26 1/2	C B BANC 222	\$30 1/2	30	30 1/2	+1/4	7	2.22	7.3		
31 1/2	26 1/2	26 1/2	C B BANC 228	\$31 1/2	31	31	-1	11	2.28	7.4		
155	106	106	C B BANCORP	150	145	148	-1	350				
26 1/2	25 1/2	25 1/2	C B RAIL PR	\$26	25 1/2	25 1/2	-1/4	6	2.31	9.0		
35	15 1/2	15 1/2	C B SUGAR A	\$16 1/2	15 1/2	15 1/2	-1/4	40	0.80	5.2	1.70	9.0
27 1/2	14 1/2	14 1/2	C B SUGAR 5 1/2	\$17	16 1/2	17	+1	1	1.00	5.9		
27 1/2	14 1/2	14 1/2	C B SUGAR 5 1/2	\$26 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/4	2	2.81	10.6		
15 1/2	13	13	C TEL 4.84	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2	-1/4	1	1.21	1.88		
52	46	46	C TEL 4375	\$46 1/2	46 1/2	46 1/2	-1/4	4	3.38	9.4		
55	49	49	C TEL 565P	\$51 1/2	51 1/2	51 1/2	+1/4	4	4.75	9.2		
21 1/2	18 1/2	18 1/2	C TEL 7.04	\$20 1/2	20 1/2	20 1/2	-1/4	2	1.76	8.5		
31 1/2	15	15	C TEL TELEPHONE	\$18 1/2	17 1/2	18	+1/4	388	0.96	5.3	1.62	11.1
31 1/2	29 1/2	29 1/2	C CORP PR	\$31	30 1/2	30 1/2	-1/4	35	2.51	8.1		
22 1/2	15 1/2	15 1/2	P C DCA INC	\$21 1/2	21	21 1/2	+1/4	129	0.15	0.7	0.34	63.2
8	5 1/2	5 1/2	BAL P.C.	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/4	22	0.18	2.4		
125	31	31	BACHELOR LAKE	50	50	50	-5	1				
25	1	1	BAKTERALC	25	25	25	-5	1				
23 1/2	21	21	BANASHERA PR	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2	-1/4	2	1.88	8.7		
16 1/2	10 1/2	10 1/2	BANISTER CNT	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	+1/4	11				
25 1/2	24 1/2	24 1/2	BANK MTL SR3	\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	-1/4	9	2.51	9.8		
26 1/2	24 1/2	24 1/2	BANK MTL SR4	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/4	36	2.25	9.3		
24	22	22	BANK N SC PR	\$24	23 1/2	23 1/2	-1/4	11	2.32	9.7		
19 1/2	13 1/2	13 1/2	BANK NOVA SC	\$15 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/4	2947	1.00	7.0	1.01	14.1
21 1/2	14 1/2	14 1/2	BANK NOVA SC	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/4	17	2.25	9.2		
19 1/2	18 1/2	18 1/2	BANK NS 9.55	\$19 1/2	18 1/2	18 1/2	-1/4	72	1.76	9.4		
35 1/2	27 1/2	27 1/2	BANK OF MTL	\$29 1/2	28 1/2	28 1/2	-1/4	672	2.12	7.3	0.04	721.9
300	200	200	BANKENO RES	277	265	265	-5	4				
340	240	240	BARONS OIL	325	325	325	-10	4				
136	75	75	BARRINGTON P	130	125	130	+5	188				
15 1/2	10 1/2	10 1/2	BATON BRODST	\$11 1/2	11	11 1/2	+1/4	9	0.24	2.1	0.64	18.0
21 1/2	15 1/2	15 1/2	BATTLE M GLD	\$21 1/2	19 1/2	19 1/2	-1/4	1	0.01	0.6	0.40	41.4
37 1/2	30	30	BCE DEVT CORP	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/4	46	0.82	5.8	2.69	5.3
67	175	175	BCE DEVT SV 1	265	175	175	-15	62				
25	1	1	BCE DEVT SV 2	5	3	4	+1	62				
10 1/2	160	160	BCE DEVT SV 3	170	160	170	+10	1				
10 1/2	160	160	BCE DEVT SV 4	190	160	160	-15	3				

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Bén.	cours/ben.
(suite de la page 62)												
54	365	CON BRINCO A	475	470	470	-30	2				0.07	67.1
34	10	CON MERC PRA	10	10	10	-5	1					
120	85	CON MERCILE	85	85	85	-2	1				0.03	26.3
150	90	CONIAGAS MNS	93	93	93	-3	1				-0.13	
79	38	CONPAK SEAFD	38	38	38	-6	3	0.01	2.6	0.02	19.0	
270	200	CONS CARMA A	270	255	260	+8	45					
110	35	CONS GNRL W	45	45	45	-1	5				0.08	5.6
11	84	CONS HIC A	89 1/2	91 1/2	91 1/2	-1 1/2	5				0.89	10.7
11 1/2	94	CONS HIC B	110	10	10	-1 1/2	1				0.89	11.2
152	90	CONS HCO ENG	123	120	120	-5	3					
79	465	CONS NROF	57	51 1/2	7	+1 1/2	2	0.10	1.4	0.74	9.5	
79	27	CONS PROF MN	36	36	36	-5	5				-0.02	
10 1/2	9 1/2	CONS RAMBLER	10 1/2	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	2				0.08	129.7
290	150	CONS TALCORP	183	160	183	+3	2				-1.18	
50	22	CONS THOMPSON	49	42	42	-3	44				-0.06	
8 1/2	5 1/2	CONS TVX MNG	57 1/2	7 1/2	7 1/2	-1 1/2	80	0.05	0.6	0.44	17.6	
100	40	CONT PHARM A	55	55	55	-5	5				-0.30	
190	91	CONTL BANK	110	110	110	-10	445	0.60	54.5	1.21	0.9	
50	13	CONTOUR BLND	20	16	20	-4	420				-0.87	
270	100	CONTRANS A	110	100	100	-10	308	0.12	12.0	0.21	4.8	
11 1/2	8 1/2	CONTRANS 7.5	59	8 1/2	8 1/2	-1 1/2	4	1.88	21.1			
15 1/2	11	CONWEST EX A	114	13 1/2	13 1/2	-1 1/2	4	0.44	3.2	0.95	14.5	
15 1/2	10	CONWEST EX B	114	13 1/2	14	-1 1/2	2	0.44	3.1	1.07	13.1	
5 1/2	350	COOP ENRGYA	55 1/2	485	51 1/2	+35	7				-0.17	
5 1/2	100	CORAL GLD	220	215	220	-20	20					
31 1/2	24	CORBY B NV	229 1/2	29 1/2	29 1/2	-1 1/2	1	0.72	2.5	2.12	13.8	
31 1/2	23	CORBY LTD A	330	29 1/2	29 1/2	-1 1/2	1	0.72	2.4	2.24	13.3	
7 1/2	480	COREL SYSTM	55 1/2	5	5 1/2	-48	48				-0.01	
275	108	CORNUCOPIA	229	200	205	-20	28				0.10	1.0
11 1/2	7 1/2	CORONA CL A	111	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	1900	0.10	1.0	0.53	19.4	
11 1/2	7 1/2	CORONA CL B	111	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	1	0.10	1.0			
145	27	CORONA IC90	53	35	39	-11	416				0.10	1.0
9 1/2	8 1/2	CORONA PR A	59 1/2	9	9	-1 1/2	13	0.75	8.3			
27 1/2	20	CORONA PR B	52 1/2	25 1/2	25 1/2	-1 1/2	3					
29 1/2	21 1/2	CORONA PR C	52 1/2	27 1/2	27 1/2	-1 1/2	39	1.30	4.7			
270	168	CORONA R92	250	220	220	-20	107					
48	30	CORONA WT PC	546	45	45	-2	29	0.20	7.7	0.45	5.8	
485	245	CORONET CPIS	270	260	260	-5	29	0.20	7.7	0.45	5.8	
31 1/2	30	CORP FOOD PR	520	30	30	-1 1/2	2	2.75	9.2			
12 1/2	8 1/2	CORP FOODS	111 1/2	10 1/2	11 1/2	-1 1/2	8	0.23	2.0	0.63	18.1	
37	24	COSEKA RES	25	25	25	-2	76				-1.51	
490	305	COTT BEV LTD	350	350	350	-30	1				-0.27	13.0
14 1/2	8 1/2	COUNSEL CORP	111 1/2	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	43	0.20	1.9	0.89	12.1	
29	15	COURVAN MINE	21	21	21	-1	2				-0.10	
65	10	COXHEATH GLD	18	13	13	-3	83				-0.10	
150	65	CRAFTTECH MNF	90	90	90	-1	29	0.60	3.0		4.48	4.5
25	17	CRESTBROOK	52 1/2	20 1/2	20 1/2	-1	30				1.84	7.4
24 1/2	24 1/2	CROWN L P PR	52 1/2	24 1/2	24 1/2	-1 1/2	1	2.50	10.0			
25 1/2	24 1/2	CROWN L 2.28	52 1/2	25	25	-1 1/2	11	2.00	11.0			
25 1/2	18	CROWN \$2.00	51 1/2	18 1/2	18 1/2	-1 1/2	11	2.00	11.0			
15 1/2	11 1/2	CROWN INC	51 1/2	12 1/2	12 1/2	-1 1/2	18	0.40	3.1	0.30	42.5	
7 1/2	5 1/2	CROWN INC A	56 1/2	6 1/2	6 1/2	-1 1/2	136	0.30	4.7	0.26	24.5	
21 1/2	18 1/2	CROWN SER 2	51 1/2	19	19	-1 1/2	3	2.34	12.3			
20 1/2	16 1/2	CROWN SER 3	51 1/2	18 1/2	18 1/2	-1 1/2	9	1.88	10.0			
16 1/2	12 1/2	CROWN WT 96	51 1/2	15 1/2	15 1/2	-1 1/2	37					
6 1/2	8	CS RES LTD	56	5 1/2	5 1/2	-1 1/2	12					
5 1/2	400	CSA MGMT A	55 1/2	5 1/2	5 1/2	-1 1/2	4	0.12	2.2	-1.50		
27	19 1/2	CT FINANCIAL	52 1/2	22 1/2	22 1/2	-1 1/2	2	0.80	3.6	0.22	11.1	
50	10	CUMULUS TECH	20	20	20	-5	9				-0.27	
165	80	CUSAC INDS	80	80	80	-5	1				-0.05	
154	102	CZAR RESRCS	132	125	128	-7	94					
10	10	D.A. STRT RT	10	10	10	-1	1					
50	28	DATATECH SYS	28	28	28	-2	18				0.03	9.3
41	15	DATL INDS	22	18	18	-4	3	0.00	2.8	0.01	18.0	
54	23	DAVIDSON TIS	28	28	28	-3	3				-0.16	
375	230	DAVIS DIST B	280	265	275	-10	4	0.06	2.2	-0.16		
190	65	DEAK RES	113	102	106	+4	27					
33	15	DEJOUR MNS	18	15	15	-3	249					
210	75	DELIRIA CORP	155	150	155	-5	21				0.09	17.2
7 1/2	280	DENISON MN A	320	280	280	-35	21				-0.46	
6 1/2	230	DENISON MN B	290	230	240	-45	316				-0.46	
24	16	DENISON WT	19	16	16	-3	97					
24	14 1/2	DENISON 9.5	51 1/2	14 1/2	14 1/2	-1 1/2	105	2.38	16.2			
25 1/2	10 1/2	DENISON 9.75	51 1/2	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	13	2.44	20.3			
18 1/2	7 1/2	DEPRENYL RES	51 1/2	15 1/2	15 1/2	-1 1/2	56	0.10	0.7			
14 1/2	7 1/2	DERLAN INDS	58 1/2	7 1/2	7 1/2	-1 1/2	23	0.28	3.6	0.77	10.1	
150	50	DEVCON EL	70	60	65	+10	23				-0.66	
105	55	DEVJO IND	60	60	60	-5	3	0.01	1.7			
140	70	DEVNEN ENRGY	115	100	112	+12	36				0.02	53.3
135	85	DEVNEN PETE	130	125	130	+5	33					
15	5 1/2	DEVTEK CORP	55 1/2	5 1/2	5 1/2	-1 1/2	19	0.16	2.9	0.66	8.3	
14	7 1/2	DEVTEK MV	57 1/2	7 1/2	7 1/2	-1 1/2	1	0.16	2.1			
315	200	DEXLEIGH CRP	240	225	225	-15	19				11.8	
7 1/2	455	DICKENSON A	56 1/2	6 1/2	6 1/2	-1 1/2	13	0.05	0.8	0.40	16.3	
9	485	DICKENSON B	56 1/2	6 1/2	6 1/2	-1 1/2	1	0.05	0.7	0.60	11.5	
225	30	DICON SYSTEM	70	60	60	-10	10				-0.42	
180	110	DISCOVER WST	155	150	150	-5	34				0.10	15.0
26	1	DISCRETE TIME	6	6	6	-10	2				0.23	13.7
440	270	DOM GROUP A	315	315	315	-10	3	2.60	8.6			
35 1/2	30 1/2	DOFASCO \$2.6	52 1/2	30 1/2	30 1/2	-1 1/2	236	1.28	5.3	2.95	8.2	
85	35	DOLPHIN EXPL	45	45	45	+5	23				1.95	3.0
24	8	DOM EXPLORER	13	9	12	+2	61					
18 1/2	13 1/2	DOM TEXTILE	51 1/2	13 1/2	14 1/2	-1 1/2	55	0.60	4.2	0.68	21.0	
11 1/2	5 1/2	DOMAN IND A	51 1/2	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	67	0.20	1.8	1.65	6.6	
11 1/2	5 1/2	DOMAN IND B	51 1/2	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	282	0.20	1.9	1.65	6.4	
35 1/2	20 1/2	DOMAN IND 7 1/2	53 1/2	33 1/2	33 1/2	-1 1/2	36	1.75	5.2			
19	16 1/2	DOMSTAR \$1.00	51 1/2	18 1/2	18 1/2	-1 1/2	3	1.00	5.5			
26 1/2	25 1/2	DOMSTAR \$2.50	52 1/2	25 1/2	25 1/2	-1 1/2	3	2.25	8.8			
18	12	DOMSTAR INC	51 1/2	12 1/2	12 1/2	-1 1/2	217	0.50	3.8	0.24	54.2	
23 1/2	21	DOMSTAR PR B	52 1/2	21 1/2	21 1/2	-1 1/2	6	2.10	9.8			
15 1/2	9 1/2	DONOHUE CL-B	51 1/2	10 1/2	10 1/2	-1 1/2	5	0.48	4.6	1.37	7.7	
100	30	DORSET EXPLN	71	71	71	-1	1					
21	16	DOVER IND	51 1/2	17 1/2	17 1/2	-1	7	0.56	3.2	1.49	11.6	
310	130	DRECO E CL A	310	290	310	+15	13				0.23	13.5
62 1/2	35	DUNDEE-PALL	62	60	62	+2	15				0.02	31.0
29 1/2	23	DUPONT COA A	52 1/2	24 1/2	24 1/2	-1 1/2	3	0.70	2.9	2.74	8.8	
19	4	DURATION MNS	5	4	4	-1	130					
75	31	DURKIN HAYES	65	65	65	-2	5				0.24	2.7
14 1/2	7 1/2	DYLEX LTD	57 1/2	7 1/2	7 1/2	-1 1/2	1	0.20	2.8	-1.12		
12 1/2	6	DYLEX LTD A	56 1/2	6 1/2	6 1/2	-1 1/2	412	0.20	3.1	0.51	12.7	
125	85	DYNALTA ENRG	100	85	85	-10	6					
7 1/2	6	DYNALTA 10%	56 1/2	6 1/2	6 1/2	-1 1/2	5	1.00	14.8			
6 1/2	410	DYNAMIC CL A	56	6	6	-50	1	0.10	1.7	1.01	5.9	
24	13	DYNEX PETE A	14	14	14	-2	8				-0.18	

52 sem	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend (%)	Bén/ act. (\$)	cours/ben.	
495	280		FIRAN CORP	325	300	310	-10		4	0.04	1.3	0.68	4
310	✓55		FLANAGAN MCA	351	31		+16	120			-0.05		
415	175		FLEET AER PR	200	180	200		22					
225	60		FLEET AERO A	100	100	100			1	0.07	7.0	-1.07	
340	110		FLEET AEROSP	190	175	190			1	0.07	3.7	-1.07	
370	320		FLETCHER LE	320	320	320	-35		1	0.12	3.8	0.32	10
244	✓210		FLETCHER PRB	\$234	211	224	-1	30	1.97	8.8			
244	✓224		FLETCHER 84	\$224	224	224	-1/2	8	2.00	9.0			
19	14		FLETCOR LTD	\$16	16	16	+1/2	18	0.80	4.8	2.95	5	
212	194		FLETCOR 2 B	\$204	204	204	+1/4	8	2.21	5.9			
242	✓19		FOCUS NTL	\$204	19	19	-1 1/4	26	2.53	13.3	2.28	8	
198	151 1/4		FORD MTD CDA	\$168	168	168	-7	*400	2.4	48.64	3		
✓21	14		FORT KNOX G	21	21	21	+7	110					
222	20		FORTIS INC	\$22	21 1/4	21 1/4	-1/2	15	1.42	6.6	2.37	9	
124	✓9 1/2		FOUNDN PR	\$10	9 1/2	9 1/2	-1/2	1	1.20	12.6			
43	16		FUTCHER SONS	\$17 1/2	16	16	-1	14	0.11	0.7	1.42	1	
9	480		FPI LIMITED	\$5	9						-0.88		
221	8 1/2		FRANCO-NEVDA	\$22	19 1/4	19 1/4	-2 1/2	73	0.05	0.3	0.20	97	
114	10 1/4		FST AUSTR	\$104	10 1/4	10 1/4		68	1.38	13.1	0.63	13	
44	✓9		FST AUSTR WT	12	9	10	-3	107					
16	8		FST CAL CL A	13	13	13	+1	105					
48 1/2	10		FST CTY FINL	\$104	10 1/4	10 1/4	+1/4	363	0.14	1.3	3.17	3	
7 1/4	5		FST CTY TRST	\$7 1/4	7	7	-1/4	20	0.35	5.0	0.91	7	
8	7		FST CTY TRST	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4		0	0.74	10.1	0.43	7	
10 1/4	9 1/2		FST CY T1075	\$10	10	10	+1/2	1	1.07	10.7			
10 1/2	7 1/4		FST MARATH A	\$8 1/4	7 1/4	8 1/4	+1/2	272	0.41	5.0	0.73	11	
10 1/4	7 1/4		FST MARATH C	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4	+1/4	2	0.41	4.8	0.73	11	
5 1/4	✓70		FST TOR MNG	85	70	75	-10	17	0.15	20.0	-3.96		
90	5		F1 CAP LTD	9	7	9	+4	10			-22.10		
G/H													
22 1/2	21 1/4		G A Z PRC	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2		13	2.07	9.3			
5 1/2	275		GALACTIC RES	55	460	470	-30	96			0.07 1/2	56	
7 1/4	475		GALACTIC INC	475	475	475	-25	1			-3.00		
7 1/4	✓365		GANDALF TECH	410	365	365	-55	15			0.02 1/2	152	
320	160		GEAC COMPUTE	200	190	190	-10	57			0.06		

(suite de la page 63)

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend.	Ben./	cours/
								000	(\$)	(%)	act.(\$)	ben.
24 1/2	21 1/2	LAUR 51 875	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/4	98	1.88	8.2			
17 1/2	13 1/4	LAUR BANK	\$15 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/4	5	0.60	4.0	1.82	8.2	
9 1/4	6 1/4	LAUR GRP CLB	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4	-1/4	5	0.28	3.4	0.67	12.1	
25 1/2	24 1/4	LAUR LF PRA	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/4	1	2.22	8.9			
20 1/2	8 1/2	LAURASIA RES	12 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/2	118					
41 1/2	26 1/2	LAVALLIN INC	\$37 1/2	36 1/2	36 1/2	-1/2			-0.22			
13 1/2	9 1/2	LAWSON MAR A	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	-1/2	40	0.40	4.2	0.92	10.3	
80 1/2	76 1/2	LENCOURT LTD	\$76 1/2	76 1/2	76 1/2	-1/2	2		0.41	1.4		
107 1/2	25 1/2	LEONS FURNIT	\$31 1/2	30 1/2	30 1/2	-1/2	1	0.60	2.0	3.00	10.0	
82 1/2	30 1/2	LEVON RESOR	\$35 1/2	33 1/2	33 1/2	-1/2	34					
107 1/2	7 1/2	LIBERIAN INC	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/2	1					
80 1/2	22 1/2	LIDCO IND	\$29 1/2	23 1/2	23 1/2	-1/2	78					
7 1/2	380 1/2	LINAMAR MACH	\$450 1/2	435 1/2	440 1/2	-10 1/2	19	0.10	2.2	0.26	16.9	
46 1/2	25 1/2	LINCOLN CAP	\$46 1/2	44 1/2	44 1/2	-1/2	19	0.10	2.2	0.26	16.9	
12 1/2	8 1/2	LINEAR TECH	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/2	3					
10 1/2	10 1/2	LOBLAW CO	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/2	32	0.20	1.4	0.66	21.8	
30 1/2	25 1/2	LOBLAW SR PR	\$25 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/2	1	0.70	8.6	0.30	17.1	
46 1/2	40 1/2	LOBLAW SR 2	\$43 1/2	42 1/2	43 1/2	-1/2	1	1.70	8.6	0.30	17.1	
25 1/2	24 1/2	LOBLAW SR 3	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/2	5	1.82	7.4			
20 1/2	10 1/2	LOEWEN GROUP	\$20 1/2	19 1/2	19 1/2	-1/2	104			0.73	27.1	
27 1/2	15 1/2	LOEWEN PR A	\$27 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/2	4	0.77	2.9			
11 1/2	10 1/2	LOGISTEC CLA	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/2	4	0.48	4.2	1.51	7.6	
11 1/2	10 1/2	LOGISTEC CLC	\$11 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/2	4	0.53	4.8	1.33	8.3	
24 1/2	19 1/2	LOVIST CORP	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/2	29	1.10	4.9	2.27	10.0	
22 1/2	20 1/2	LOVIST PR A	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/2	4	1.97	8.8			
10 1/2	5 1/2	LOUVEIN MIA	\$7 1/2	7 1/2	7 1/2	-1/2	144			-0.10		
22 1/2	8 1/2	LSI LOGIC CP	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/2	10			-0.11		
10 1/2	5 1/2	LYTTON MNR	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/2	2			-0.01		

M/N

13 1/2	11 1/2	M-CORP INC	\$11 1/2	11 1/2	11 1/2	-1/2	1	0.20	1.7	0.85	13.5	
9 1/2	5 1/2	MACKENZIE FN	\$5 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/2	388	0.08	0.9	0.59	15.0	
14 1/2	9 1/2	MACKLEEN HUNT	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	-1/2	283	0.25	2.4	0.58	17.7	
150 1/2	23 1/2	MACMILL GOLD	\$23 1/2	40	35	40	19					
25 1/2	23 1/2	MACMILL 2175	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/2	11	2.18	9.0			
21 1/2	16 1/2	MACMILLAN BL	\$18 1/2	17 1/2	17 1/2	+1/2	372	0.80	4.5	2.27	7.9	
24 1/2	21 1/2	MACMILLAN SRB	\$23 1/2	23 1/2	23 1/2	-1/2	10	2.31	9.8			
6 1/2	26 1/2	MADRIDE MN	\$26 1/2	5 1/2	6	+1/2	269			0.02	300.0	
15 1/2	6 1/2	MAGNA INTL A	\$6 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/2	114	0.24	3.3	0.66	11.0	
6 1/2	5 1/2	MAHER INC PR	\$5 1/2	6	6	+1/2	1	0.60	10.0	203.67		
36 1/2	37 1/2	MAJESTIC CONTR	\$37 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/2	7	0.25	4.3	0.12	47.9	
14 1/2	10 1/2	MAJESTIC EL	\$10 1/2	220	210	220	+20			0.01	220.0	
26 1/2	25 1/2	MANITOBA 925	\$26 1/2	25 1/2	25 1/2	-1/2	1	0.90	8.2	3.10	3.5	
34 1/2	28 1/2	MANVILLE O&G	\$28 1/2	305	305	315	7	6.23	8.9			
20 1/2	6	MARBRIDGE EXP	\$6	7	7	+1	6			-0.01		
42 1/2	37 1/2	MARSON CREEK	\$38	24	34	40	166					
46 1/2	35 1/2	MAPLE LF GRP	\$44 1/2	41 1/2	44	+3 1/2	10	0.40	0.9	0.99	44.4	
14 1/2	13	MARITIM ELEC	\$14 1/2	14 1/2	14 1/2	-1/2		0.84	5.9	1.51	9.4	
23 1/2	20 1/2	MARITIM L PR	\$22 1/2	22	22	22	6	2.19	9.9			
19 1/2	15 1/2	MARITIME TAT	\$18 1/2	17 1/2	18 1/2	-1/2	45	1.08	6.0	1.77	10.2	
12 1/2	7 1/2	MARK RES	\$12 1/2	11 1/2	12	-1/2	172			-0.01		
280 1/2	107 1/2	MARSH S WORK	\$255	240	240	240	28			0.30	8.0	
5 1/2	290 1/2	MARSHALL ST B	\$290 1/2	380	380	380	+20	2	0.10	2.6	0.08	47.5
23 1/2	10	MATCHEWAN	\$15	15	15	15						
27 1/2	60	MAVTECH HLDG	\$80	75	75	75	3			-0.57		
315 1/2	105	MAXON COMPUT	\$285	280	280	280	3			-0.24		
77 1/2	20	MCADAM RES	\$26	21	24	+1	111					
75 1/2	53	MCCHIP RES	\$54	54	54	+1	1			-0.09		
85 1/2	11	MCINLEY RED	\$11	24	24	-6	31					
350 1/2	180	MCNEIL MANTH	\$185	185	185	+5	1			-0.20		
213 1/2	36	MCNEIL RES	\$55	55	55	+10	40					
73 1/2	36	MDC CORP A	\$55	55	55	55	4			-0.02		
29 1/2	23 1/2	MDS HEALTH A	\$28	28	28	28	2	0.20	0.7	1.25	22.4	
28 1/2	21 1/2	MDS HEALTH B	\$27	26 1/2	26 1/2	-1/2	3	0.25	0.9	1.55	17.1	
10 1/2	5 1/2	MELCOR DATA	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	3	0.10	1.0	2.06	4.7	
11 1/2	8 1/2	MEMOTEC DATA	\$9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	56	0.28	2.9	0.72	13.4	
9 1/2	5 1/2	MENTOR EXPL	\$9	9	9	+1/2	1			1.77	5.1	
315 1/2	280	MERFIN HYDNC	\$280	280	280	280	2					
350 1/2	240	MERIDIAN TEC	\$260	240	240	-25	176			0.32	7.5	
14 1/2	10	METALL MNG	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2	+1/2	32			1.00	12.6	
38 1/2	18 1/2	METALORE RES	\$24	23	23	-2	1					
25 1/2	24 1/2	MFG LIFE PRA	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/2	9	1.81	7.4			
24 1/2	22 1/2	MICO IN 8625	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/2	1	2.16	8.9			
9 1/2	40 1/2	MIDLAND DHRTY	\$40	400	410	-65	22			-3.57		
240 1/2	105	MIN RAYROCK	\$240	225	225	-5	19					
6 1/2	420	MINERAL RES	\$55	55	55	55	129	0.10	1.9	1.49	3.5	
90 1/2	25	MINEREX RES	\$75	59	55	-5	89					
22 1/2	17 1/2	MINNOVA INC	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	17 1/2	33	0.20	1.2	-0.48		
62 1/2	57 1/2	MINORCO 6.25	\$60	59 1/2	59 1/2	-2 1/2	21			6.25	10.4	
43 1/2	28 1/2	MIRVEN GOLD	\$350	335	335	-10	23			0.01	335.0	
20 1/2	16	MITEL CORP	\$16 1/2	16 1/2	16 1/2	16 1/2	9	2.00	12.1			
42 1/2	240	MOLSON COMM	\$265	240	250	-15	191			-0.06		
320 1/2	35 1/2	MOLI ENERGY	\$35 1/2	45 1/2	45 1/2	+1/2	20	0.42	2.4	1.04	16.6	
40 1/2	31 1/2	MOLSON CO A	\$37 1/2	36 1/2	36 1/2	-1/2	43	0.92	2.5	3.10	11.8	
41 1/2	32 1/2	MOLSON CO B	\$38 1/2	38 1/2	38 1/2	-1/2	1	0.92	2.4	3.10	12.5	
52 1/2	35	MONARCH DEV	\$48	47	48	+1/2	0.32	0.7	6.45	7.4		
40 1/2	25 1/2	MONENCO	\$40	310	340	+45	11			-0.11		
39 1/2	27	MONETA PORCU	\$32	31	31	-4	10			0.09	3.4	
39 1/2	27 1/2	MOORE CORP	\$31 1/2	31	31 1/2	+1/2	455	0.88	3.4	2.10	12.5	
8 1/2	6 1/2	MORDANHELVIG	\$6 1/2	8	8	8	1	0.10	1.3	0.71	11.3	
14 1/2	48 1/2	MORGAN F PR	\$48	48	48	48	10					
195 1/2	15 1/2	MORGAN FINCL	\$25	25	25	-10	2			-5.28		
47 1/2	30 1/2	MORRISON HYDRO	\$470	445	455	-15	501			0.13	35.0	
45 1/2	28 1/2	MORRISON MNL	\$30	30	30	30	3			0.02	15.0	
9 1/2	7 1/2	MORRISON PET	\$10 1/2	10	10 1/2	+1/2	56			0.90	11.5	
9 1/2	7 1/2	MORRISON PET	\$10 1/2	10	10 1/2	+1/2	56			0.90	11.5	
24 1/2	23 1/2	MFG INV 85 B	\$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/2	3	2.13	8.7			
7 1/2	450 1/2	MR JAX FASH	\$450 1/2	450	450	-5	4	0.10	2.1	0.14	33.6	
27 1/2	15 1/2	MSR EXPLORNT	\$265	240	265	+25	9			0.03	88.3	
22 1/2	20 1/2	MTL TRUST PR	\$21 1/2	21 1/2	21 1/2	21 1/2	4	2.00	9.3			
17 1/2	11 1/2	MULTIBANC NT	\$13 1/2	12 1/2	13 1/2	+1/2	5					
18 1/2	16 1/2	MULTIBANC PR	\$17 1/2	17 1/2	17 1/2	-1/2	1	0.63	9.2			
20 1/2	11 1/2	MUN FINCL	\$18 1/2	17 1/2	18 1/2	+1/2	1	1.55	3.0	1.94	9.4	
10 1/2	9 1/2	MUN FINCL S1	\$10 1/2	10	10	-1/2	1	1.00	10.0			
10 1/2	9 1/2	MUN FINCL A	\$16 1/2	15 1/2	15 1/2	-1/2	20	0.60	3.9	2.13	7.3	
10 1/2	9 1/2	MUN SAL 9.75	\$10 1/2	10 1/2	10 1/2	10 1/2	1	0.98	9.5			
28 1/2	10	MURGOLO RES	\$18	16	17	+1	5					
400 1/2	60 1/2	MUSCOCHO EXP	\$90	60	90	+15	220			-0.12		
35 1/2	5	MVP CAP WT	\$8	8	8	+1	2					
67 1/2	20	MVP CAPITAL	\$39	36	36	-3	314			-1.33		
15 1/2	10 1/2	NATIONAL BKN	\$11	10 1/2	10 1/2	-1/2	231	0.80	7.5	0.06	177.1	
30 1/2	27	NATL BKN SRB	\$29 1/2	29	29 1/2	-1/2	3	2.69	9.2			
24 1/2	21 1/2	NATL BKN SRB	\$22 1/2	22 1/2	22 1/2	+1/2	3	2.42	10.8			
22 1/2	20 1/2	NATL BKN SRB	\$22	22	22	22	2	2.00				
26 1/2	24 1/2	NATL BKN SRB	\$25 1/2	24 1/2	24 1/2	-1/2	9	2.38	9.7			
160 1/2	28	NATL BUS SYS	\$47	43	43	-6	87			-2.34		
21 1/2	5	NATL PETE	\$16	13	15	+3	42			-0.02		
37 1/2	20	NATL RES EXP	\$33	31	33	+1	8			-0.08		
9 1/2	380	NATL SEA N V	\$380	380	380	380	1	0.10	2.6	-0.79		
10 1/2	400	NATL SEA PRD	\$410	400	400	-10	54	0.10	2.5	0.04	100.0	
28 1/2	24 1/2	NATL SEA PRD	\$26 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/2	10	0.80	3.0	2.03	12.9	
30 1/2	10	NEARCTIC RES	\$12	12	12	12	1					
39 1/2	14	NELSON VENDO	\$26	26	26	26	3			-0.25		
26 1/2	85	NELSONA GLOFL	\$115	105	105	-5	38			0.08	10.9	
27 1/2	15	NEW GOLDEN S	\$18	17	18	18	15					
27 1/2	14	NEW KELORE	\$17	17	17	17	7					
10 1/2	40	NEW PROV DEV	\$45	40	40	40	7			0.01	40.0	
117 1/2	65	NEWALTA CORP	\$98	95	95	-4	8					
21 1/2	11 1/2	NEWBRIDGE NTW	\$16 1/2	14 1/2	15 1/2	-1/2	124					
42 1/2	5	NEWFIELD MS	\$12	8	10	+1	265					
42 1/2	160	NEWHAWK GOLD	\$230	280	305	+5	80					
68 1/2	18	NEWSCOPE RES	\$21	18	18	-2	103			-0.04		
20 1/2	17 1/2	NEWTEL ENTPR	\$19 1/2	19 1/2	19 1/2	19 1/2	14	1.36	7.1	1.86	10.3	
25 1/2	24 1/2	NEWTEL 7.88	\$25	25	25	-1/2	1	1.97	7.9			
50 1/2	10	NEXUS RESOUR	\$20	19	19	-1	19					
11 1/2	5 1/2	NFLD CAP B	\$6 1/2	5 1/2	5 1/2	+1/2	1	0.30	5.1	0.44	13.4	
10 1/2	8 1/2	NFLD CAP B	\$8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 1/2	1	0.30	3.3	0.31	29.0	
10 1/2	20	NFLD EXPL CO	\$22	22	22	+2	2					
21 1/2	19 1/2	NFLD TEL 975	\$20 1/2	20 1/2	20 1/2	+1/2	1	1.95	9.5			
17 1/2	64	NHI NELSN PR	\$150	145	145	-5	12	0.29	19.8			
17 1/2	45	NHI NELSON	\$10	10	10	+1/2	4			0.30	33.3	
17 1/2	8 1/2	NILX RESOUR	\$5	4	4	-1	22					
17 1/2	8 1/2	NOMA AND B	\$9 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/2	307	0.24	2.7	0.43	20.6	
17 1/2	8 1/2	NORAMA M WT	\$9 1/2	8 1/2	8 1/2	-1/2	7	0.24	2.6	0.81	11.1	
89 1/2	37	NORAMCO MN	\$43	37	40	+3	109			-3.31		
35 1/2	29	NORANDA FLT	\$29 1/2	29	29	-1/2	9	2.48	8.6	0.17	170.6	
16 1/2	12 1/2	NORANDA FOR	\$13 1/2	12 1/2	13 1/2	+1/2	68	0.80	6.1	1.72	7.6	
28 1/2	20 1/2	NORANDA INC	\$21 1/2	20 1/2	21 1/2	+1/2	797	1.00	4.7	2.19	9.8	
32 1/2	25 1/2	NORANDA 7.75	\$26 1/2	25 1/2	26 1/2	+1/2	31	1.94	7.3			

(suite de la page 64)

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/ben.
8	385		TUCKAHOE F A	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	- 1/4	6	0.12	2.3	0.46	11.4
95	30		TUDOR CORP	80	70	75	- 5	27	0.04	4.7	-0.12	
25	3		TURBO R WTS	4	3	3	- 1	97				
42	42		TURBO RESRCE	47	42	44	- 3	646			-0.01	
28	13		TUT ENTERPR	15	13	15		15			-0.12	
75	8		TWIN RICH B	9	9	9		6			-0.55	
55	15		TYLER RES	25	20	20	- 4	72			-0.10	
92	4		TYMAR RES	92	75	85	+ 10	26			-0.22	

U / V

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/ben.
18 1/2	14 1/4		UAP INC A	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	+ 1/4	4	0.46	2.5	1.38	13.5
26	24 1/4		ULS CAP 2.25	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4		8	2.25	9.0		
82	30		ULSTER P WT	75	60	60	- 15	13				
320	190		ULSTER PETRO	305	285	295	- 20	338			0.13	22.7
7 1/4	5 1/4		ULTRAMAR	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	+ 1/4	287	0.16	2.1	0.54	14.1
25 1/4	24 1/4		ULTRAMAR 875	\$25	25	25	- 2	39				
270	101		UN COIN MNS	270	255	260	- 15	1	1.85	5.5	1.30	25.8
36 1/2	32 1/2		UN CORP LTD	\$33 1/2	33	33 1/2	+ 1/4	4	1.50	9.2		
17	16		UN CP 595150	\$16 1/4	16	16 1/4	+ 1/4	1			-2.44	
5 1/4	280		UN KENO HILL	295	280	285	- 5	33				
50	13		UN REEF PETE	14	13	13		62				
11 1/2	8 1/4		UNICOR SEC A	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4		6	0.09	0.8	0.62	17.9
30	18		UNICORP WT	25	18	18	- 7	90				

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	12,51 \$	par action A	15-02-90
CMP 1989 Ress. (Toronto)	—	par part	—
CMP 1989 II Ress. (Tor.)	97,28 \$	par part	15-02-90
Canada Income Plus Fund	9,76 \$	par action	15-02-90
Central Fund	6,57 \$	par action A	15-02-90
Fonds Croissance Québec	6,14 \$	par action A	15-02-90
Fonds Européen de priv.	11,76 \$	par action	13-02-90
Nim and Co. (1988)	82,08 \$	par action	13-02-90
Q.M.E. (1989) Expl. min.	90,25 \$	par part	16-02-90
Q-Vest Mutual Fund III	8,16 \$	par part	13-02-90
Value Investment Toronto	8,91 \$	par action	15-02-90

INDICES DERAGON LANGLOIS - LES AFFAIRES

Indices	Ferm. 16-02-90	Var. en 1 semaine	Ratio cours-bén.	52 sem. Haut	52 sem. Bas
Québec	907,79	- 6,39	12,57	1035,59	883,79
Consomm.	790,69	- 17,15	16,68	847,67	685,52
Industriel	1254,37	- 25,64	10,74	1494,98	1254,37
Finance	1201,61	- 13,45	12,98	1247,71	1045,42
Pâtes et papiers	1147,86	- 11,77	6,55	1533,62	1147,86
Technologie	670,10	17,41	252,93	801,86	652,39
Commerce	865,08	- 2,62	9,20	938,85	732,12
Média-commun.	1075,94	- 8,34	14,90	1437,71	1075,94

Base : 1000, le 3 janvier 1986

COURS DES CHANGES (05-02-90)

Pour un dollar, vous avez...

Pays	Unité Monétaire	\$ CA
Afrique du Sud (rép)	Rand	2.1080
Afrique française	Franc CFA	235.86
Allemagne de l'Ouest	Deutsche Mark	1.3889
Antilles anglaise	Dollar	2.2357
Argentine	Austral	2398.0902
Australie	Dollar	1.0897
Autriche	Schilling	9.77
Bahamas	Dollar	0.8298
Barbades	Dollar	1.6690
Belgique	Franc	29.00
Bermudes	Dollar	0.8298
Bésil	Cruzado	24.8118
Chili	Peso	239.78
Colombie	Peso	372.68
Cuba	Peso	0.6612
Danemark	Couronne	5.3555
Égypte	Livre	2.1436
Espagne	Peseta	89.71
États-Unis	Dollar	0.8298
Finlande	Mark	3.2682
France	Franc	4.7173
Grèce	Drachme	130.67
Haiti	Gourde	4.1489
Hong Kong	Dollar	6.4741
Inde	Roupie	14.0048
Iran	Rial	57.62
Israël	Shequels	1.6079
Italie	Lire	1028.52
Jamaïque	Dollar	4.4800
Japon	Yen	119.85
Liban	Livre	457.18
Maroc	Dirham	6.6153
Mexique	Peso	2238.58
Nicaragua	Cordoba	33241.35
Norvège	Couronne	5.3604
Nouvelle-Zélande	Dollar	1.4005
Pakistan	Roupie	17.67
Pays Bas	Florin	1.5647
Pérou	Inti	5594.9603
Philippines	Peso	18.68
Porto-Rico	Dollar	0.8298
Portugal	Escudo	122.42
Rép. Dominicaine	Peso	6.9931
Roumanie	Leu	17.4256
Royaume-Uni	Sterling	0.4870
Singapour	Dollar	1.5432
Sri Lanka	Roupie	32.78
Suède	Couronne	5.0774
Suisse	Franc	1.2344
Tchécoslovaquie	Couronne	13.7745
Tunisie	Dinar	0.7447
Turquie	Lire	1956.93
U.R.S.S.	Rouble	0.4987
Vénézuéla	Bolivar	35.77
Yugoslavie	Dinars	9.69

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. act. (\$)	Cours/ben.
12 1/2	11 1/4		UNICORP 1.17	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4	+ 1/4	46	1.17	10.0		
19	17 1/4		UNICORP 10%	\$18	17 1/4	17 1/4	- 1/4	1	2.00	11.3		
7 1/4	425		UNICORP CDA A	\$7 1/4	425	435	- 5	23	0.20	4.6	-3.23	
9 1/4	7 1/4		UNICORP CDA B	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4		1	0.20	2.7	-0.04	
9 1/2	8 1/4		UNIGESCO 65	\$9	8 1/4	8 1/4	- 1/4	3	0.65	7.4		
5	330		UNIGESCO B	400	390	395	- 5	21	0.14	3.5	0.30	13.2
27 1/4	17 1/4		UNION CARBID	\$18	17 1/4	17 1/4	- 1/4	7	0.30	1.7	1.76	10.1
12 1/4	9 1/4		UNION ENTERP	\$12	11 1/4	12	+ 1/4	25	0.50	4.2	0.89	13.5
40	36 1/2		UNION G PR A	\$39 1/4	39 1/4	39 1/4	+ 1/4	1	2.75	7.0		
34 1/2	32 1/4		UNION G PR B	\$34 1/2	34 1/4	34 1/4	+ 1/4	1	3.00	8.8		
310	140		URANIUM RES	160	145	150	- 5	20				
185	55		US PRECIOUS	104	90	100	- 3	21			-0.39	
25 1/4	24 1/4		US STEEL 9%	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	+ 1/4	7	2.25	9.0		
195	91		UTD N A RES	152	140	144	- 9	25				
14 1/4	8 1/4		UTD WESTBNE	\$9 1/2	9 1/4	9 1/2	- 1/4	30	0.26	2.7		
19 1/4	8		VALUE INVEST	\$8 1/4	8	8 1/4	- 1/4	14	0.11	1.4	0.08	101.6
28	19 1/4		VARIETY 51.30	\$28	26 1/4	27 1/4	+ 1/4	208	1.30	4.7		
405	235		VARIETY CORP	405	380	395	- 15	1525			0.19	17.3
74	14		VARIETY CP WT	\$3	47	50	- 2	504				
22 1/4	19		VARIETY 130US	\$22 1/4	22 1/4	22 1/4	+ 3/4	1	1.30	5.7		
43	10		VEDRON LTD	\$18	15	16	- 6	63			-0.09	
230	115		VENTECH HLTH	145	130	135	+ 5	26			-3.05	
475	200		VENTRA G PR1	225	210	225	+ 15	5				
10	5		VENTRA G SR1	\$5	5	5						
165	20		VENTRA GRP	80	75	80	+ 15	22			-0.28	
6	390		VGM CAPITAL	475	450	450	- 25	1	0.03	0.7	0.18	25.0
5 1/4	395		VICEROY HM A	425	410	425	+ 15	4	0.20	4.7	0.41	10.4
6 1/4	325		VICEROY RES	460	445	445	- 15	37			0.01	445.0
20 1/4	13 1/4		VIDEOTRON	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	+ 1/4	15	0.12	0.8	0.61	23.6
60	15		VISTA INTL A	23	22	23	+ 2	14				
455	300		VITRAN CORP	455	440	440		8			0.23	19.1

W / X

19 1/4	16 1/2		W FRASER TIM	\$18 1/2	18 1/4	18 1/4	+ 1/4	72	0.40	2.2	1.84	9.9
41	18		WADDY LAKE R	23	18	18	- 6	38			-0.03	

PLACEMENT

Sanivan: sa vente sera terminée d'ici au 9 mars

La vente du spécialiste du nettoyage industriel et de la protection de l'environnement **Sanivan** (Mtl, 4,70\$) par ses actionnaires majoritaires devrait se concrétiser d'ici au 9 mars prochain.

C'est ce qu'a révélé aux **AFFAIRES Jean-Luc Caron**, vice-président exécutif du groupe de transport routier **GTL**, qui détient 50% de **Sanivan**. **GTL** appartient à la famille **Lefebvre**, également actionnaire majoritaire du locateur de camions **Location Intercan** (Mtl, 1,55\$).

Le processus de mise en vente a été amorcé l'automne dernier alors qu'un mandat a été confié à **Valeurs mobilières T-D**. Plusieurs groupes canadiens et étrangers auraient alors manifesté un intérêt pour obtenir le dossier d'information préparé par le courtier.

«Les rencontres avec les groupes intéressés sont maintenant achevées. Les finalistes ont jusqu'au 2 mars prochain pour déposer une offre ferme et finale. Nous nous donnons quatre ou cinq jours pour les évaluer», a précisé **M. Caron**.

M. Caron préfère taire pour le moment l'identité des finalistes, leur nombre et leur origine.

À la recherche d'un partenaire dans Intercan

Rappelons que quelques semaines après avoir mis en vente son intérêt de 50% dans **Sanivan**, la famille **Lefebvre** a également manifesté son intention de dénicher un bailleur de fonds ou un partenaire dans **Intercan**.

L'actionnaire majoritaire est ouvert à toute forme d'alliance. L'envergure de l'investissement recherché est aussi sujet à négociation.

«Le processus de pour-

parlers avec des groupes intéressés se poursuit. Nous n'avons pas fixé d'échéancier», a indiqué **M. Caron**.

Au troisième trimestre de 1989, **Intercan** essayait un sixième déficit trimestriel. La société annonçait alors qu'elle ferait rapport à son principal banquier sur une base mensuelle.

Plus de 18 mois après l'acquisition du concurrent **Visway** au coût de 31,4 M\$, **Intercan** n'avait toujours pas réussi à en tirer profit.

En 1988, la famille **Lefebvre** avait dû injecter 10 M\$ dans **Intercan** pour assainir son bilan.

DOMINIQUE

BEAUCHAMP

RENDEMENT (1.6) DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (au 16-02-90)

Description	1 an ⁵	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations du Trésor U.S. rendement à l'échéance	8,02	8,28	8,28	8,32	8,35	8,36	8,53
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	12,11	11,50	11,13	10,96	10,79	10,35	9,98
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	12,16	11,65	11,37	11,26	11,18	10,86	10,67
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	12,21	11,71	11,47	11,35	11,25	11,02	10,85
Obligations municipales québécoises rendement à l'échéance	12,51	12,00	11,65	11,60	11,50	11,25	11,10
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	12,60	12,20	11,90	11,75	11,65	11,02	10,85
Obligations négociables à fort escompte ² rendement à l'échéance ³	14,33	14,13	14,07	14,20	14,20	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada ⁴ rendement à l'échéance	12,16	11,80	11,50	11,35	11,19	10,75	10,28
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance ⁴	12,35	12,05	11,80	11,70	11,55	11,10	10,63

¹ L'acheteur d'obligations négociables doit connaître le rendement à l'échéance de l'obligation. C'est ce rendement qu'il doit utiliser pour juger de la valeur de l'obligation.

² Une obligation à fort escompte est une obligation négociable dont le coupon annuel d'intérêt est sensiblement moindre que les taux courants du marché. Le coupon annuel d'une obligation à fort escompte se situe actuellement entre 4% et 6,5%.

³ Le rendement à l'échéance calculé pour les obligations à fort escompte est le rendement équivalent de l'obligation en termes de certificat de dépôt. Il s'agit donc du rendement qui devrait rapporter un certificat de dépôt de même échéance pour accorder un rendement après impôt équivalent à celui d'une obligation à fort escompte. Pour effectuer le calcul, nous avons supposé un taux marginal d'impôt de 50% et que le contribuable pourra utiliser pleinement son exemption de 100 000 \$ à vie sur le gain de capital.

⁴ Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée.

⁵ Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.

• Rendements offerts aux institutions.

Source: Canagex Placements ltée

Tableau: LES AFFAIRES

Y / Z

90

LES DERNIERS-NÉS D'UNE GRANDE FAMILLE



Les nouveaux télécopieurs ImageFax[™], derniers-nés de la grande famille de Bell Canada profitent de la réputation solide de Bell au niveau de la fiabilité et du service.

De leur côté, les entreprises qui se procurent un télécopieur ImageFax profitent de l'expérience et de la compétence des conseillers de Bell, et bénéficient en tout temps d'un service hors pair. Et afin de les assurer d'une plus grande tranquillité d'esprit, les utilisateurs sont même reliés par téléphone à un centre de diagnostic. On peut ainsi au moyen d'un simple appel téléphonique identifier l'origine de tout problème, qu'il provienne de l'appareil lui-même ou de la ligne de transmission, et intervenir rapidement.

Les nouveaux télécopieurs ImageFax EX et LX sont compacts et simples à utiliser.

Le modèle LX est pourvu d'une mémoire de 6 pages et d'une capacité d'alimentation de 30 pages, alors que le modèle EX, auquel on a intégré un répondeur, est doté d'une capacité d'alimentation de 10 pages.

Ces télécopieurs sont offerts à prix concurrentiels et il est possible à ceux qui ne désirent pas en faire l'achat direct de profiter d'une location avec option d'achat, selon les modalités du Contrat à tarifs fixes de Bell.

Pour en savoir plus long, composez sans frais le 1 800 361-BELL.

**L'efficacité
passe par Bell[™]**

Bell

La CVMQ convoque Lévesque Beaubien Geoffrion à une audience au sujet de Paul Martin

■ La Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) a convoqué le courtier en valeurs mobilières Lévesque Beaubien Geoffrion à une audience publique cette semaine pour exposer les motifs de sa recommandation du 15 décembre 1989 au sujet de la conversion des débentures de Paul Martin (Mtl, 0,23\$).

Le courtier sera également invité à décrire les circonstances entourant l'exercice du droit de vote par procuration lors de l'assemblée extraordinaire convoquée le 27 décembre.

L'audience publique permettra à la CVMQ de déterminer s'il y a lieu de prendre des mesures en vertu des articles 152 et 273 de la Loi sur les valeurs mobilières.

Le premier article vise le retrait, la suspension ou l'imposition de restrictions au permis d'exercice de courtier; le deuxième article permet à la CVMQ de prononcer un blâme contre le courtier.

Rappelons que des porteurs de débentures de Paul Martin s'étaient plaints de la façon dont Lévesque Beaubien Geoffrion avait usé des procurations ou abstentions pour obtenir la très grande majorité des votes lors de la proposition de conversion.

De plus, certains actionnaires considèrent avoir mal été servis par le courtier et le fiduciaire. Les actionnaires se sont plaints de ne pas avoir reçu les documents nécessaires avant le vote étant donné les courts délais de convocation de l'assemblée et la période congestionnée des postes durant les Fêtes.

La conversion des débentures en actions privilégiées transforme évidemment un titre de dette en avoir et soustrait l'entreprise des engagements financiers auxquels elle devait se plier. La conversion prévue pour le 28 février permet à l'entrepreneur général en construction d'éviter une faillite possible (voir l'éditorial en page 6).

Stages d'avocat ou de comptable à la CVMQ

■ La Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) offre

aux cabinets d'avocats et de comptables de détacher un de leurs membres ou employés pour un stage de 9 à 24 mois.

Ce programme a pour but de permettre aux jeunes avocats ou comptables d'acquérir une expérience comme membre du personnel de la CVMQ.

La Commission offre également cette possibilité aux courtiers en valeurs mobilières.

Les personnes intéressées peuvent communiquer avec Raynald Henry au 514-873-5326.

Les Logiciels Avantage à la Bourse de Vancouver

■ À la suite d'un premier appel public à l'épargne de 630 000 \$, Les Logiciels Avantage (Vanc., 1,40\$) est devenue une société ouverte.

Avantage est une petite société de la Ville de Québec qui met au point et commercialise des logiciels de comptabilité et de gestion.

L'entreprise a émis 600 000 actions à 1,05\$ chacune.

Pour la période de 11 mois terminée le 31 août dernier, Avantage montre des ventes de 1 M\$ et un profit net de 21 453\$. Au 31 août 1989, son actif atteignait 715 000 \$ avec une dette à long terme de 325 000 \$. Cette dette comprend un prêt de 250 000 \$ de la SOGIC. L'avoir des actionnaires, après l'émission, était d'environ 850 000 \$.

Les principaux produits de Logiciels Avantage sont des logiciels de comptabilité intégrée, de gestion des stocks, de comptabilité des salaires, de comptabilité et de gestion des bureaux d'avocats, d'optimétristes, de bureaux de dentistes et de clubs de vidéos.

Une des raisons de l'émission est la volonté de l'entreprise de percer le marché ontarien et celui de l'Ouest canadien. Des 600 000 \$ reçus de l'émission, Avantage prévoit investir 300 000 \$ pour la mise en marché de ses produits sur ces marchés. Avantage exploite un bureau à Toronto.

Les principaux dirigeants de Logiciels Avantage sont Louis Bellavance (président et chef de la direction), Alain Genest (vi-

ce-président, marketing et production), Sylvain Robert (vice-président, recherche et développement) et Johanne Ferland (secrétaire et vice-président financière).

L'émission a été parrainée par la firme montréalaise Mezzcap Financial Corporation, cette même entreprise qui avait réalisé le placement qui a permis au Groupe Coscient de s'inscrire à la Bourse de Vancouver. Depuis ce temps, Coscient a grandi et a réalisé une autre émission l'an dernier (admissible au réa) et est maintenant inscrite à la Bourse de Montréal.

À noter que Mezzcap détient 400 000 actions ordinaires d'Avantage.

Logiciels Avantage se transige à Vancouver sous le nom de AVI Software.

Shaw Industries acquiert Cable MFG

■ Shaw Industries (Tor., A, 16,25\$) vient de se porter acquéreur de toutes les actions de Geophysical Mfg. Alberta (Geocable) de Calgary.

Geocable est un fabricant de câbles géophysiques pour l'exploration sismique dans l'Ouest canadien. Ces câbles sont utilisés par les sociétés d'exploration pétrolière et gazière.

Exigences d'information pour sociétés ouvertes

■ Le cabinet de comptables Samson Bélair Deloitte & Touche vient de publier une nouvelle brochure destinée aux sociétés ouvertes intitulée *Nouvelles exigences d'information pour les sociétés ouvertes*.

La brochure de 30 pages détaille les nouvelles exigences quant au dépôt et à l'information à fournir par les sociétés ouvertes instaurées par les Commissions des valeurs mobilières du Québec et de l'Ontario.

Essentiellement, deux nouveaux éléments s'ajouteront au processus de présentation de l'information continue: une notice annuelle sous forme de formulaire et de nouveaux renseignements à fournir

dans le rapport annuel et qui s'intitulent *Analyse par la direction* (AD).

Ces nouvelles exigences pourront entrer en vigueur à compter des exercices se terminant le 31 décembre 1989. Elles modifieront donc le contenu du prochain rapport annuel et le calendrier de production des sociétés ouvertes.

Federal Industries adopte un plan de protection

■ À l'instar d'une douzaine d'autres sociétés canadiennes, le conseil d'administration de Federal Industries (Tor., 14,13\$) a récemment entériné un plan de protection des droits des actionnaires, mieux connu sous l'appellation de pilule empoisonnée.

Le but de ce plan est de protéger les actionnaires actuels advenant une tentative de prise de contrôle non sollicitée. Son but est d'assurer une offre juste et équitable pour tous les actionnaires.

À cet effet, Federated émettra des droits de souscription pour chaque action ordinaire de catégories A et B en circulation.

Les droits de souscription permettront aux actionnaires actuels d'acquérir des actions additionnelles de Federated à un escompte de 50% au marché, si un prétendant non sollicité accumule plus de 20% des droits de vote.

Le plan sera soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'assemblée annuelle du 9 mai prochain.

La Royale ouvre un bureau de gestion privée à Hong Kong

■ La Banque Royale (Mtl, 22,88\$) vient d'ouvrir un bureau de gestion privée à Hong Kong afin de dispenser des services spécialisés aux habitants d'Asie dont la valeur nette est élevée.

Le nouveau bureau s'adressera à deux clientèles: les particuliers bien nantis qui désirent émigrer au Canada et ceux qui ont besoin de services de gestion privée à l'échelle locale et internationale en Asie.

La Banque Royale a actuellement 16 bureaux de gestion privée à l'extérieur du Canada, dont deux dans la région du Pacifique, à Singapour et Taiwan.

CIBC achète des prêts d'un milliard de la Bank of New England

■ La CIBC (Mtl, 31,13\$) a conclu une entente de principe avec la Bank of New England (New York, 17,88\$ US) en vertu de laquelle la Banque de Commerce ac-

querra un portefeuille de prêts d'une valeur d'un milliard de dollars.

Les versements requis pour la transaction s'échelonneront de février à avril 1990. Le portefeuille, vendu au pair, est constitué de prêts à l'industrie américaine des médias et des communications.

Certains employés de la Bank of New England se joindront au Groupe de communications et de divertissement de la Banque de Commerce.

La Bank of New England doit procéder à des ventes d'éléments d'actif pour solidifier ses ratios de capital. La banque souffre de mauvaises créances dans l'immobilier.

Tee-Comm émet des droits

■ Tee-Comm Electronics (Mtl, 0,32\$) a déterminé les conditions de son émission de droits annoncée en décembre dernier. Ainsi, les actionnaires de Tee-Comm recevront un droit de souscription pour chaque action détenue le 23 février 1990.

Ces droits permettront à l'actionnaire de souscrire à des actions ordinaires de Tee-Comm à raison de quatre droits en plus de 0,30\$ pour chaque action. Les droits viennent à échéance le 16 mars 1990.

La firme de courtage Merit Investment conseille Tee-Comm Electronics pour cette émission.

D. BEAUCHAMP
B. MOONEY

LES 500 PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC

Votre entreprise est-elle inscrite au répertoire des "500" ?

Pour inscrire votre entreprise au répertoire des "500" (si ce n'est déjà fait), il vous suffit de compléter le coupon ci-après. Un questionnaire vous parviendra en février pour la prochaine édition du 16 juin.

ENTREPRISE _____

RÉPONDANT _____ FONCTION _____

ADRESSE _____

VILLE _____ PROVINCE _____ CODE POSTAL _____

TÉLÉPHONE _____ TÉLÉCOPIEUR _____

Retournez à: Céline Gélinas, LES AFFAIRES,
465, rue Saint-Jean, 9e étage,
Montréal (Québec) H2Y 3S4

PLACEMENT

Résultats financiers

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 36 Bénéfices en hausse : 15 en baisse : 20

Compagnie	Bénéfices avant postes extraordinaires 000 \$				Revenus bruts (000 \$)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Andrés (Vins)	4 324 2 046	3 815 2 266	0,96 0,45	0,85 0,51	46 056 18 531	47 453 18 711	9 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
Aub. des Gouverneurs	3 033	5 646	0,37	0,68	39 885	39 769	12 m.	31-12-89
British Airways	398 000 86 000	330 000 61 380	5,50 1,19	4,59 0,85	6 900 000 2 220 000	6 138 000 1 958 000	9 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
Canadien Pacifique	745 000 190 000	820 000 207 000	2,35 0,60	2,65 0,65	n.d. n.d.	n.d. n.d.	12 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
Ciment St-Laurent	72 057 19 612	86 602 30 430	1,78 0,48	2,15 0,76	727 225 190 861	732 734 219 110	12 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
Consumers Packaging ²	(11 000)	(42 700)	(0,66)	(3,43)	561 600	388 600	12 m.	31-12-89
Desjardins Trustco	1 128	8 581	0,06	0,48	358 194	278 647	12 m.	31-12-89
Dickenson Mines	4 602	6 063	0,29	0,41	55 256	46 454	12 m.	31-12-89
Dionne Textiles	132	625	0,03	0,16	11 200	12 500	3 m.	31-12-89
Donohue	44 250 9 237	68 691 18 286	1,37 0,28	2,21 0,58	641 472 154 691	648 337 172 702	12 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
Echo Bay ¹	36 000	54 400	0,36	0,56	297 000	267 700	12 m.	31-12-89
E-L Financial	8 426	10 335	2,19	2,69	696 924	610 928	12 m.	31-12-89
Federal Industries	45 600 15 100	48 800 13 500	1,57 0,51	1,86 0,51	2 300 000 593 700	1 900 000 478 500	12 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
Fletcher Challenge	237 600	217 800	n.d.	n.d.	4 556 000	3 660 000	6 m.	31-12-89
Haley Industries	480	793	0,05	0,08	8 580	9 319	3 m.	31-12-89
Ideal Métal	138	1 418	0,01	0,13	31 950	33 451	3 m.	31-12-89
Investors Group	50 319	41 765	2,04	1,68	358 845	296 433	12 m.	31-12-89
IPL	466	492	0,07	0,07	13 100	14 200	3 m.	31-12-89
Laperrière & Verreault	1 178	1 430	0,26	0,33	87 600	50 500	9 m.	31-12-89
La Verendrye	8 987	(133)	0,50	(0,01)	12 679	2 669	12 m.	31-12-89
Lonvest	97 000 24 000	86 000 20 000	2,27 0,55	2,07 0,47	3 442 000 839 000	3 075 000 741 000	12 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
North American Life	50 400	35 800	s.o.	s.o.	1 800 000	1 400 000	12 m.	31-12-89
Parkland Industries	1 142 616	717 153	0,21 0,11	0,13 0,03	73 600 36 300	56 500 26 800	6 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
PCL Industries	3 000	(3 089)	0,43	(0,57)	228 200	210 200	12 m.	31-12-89
Scott Paper	17 969	16 245	1,18	1,06	436 017	313 173	12 m.	31-12-89
Shasper	(10)	(10)	nil	nil	6 781	6 548	3 m.	31-12-89
Shermag	92	844	0,01	0,08	37 985	34 118	9 m.	29-12-89
Stelco	79 103	66 360	2,13	1,96	2 759 935	2 738 784	12 m.	31-12-89
Sun Life	239 000	247 000	s.o.	s.o.	5 682 000	4 959 000	12 m.	31-12-89
Transit (Fourgons)	444 247	436 125	0,12 0,07	0,12 0,03	3 864 2 257	3 636 1 740	6 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
Trilon	218 000	169 000	2,35	2,14	5 060 000	3 883 000	12 m.	31-12-89
UAP	13 011	9 078	1,40	1,22	407 789	351 988	12 m.	31-12-89
Union Enterprises	14 040	14 408	0,38	0,42	1 220 031	1 160 235	9 m.	31-12-89
Vitrin Corp.	1 617 872	2 137 587	0,29 0,16	0,38 0,10	75 500 29 100	48 000 14 900	12 m. 3 m.	30-11-89 30-11-89
Westar Mining	(15 600) (11 700)	(7 600) 400	n.d. n.d.	n.d. n.d.	491 600 122 300	457 100 120 500	12 m. 3 m.	31-12-89 31-12-89
Wharf Resources ¹	5 832	7 850	0,30	0,42	29 421	25 642	12 m.	31-12-89

¹ en dollars US n.d.: non disponible s.o.: sans objet
² la perte de l'exercice 1989 inclut des charges inhabituelles avant impôts de 24,6 M\$.

Tableau: LES AFFAIRES

À cause de Location Desjardins

Trustco Desjardins: les provisions contribuent à la baisse du bénéfice

■ L'exercice 1989 de Trustco Desjardins (Mtl, 3,40\$) se termine avec un bénéfice net de 1,1 M\$ ou 0,06\$ par action comparativement à une perte nette de 1,2 M\$ ou 0,07\$ par action en 1988.

La situation semble confortable, mais il ne faut pas oublier que la perte de l'an dernier tenait compte d'un poste extraordinaire de 9,8 M\$ et d'une perte de 2,5 M\$ pour activité discontinuée. Le bénéfice de 1988 était donc de 11,1 M\$ ou 0,62\$ par action avant les deux postes.

Pour l'exercice clos le 31 décembre dernier, il n'y a aucun poste extraordinaire, ni activité discontinuée. Toutefois, la progression du bénéfice net a

été freinée par l'augmentation importante des provisions pour pertes qui sont passées de 6,3 M\$ en 1988 à 26,4 M\$ en 1989.

Cela a eu pour effet de réduire les revenus avant frais d'exploitation qui sont passés de 82,8 M\$ en 1988 à 74,7 M\$ en 1989, en baisse de 10%.

L'accroissement de 20,1 M\$ des provisions pour pertes a été affecté pour l'essentiel au portefeuille de crédit-bail de Location Desjardins à la suite d'une révision en profondeur des pratiques administratives. Une série de mesures ont été implantées pour corriger certaines faiblesses.

Quant aux revenus d'honoraires, ils ont augmenté de 10% pour at-

teindre 30,4 M\$. À ce chapitre, les meilleures performances ont été réalisées au niveau des plans d'épargne, de l'administration, de la garde des titres ainsi qu'à la gestion de portefeuilles.

Selon Carole Foster, conseiller senior en communications chez Trustco Desjardins, la nouvelle structure organisationnelle mise en place en 1989 a permis de réduire considérablement le rythme de croissance des frais d'exploitation. Le taux d'augmentation de ces dépenses s'est établi à 13% en 1989 par rapport à 21% l'année précédente.

PAUL A.
GIRARD

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Groupe Plastique Moderne

22 février 1990, 15 h
Hélène de Champlain, Mtl

Teinturiers Hubbard

23 février 1990, 12 h
Grand Hôtel, Mtl

Menora Resources

26 février 1990, 11 h
2020 University, Mtl

Rogers

Communications

26 février 1990, 15 h
Centre Canadien d'architecture, Mtl

Normabec

27 février 1990, 14 h
2020 University, Mtl

Anodor

28 février 1990,
107, Perry Drive,
Val-d'Or

Bois Franc Royal

28 février 1990, 14 h
Host. Rive Gauche, Mtl

Paul Martin

5 mars 1990, 11h
1740, boul. René-Lévesque, Mtl

Lavalin Tech

6 mars 1990, 10 h
1100, boul. René-Lévesque, Mtl

Groupe

Transcontinental GTC

8 mars 1990, 16 h
Ritz Carlton, Mtl

Boralex

9 mars 1990, 9 h 30
Reine Elizabeth, Mtl

CAMS Terre Noires

12 mars 1990, 16 h
Hôtel des Gouverneurs Le Grand, Mtl

Matco Mart

14 mars 1990, 16 h
Hôtel des Gouverneurs Le Grand, Mtl

Mux Lab

14 mars 1990, 15 h
Tour de la Bourse, Mtl

Desjardins Deragon

Langlois
15 mars 1990, 10 h
Reine Elizabeth, Mtl

Logibec

22 mars 1990, 14 h
Grand Hôtel, Mtl

Prix
DOMUS
1990



Vous méritez ce qu'il ya de mieux!
Récompensé pour la seconde fois par le prix Domus

RIVE DROITE PHASE TROIS

CONDO S
LE
Rive Droite
SAINT-LAMBERT

Condos le Rive Droite
3 boulevard Simard
bureau 302
Saint-Lambert
(514) 671-0142
lundi, mardi, mercredi:
12h à 19h
jeudi, vendredi:
12h à 17h
samedi: 11h à 17h



Bénéfice en hausse de 10 % pour Scott Paper

Les activités canadiennes de **Scott Paper** (Tor., 17,25 \$) ont permis une augmentation de 10,6% du bénéfice net et de 39% des ventes au cours de l'exercice financier terminé le 31 décembre.

Ainsi, le bénéfice net est passé à 17,9 M\$ ou 1,18\$ par action cette année en comparaison avec 16,2 M\$ ou 1,06\$ par action l'an dernier. Au chapitre des ventes, la progression est plus étonnante, passant de 313 M\$

en 1988 à 436 M\$ en 1989.

Selon **John J. Herb**, vice-président de l'entreprise, le bon rendement de Scott Paper est principalement attribuable à trois facteurs précis: l'acquisition de la division **White Swan Tissue** de la forestière **E. B. Eddy** en date du 28 mars 1989; la vente au cours du quatrième trimestre de sa participation de 50% dans **Sancellia**, une société oeuvrant dans le secteur des produits de santé; et le rendement solide des divisions ventes et

fabrication.

A elle seule, l'acquisition de **White Swan** a permis de hausser de 123 M\$ les ventes de 1989. Cependant, elle a aussi entraîné une augmentation des coûts de production à court terme, en plus de l'accroissement de 13,6 M\$ des intérêts débiteurs et d'une importante hausse de 132,8 M\$ au chapitre de la dette à long terme.

Notons finalement que le gain de 6,5 M\$ réalisé sur la vente de **Sancellia** a été neutralisé par certains coûts liés à **White Swan** qui ne sont pas susceptibles de se répéter.

Forte baisse des profits de Shermag

Pour la période de neuf mois terminée le 29 décembre 1989, les revenus de **Shermag** (Mtl, 1,15 \$), malgré une conjoncture économique difficile, se sont élevés à 37,9 M\$, en hausse de 11,3% sur les quelque 34,1 M\$ réalisés un an auparavant.

Toutefois, le bénéfice net avant poste extraordinaire a atteint seulement 92 000\$ ou 0,01\$ par action comparativement à 844 000\$ ou 0,08\$ pour la même période de l'exercice précédent.

Une année de croissance pour UAP

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre, **UAP** (Mtl, 18 \$) a maintenu un palmarès fort enviable: hausse des ventes de 15,8%; hausse du bénéfice avant poste extraordinaire de 43,3%; et acquisition de 21 petites sociétés au coût de 14,4 M\$.

Leader canadien dans la distribution et le réusinage de pièces pour véhicules motorisés, **UAP** a fait passer ses ventes de 352 M\$ en 1988 à 408 M\$ en 1989. Cette hausse s'explique en

grande partie par la poursuite du programme d'acquisition de même que par la consolidation des ventes des entités de **NAPA** dans l'Ouest canadien.

Quant au bénéfice avant postes extraordinaires, il a atteint 13 M\$ comparativement à 9 M\$ un an auparavant. Après postes extraordinaires, le bénéfice de 1989 se chiffre par 13,2 M\$ ou 1,40\$ par action comparativement à 7,9 M\$ ou 1,22\$ par action en 1988, en hausse de 66,5%.

PAUL-A. GIRARD

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **B.C. Gas**: augmentation du div. trimestriel de 0,02\$ à 0,2050\$ par action; payable le 28-02-90 aux actionnaires inscrits le 16-02-90.
- **Bright & Co.**: div. semestriel de 0,125\$ par action; payable le 01-04-90 aux actionnaires inscrits le 15-03-90.
- **Consumers Packaging**: diminution du div. trimestriel de 0,10\$ à 0,125\$ par action; payable le 09-03-90 aux actionnaires inscrits le 23-02-90.
- **Davis Distributing**: div. semestriel de 0,03\$ par action; payable le 22-03-90 aux actionnaires inscrits le 08-03-90.
- **Donohue**: div. trimestriel de 0,12\$ par action A; payable le 01-03-90 aux actionnaires inscrits le 28-02-90.
- **FCA International**: div. trimestriel de 0,02\$ par action; payable le 30-03-90 aux actionnaires inscrits le 16-03-90.
- **Finning**: augmentation du div. trimestriel de 0,015\$ à 0,115\$ par action; payable le 09-03-90 aux actionnaires inscrits le 23-02-90.
- **Great Lakes Group**: div. trimestriel de 0,21\$ par action; payable le 16-05-90 aux actionnaires inscrits le 30-04-90.
- **Inco**: div. trimestriel de 0,25\$ US par action; payable le 20-03-90 aux actionnaires inscrits le 26-02-90.
- **International Paper**: div. trimestriel de 0,42\$ US par action; payable le 15-03-90 aux actionnaires inscrits le 23-02-90.
- **Lafarge Corp.**: div. trimestriel de 0,10\$ US par action; payable le 01-03-90 aux actionnaires inscrits le 23-02-90.
- **Lonvest Corp.**: augmentation du div. trimestriel de 0,025\$ à 0,275\$ par action; payable le 31-03-90 aux actionnaires inscrits le 12-03-90.
- **Noranda (Foresterie)**: div. trimestriel de 0,20\$ par action; payable le 21-03-90 aux actionnaires inscrits le 01-03-90.
- **Peoples**: div. trimestriel de 0,11\$ par action; payable le 15-03-90 aux actionnaires inscrits le 01-03-90.
- **Seagram**: div. trimestriel de 0,35\$ US par action; payable le 15-03-90 aux actionnaires inscrits le 28-02-90.
- **Québec Téléphone**: div. trimestriel de 0,26\$ par action; payable le 01-04-90 aux actionnaires inscrits le 16-02-90.
- **TransAlta Utilities**: div. trimestriel de 0,245\$ par action; payable le 01-04-90 aux actionnaires inscrits le 20-02-90.
- **Trustco Desjardins**: div. trimestriel de 0,055\$ par action; payable le 30-03-90 aux actionnaires inscrits le 16-03-90.
- **Unigesco**: div. trimestriel de 0,1625\$ par action; payable le 31-03-90 aux actionnaires inscrits le 02-03-90.
- **Viceroy Homes**: div. trimestriel de 0,05\$ par action A et B; payable le 01-03-90 aux actionnaires inscrits le 20-02-90.
- **Westcoast Energy**: div. trimestriel de 0,20\$ par action; payable le 31-03-90 aux actionnaires inscrits le 09-03-90.

Langlois Trudeau Tourigny avocats

Les associés de Langlois Trudeau Tourigny, avocats, sont heureux d'annoncer les nominations suivantes:



M. Marc A. Trahan



M. Pierre-Yves Leduc

Me Marc A. Trahan s'est joint au cabinet en décembre 1989 à titre d'associé. Il exerce sa profession depuis 1971 dans le domaine du droit du travail, du droit civil, du droit de construction, du droit des communications et du droit administratif. À son expertise en droit administratif, en droit civil et en droit du travail s'ajoute une expérience en matière de législation du fait de sa participation à plusieurs commissions parlementaires et comités des Communes.

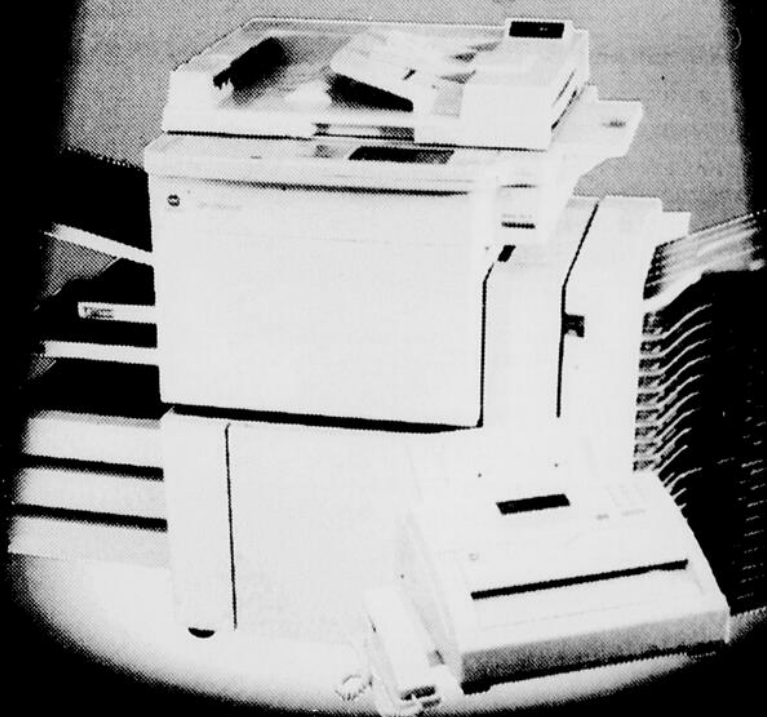
M. Marc A. Trahan a été conseiller spécial au ministère de la Justice du Québec en 1971, membre du contentieux de la Corporation Civitas jusqu'en 1973 et de 1973 à 1989, associé de l'étude Trahan & Associés.

M. Pierre-Yves Leduc s'est aussi joint au cabinet au mois de décembre 1989, à titre d'associé. Il oeuvre particulièrement dans les différents aspects du droit litigieux et des relations du travail. **M. Leduc** est aussi procureur à la cour municipale de la Ville de Saint-Laurent.

LA MÊME QUALITÉ QUE NOS APPAREILS-PHOTO...



MINOLTA



COPIEURS ET TÉLÉCOPIEURS MINOLTA

Pour connaître le dépositaire le plus près, consultez les Pages Jaunes, composez le 1-800-387-5242 ou remplissez le coupon ci-dessous.

J MINOLTA (MONTREAL) INC.
2705, boulevard Pitfield, Ville St-Laurent H4S 1T2 Télécopieur: (514) 335-3844

NOM: _____

TITRE: _____

COMPAGNIE: _____

ADRESSE: _____

TEL: () _____

PLACEMENT

En bref

Financement de 5,5 M\$ pour le Groupe Denis

■ Le Groupe Denis (Mtl, B, 1,65\$) a obtenu un financement à long terme de 5,5 M\$ de la Mutuelle du Canada, une compagnie du Groupe La Mutuelle. Ce financement est assuré par un prêt à terme d'une durée de 10 ans.

Le Groupe Denis, anciennement connu sous le nom **Équipements Denis**, utilisera cet argent pour financer la recherche et développement de sa division récolte. Denis, de Saint-Hyacinthe, est un fabricant d'équipement pour toutes les phases de l'exploitation forestière.

Celliers du Monde retire son offre

■ Le fabricant montréalais de vins et de cidres **Celliers du Monde** a retiré son offre pour acquérir toutes les actions en circulation de **T.G. Bright & Co.** (Tor., 12\$).

Dans une offre acceptée par les actionnaires majoritaires, Celliers du Monde se préparait à payer 20\$ l'action pour Bright.

L'entreprise montréalaise, sans préciser ce qui est à l'origine de sa décision,

mentionne qu'elle est toujours intéressée par l'acquisition de T.G. Bright et qu'elle pourrait faire une nouvelle offre (voir article en page 28).

SNC devient l'unique propriétaire de SNC/FW

■ SNC Inc., une filiale d'ingénierie-construction du Groupe SNC (Mtl, 10,50\$), a conclu une entente visant l'acquisition de l'intérêt de 49% qu'elle ne possédait pas dans SNC/FW. Foster Wheeler a accepté de vendre son intérêt.

SNC/FW a été formée en 1976 pour fournir des services d'ingénierie et de construction aux industries chimique et pétrolière. Cette société, dont le nom deviendra **Les projets d'hydrocarbures SNC**, sera dorénavant une filiale à part entière de SNC Inc.

En vertu de l'entente, SNC a convenu de vendre à Foster Wheeler sa participation dans SNC/FW **Fired Heaters**, une autre société formée en 1981 pour vendre des fours à combustion au Canada.

Westburne en Europe

■ **United Westburne** (Mtl, 9,63\$), en asso-

ciation avec sa société-mère, **Dumez S.A.** de Paris, a acquis une participation de 22,5% dans la **Société Groupelec Distribution**.

Groupelec, quatrième grossiste français de matériel électrique, a réalisé des revenus de 380 M\$ en 1989.

Bell Canada International obtient un contrat de 155 M\$

■ **Bell Canada International**, une filiale de BCE (Mtl, 43,13\$), a décroché un troisième contrat du Maroc évalué à 155 M\$.

Dans le cadre d'un programme d'expansion et de modernisation de l'équipement de télécommunication, Bell Canada International installera, entre autres, 156 000 lignes téléphoniques pour l'**Office national des Postes et Télécommunications** du Maroc.

Les autres contrats de Bell dans ce pays atteignent 125 M\$.

Par ailleurs, Bell a annoncé qu'elle négociait actuellement un contrat additionnel qui porterait la valeur des contrats marocains à 400 M\$. Ce projet a pour but l'expansion du réseau téléphonique à 70 000 nouveaux abonnés à Casablanca, Marrakech et Agadir.

Noverco augmente sa participation dans Sceptre

■ **Noverco** (Mtl, 12,88\$) a acheté 5,2 M d'actions ordinaires de **Sceptre Resources** (Mtl, 4,30\$) au coût de 22 M\$ dans le cadre de la récente émission d'actions de cette dernière.

Noverco détient maintenant 16% des actions de Sceptre, en plus de débentures convertibles en 3,1 M d'actions.

Cott et Shaw rachètent de leurs actions

■ **Breuages Cott** (Mtl, 3,40\$) a annoncé un programme de rachat d'un maximum de 156 941 de ses actions ordinaires (5%). La société pourra faire les achats à partir du

19 février, pour une période d'un an.

En vertu d'un plan précédent, Cott a racheté 80 650 de ses actions à un prix moyen de 3,86\$.

Par ailleurs, **Shaw Industries** (Tor., A, 16,25\$) a annoncé son intention de racheter jusqu'à 5% de ses actions de catégorie A (221 121 actions) et jusqu'à 5% de ses actions B (108 115 actions). Shaw a un an à partir du 20 février pour effectuer les rachats.

Lors du programme précédent, Shaw a racheté 36 400 actions B.

ADS vend Servitrol

■ Dans le cadre de son plan de restructuration, **ADS Associés** (Mtl, 0,45\$) a décidé de vendre sa participation de 50% dans **Servitrol**, une société qui offre des services d'entretien spécialisés.

L'ACCOVAM sévit contre 11 courtiers

■ L'**Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières** (ACCOVAM) a sévi en fin de 1989 et au début de 1990 contre 11 courtiers en valeurs mobilières. En général, les sanctions ont été prises contre des comportements « indignes de la part d'un représentant ».

Les sanctions incluent des amendes (de 1 000\$ à 10 000\$) et le versement des frais liés à l'enquête.

Les courtiers reconnus fautifs sont **Deborah Ann White** (Merrill Lynch Canada à Edmonton, Alberta), **Jeffrey B. Zahn** (Merrill Lynch Canada à Toronto, Ontario), **Michael Farmer** (Wood Gundy à Montréal, Québec), **Paul Byron Ramsay** (Nesbitt Thomson Deacon à Calgary, Alberta), **Claude Poirier** (Lévesque Beaubien Geoffrion à Montréal, Québec), **James Angus Watt** (Lévesque Beaubien à Edmonton, Alberta), **Louis Morrisette** (ScotiaMcLeod à Longueuil, Québec), **Stéphane Quévillon** (ScotiaMcLeod à Longueuil, Québec), **John David Pescod** (Lévesque Beaubien à Edmonton, Alberta), **Anthony Talbot Mais** (Burns Fry) et **George Lyttle** (Merrill Lynch Canada à London, Ontario).

Les firmes mentionnées sont celles où les comportements reprochés ont eu lieu. Les représentants peuvent avoir changé de firme depuis.

LE BULLETIN LES AFFAIRES

SOYEZ EN LIGNE DIRECTE AVEC L'INFORMATION FINANCIÈRE ET BOURSIÈRE, ET CE, TOUS LES JOURS DE LA SEMAINE, 24 HEURES PAR JOUR.

C'est simple!

Que vous soyez au bureau, au resto ou chez vos clients, gardez le contact. Pour avoir accès gratuitement à des données vitales: composez le numéro (514) 386-0386 sur tout appareil à tonalité (clavier touchtone).

Que vous soyez dans votre auto - gardez le contact! Grâce au système InfoCell[™] de Bell Cellulaire, le **BULLETIN LES AFFAIRES** vous met en contact avec les marchés financiers et boursiers d'ici et d'ailleurs. Il vous suffit de composer le code (#752) sur votre téléphone cellulaire*.

• Information financière générale:

les nouvelles économiques et financières

• Rapports boursiers:

l'actualité boursière à Montréal, Toronto, New-York, Londres et Tokyo

• Marchés financiers internationaux:

le prix de l'or et le cours du dollar

Ces bulletins d'information constituent la façon sûre et efficace d'être toujours, et en tous lieux à la fine pointe de l'actualité financière. Dès maintenant, soyez en ligne! La ligne **BULLETIN LES AFFAIRES**, le plus court chemin entre vous et le monde des affaires.

Bell Cellulaire
Cellulaire Plus

* Le temps d'utilisation régulier est applicable.

Avec la collaboration de la
BOURSE DE MONTRÉAL

Camcorp offre aux petits locataires la possibilité d'acquérir une participation dans un immeuble

p. 76

Jean Campeau



Espaces de bureaux: 40 \$ le pi² à Montréal, 56 \$ à Toronto, 191 \$ à Tokyo

p. 79

MONIT

Le succès nous le bâtissons au
1255 Université

483-1470



■ Lueur d'espoir en ce début d'année: on assiste à une reprise des activités sur le marché de la revente de maisons par rapport à l'an passé. Ce sont encore les premiers acheteurs qui mènent le bal et les vendeurs sont plus réalistes.

«Le mois de janvier a été très bon par rapport à janvier 1989, a confirmé aux AFFAIRES Bernard Thibault, nouveau président de la Chambre immobilière du Grand Montréal. Il y a une reprise dans le marché, les courtiers le sentent.

«Par contre, janvier 1989 avait été un mois particulièrement faible. La deuxième moitié de l'année avait été meilleure. Depuis, le marché est relativement stable. Nous sommes à la fin d'un creux.»

Keith Collins, vice-président et directeur régional de Royal LePage à Montréal, estime que cette reprise n'est pas significative.

«Nous sommes dans un marché stable, alors une petite déviation ne veut rien dire, précise-t-il. Nous n'avons pas changé nos prévisions pour 1990. Nous prévoyons toujours une augmentation de 2 à 4% des reventes par rapport à 1989.»

Guy Rodrigue, courtier Century 21 Excellence, affirme que ses bureaux de Saint-Laurent et de Le Gardeur ont réalisé 20%

Encore un marché d'acheteurs

Les premiers acheteurs contribuent à une légère reprise des reventes de maisons

plus de ventes en ce début d'année que l'an passé.

«C'est encore un marché d'acheteurs, dit-il, et ça durera tant et aussi longtemps que les taux d'intérêt ne baisseront pas. C'est le marché de la petite propriété, de moins de 125 000\$, qui bouge beaucoup. Ce sont les premiers acheteurs dont les loyers se terminent à la fin juin et qui sont encouragés par le programme d'accès à la propriété.

«Du côté des propriétés plus chères, de plus de 225 000\$, c'est au ralenti. Il y en a beaucoup en vente, mais elles demeurent longtemps sur le marché, de trois à six mois contrairement à deux mois pour les moins chères.»

Diane Lavoie, directrice de la succursale du Permanent à Saint-Hubert abonde dans le même sens. Chez elle, le début de l'année se traduit par un tiers de plus de ventes signées qu'à la même période de l'an passé.

«Il y a beaucoup d'inscriptions sur le marché. Ça se maintient par rapport à 1989. Les prix demandés sont plus justes car les vendeurs comme les



Bernard Thibault: «Le pourcentage de locataires est élevé à Montréal (75%). Nous avons du rattrapage à faire par rapport à la moyenne canadienne.»

acheteurs sont plus avertis.

«Les acheteurs magasinent beaucoup. Ils font de 10 à 15 visites avant de faire une première offre. Ils recherchent la fameuse transaction idéale, le deal du siècle.»

Prix: à peine 5% de plus

Mme Lavoie ajoute que les prix ont très peu augmenté par rapport à l'an passé, même pas de 5% selon elle. Ses confrères MM. Rodrigue et Thibault penchent pour 4,5 à 5%.

Le marché de la revente subit la concurrence des maisons neuves. Dans certaines villes, les constructeurs vendent leurs inventaires à rabais ou avec des primes tel un taux hypothécaire avantageux. Par contre, le recul des mises en chantier favorise le marché de la revente où le choix est grand.

Par ailleurs, M. Thibault, aussi président de la société de courtage immobilier Sélection de Longueuil, ajoute que d'autres bonnes années sont à prévoir.

L'immigration est aussi un facteur favorable au marché. On en a constaté les effets à Toronto et à Vancouver. Montréal commence à en bénéficier. M. Thibault indique que ces immigrants préfèrent nettement les maisons existantes ou usagées aux maisons neuves.

Si Québec ne profite pas autant de l'arrivée d'immigrants, l'activité sur le marché de la revente s'y fait non moins sentir. À titre indicatif, le nombre de ventes par l'entremise du système inter-agences (SIA ou MLS) s'est accru de 46% en janvier dernier par rapport au niveau de janvier 1989 (384 transactions contre 263).

Il faut cependant se rappeler que ces chiffres ne sont qu'une indication du marché. Ils n'incluent pas les ventes exclusives, c'est-à-dire réalisées par un agent d'immeuble sans inscription au SIA ou MLS.

Pour leur part, les chiffres de la Chambre immobilière du Grand Montréal montrent une augmentation de 25% du nombre des reventes de janvier par rapport à janvier 1989 (1 621 transactions contre 1 289).

Incertitude

Raymond Lavoie, directeur général de la Chambre d'immeuble de Québec, a indiqué aux AFFAIRES que l'inventaire de propriétés à vendre était nettement supérieur à l'an passé. Par contre, le ratio ventes/inscriptions se maintient.

«Les prix demandés sont raisonnables, ajoute-t-il. Le nombre de transactions est là pour le prouver. Des gens qui essaient

tamment les plus vieilles qui ont été renovées dans Sillery.

Quant aux condominiums, l'inventaire d'unités inoccupées est encore trop élevé et les ventes sont lentes. Les acheteurs se tournent alors plutôt vers le neuf, le marché de la revente en souffre donc.

À Montréal, Guy Rodrigue de Century 21 indique que, comme pour les maisons, ce sont les condos de moins de 125 000\$ qui bougent un peu. «En haut de 200 000\$, c'est mort, dit-il, même s'il y en a plusieurs à vendre.»

Enfin, tout le monde attend avec impatience une baisse des taux d'intérêt. L'incertitude règne, notamment au sujet de l'application de la taxe fédérale sur les produits et services (TPS).

«On s'attendait à ce que les taux baissent, mais à notre grande surprise ils ont encore monté récemment», de dire Bernard Thibault.

JEAN-LUC
RENAUD

Toutes les transactions accessibles sur Edgar

■ Bientôt, les chiffres publiés par la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIM) donneront un portrait plus fidèle du marché. Edgar, le système informatique d'inscriptions des propriétés, traitera les rôles d'évaluation.

En fait, la CIM est en train de monter une banque de données qui couvrira toutes les propriétés sur le territoire de la CUM. Cette banque est déjà accessible aux membres moyennant des frais de 0,145\$ la minute.

Des négociations sont déjà entreprises avec la ville de Laval et des démarches avec les villes de la Rive-Sud seront effec-

tuées pour étendre la banque de données d'Edgar. La Chambre veut aussi rendre ses données accessibles à d'autres intéressés notamment les évaluateurs agréés, notaires et compagnies de déménagement.

De plus, la CIM a signé en décembre dernier un protocole d'entente avec Moore Data Management, une firme américaine mieux connue sous son ancien nom de Teela et qui exploite un bureau à Toronto.

Dès juin, cette entreprise fournira au système informatique de la CIM des données sur les mutations recueillies auprès des bureaux d'enregistrement de la région de Montréal.

ÉRABLIÈRE AU SOUS-BOIS

164 Chemin Sous-Bois, MONT ST-GREGOIRE, Qc, C.P. 68 JOJ 1K0

OUVERTURE le 24 février

L'EXCELLENCE DE NOTRE NOURRITURE A FAIT NOTRE RENOMMÉE !

NOURRITURE À VOLONTÉ • 3 SALLES À MANGER

Repas servis de 11h à 20h sauf le samedi de 11h à 21h

TIRE SUR LA NEIGE À VOLONTÉ — PERMIS D'ALCOOL — CAPACITÉ

1200 places — PROMENADE EN VOITURE À CHEVAUX DISPONIBLE

GRAND STATIONNEMENT GRATUIT — FERMETURE DE LA SAISON le 29 avril

2 SALLES DE DANSE • 640 places • MUSIQUE DE DANSE CONTINUELLE

DANSE LES VENDREDIS ET SAMEDIS SOIRS

de la saison des sucres — admission 5 \$ — Prix de participation

SAMEDI SOIR LE 28 AVRIL • PRIX DE PRÉSENCE

UN SYSTÈME DE SON (Valeur approx. 2 000 \$)

25 minutes de Montréal

Sortie 37 de l'autoroute des Cantons de l'est

Suivre les enseignes bleues: Érablières Mt St-Grégoire

ATTENTION: Il y a 8 érablières situées sur le chemin Sous-Bois

au Mont Saint-Grégoire, mais il n'y a qu'une Érablière au Sous-Bois

Sans frais: 1-800-361-6368 ou 460-4069 et 460-2269

Propriétaires: ROCH, LUC, CLAUDETTE ET LIETTE GLADU

HORS SAISON: 6 SALLES DE RÉCEPTIONS POUR TOUTES OCCASIONS

CHOIX DE 14 MENUS / GROUPES DE 30 à 1000 personnes

PRIX RÉDUITS POUR LES GROUPES

RABAIS 1.00 \$ Saison 1990
Sur un repas pour adulte - Valable en tout temps sauf les samedis soirs et les dimanches midi - 1 coupon par personne - Ne s'applique avec aucune autre promotion.

RABAIS 1.50 \$ Saison 1990
Sur un repas pour adulte - Valable du 24 février au 16 mars et du 16 avril au 29 avril 1990 - 1 coupon par personne - Ne s'applique avec aucune autre promotion.

IMMEUBLE

ANNONCES CLASSÉES (514) 842-1780

Du lundi au vendredi de 9 h à 17 h

Tombée lundi avant 11 h

Fax: (514) 842-6910

Interurbain sans frais
1-800-361-7210NOUS ACCEPTONS
Visa, Master Card, American Express

COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

enfin...le prestige du centre-ville dans l'est de Montréal.

Complexe les Halles d'Anjou Phase III.
Édifices à bureaux, face aux Galeries d'Anjou.

Belcourt

Veronica Kat
333-8600

La solution...

... aux coûts
élevés des bureaux
au centre-ville.

En affaires, le prestige lie à l'emplacement d'un bureau joue un rôle prédominant. Dans cette optique, Place Bonaventure, l'un des plus prestigieux édifices à bureaux au Canada, vous offre des espaces de 500 à 200,000 pi. ca. par étage, un accès privilégié, une vaste gamme de services professionnels, un complexe commercial hors-pair et tout ceci, à un tarif inégalé au cœur même du quartier des affaires de Montréal.

(514) 397-2200

Place Bonaventure
MONTREAL

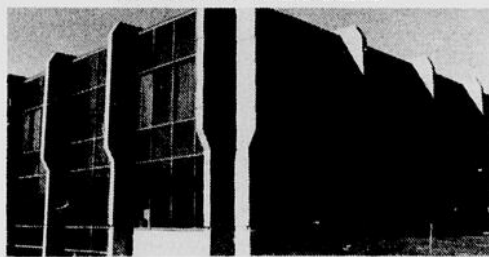
STE-FOY

À louer ou à sous-louer

Espace de bureau à Plaza Laval, 2 675 pi. ca., en totalité ou en partie. Accès facile, vaste stationnement, nombreuses commodités, disponible immédiatement.

Pierre Couture

(514) 527-8781

À SAINT-HUBERT
BUREAU À LOUERÉdifice INVERNORD - 5675 CHEMIN CHAMBLY
ÉDIFICE BETON & VERRE • ARTÈRE PRINCIPALE
FACILITÉ DE TRANSPORT • GRAND STATIONNEMENT
VALEUR LOCATIVE EXCEPTIONNELLE
5 200 pi. ca. ou moins.

Jean-M. Carrette 443-3636

LE BOULEVARD
11\$ pi. ca. clés en main

3750 MÉTROPOLITAIN EST

Bureaux à louer 43 000 pi. ca. disponibles

- Édifice moderne avec fenêtres panoramiques
- Plancher des corridors en marbre
- 2 ascenseurs, 1 monte charge
- PRIX INCLUANT NOTAMMENT:
 - climatisation centrale, chauffage
 - consommation d'électricité
 - stores verticaux et portes en chêne
 - nettoyage de nuit
 - aménagement et subdivision selon vos besoins
 - finition (tapis, peinture, etc...)

729-5521 521-6243

VILLE ST-LAURENT

Espace pour bureau 1 200 pi²

Boul. Décarie près métro Du Collège

PIERRE COUTURE

(514) 527-8781

QUÉBEC

Édifice Le St-Laurent
250, Grande Allée ouest

Bureaux à louer 1 000 à 4 400 pi. ca. immeuble de prestige, stationnement intérieur, restaurant. Information aux heures d'affaires:

(418) 529-0089

Édouard Saint-Laurent

425, De Maisonneuve ouest

Bureaux à louer

Immeuble de prestige catégorie A, espaces 1 000 à 9 000 pi², avec stationnement intérieur disponible.

Pour information

Lisette Delballe

(514) 288-2010

EXCEPTIONNEL
BUREAU À LOUER

- Vieux-Montréal, rue Notre-Dame;
- Mur en pierre naturelle;
- 2 000 pieds carrés;
- Disponible immédiatement.

Ginette Roy (514) 842-6491

Place Lafontaine
BUREAUX À LOUER

16\$ pi. ca.

CLÉS EN MAIN TOUT COMPRIS
2120, Sherbrooke Est, édifice moderne, fenêtres panoramiques, 4 ascenseurs rapides, stationnement intérieur et extérieur, 760 à 2 200 pi. ca. disponible.
PRIX INCLUANT NOTAMMENT:
- climatisation centrale, chauffage, consommation d'électricité, nettoyage de nuit, stores verticaux, portes en chêne, aménagement et subdivisions selon vos besoins, finition (tapis, peinture, etc.).

(514) 521-6243

Le Cherrier
BUREAUX À LOUER

15\$ pi. ca.

CLÉS EN MAIN TOUT COMPRIS
1030, rue Cherrier près rue Sherbrooke, face au parc Lafontaine, édifice moderne, ascenseur, stationnement intérieur, 2 300 pi. ca. Occupation août 1990.
PRIX INCLUANT NOTAMMENT:
- climatisation centrale, chauffage, consommation d'électricité, nettoyage de nuit, stores verticaux, portes en chêne, aménagement et subdivisions selon vos besoins, finition (tapis, peinture, etc.).

(514) 521-6243

Le Permanent
La Société Canada Trust, Courtier

Vous vous cherchez un local dans cette rubrique, alors qu'il y en a des centaines de disponibles dans le grand Montréal.

Demandez donc:

LAURENT MAILLOUX

(514) 849-2888

Service immobilier commercial

Le Permanent crtr

LOCAUX
À LOUER500, 900 et 2 000 pi². Très bien situés. Prix compétitifs.

(514) 649-6651

(514) 649-3563

BUREAUX
LUXUEUSEMENT MEUBLÉS

- Service téléphonique personnalisé
- Salle de conférence
- Secrétariat bilingue (Général et Juridique)
- Traitement de textes
- Photocopieur et télécopieur
- Aire de réception luxueuse
- Adresse postale

CENTRE D'AFFAIRES

EXCEL

669-4551

4, Place Laval, Bureau 200

Laval

294, Carré St-Louis

Espace résidence/bureau, étage complet 3 000 pi² à 12\$ pi², façade donnant sur le Carré St-Louis. Ou espace bureau: 1 500 pi² à 10\$ pi².

(514) 727-3176

(514) 844-3955

BÂTIMENTS COMMERCIAUX À VENDRE

BATISSE

5 500 pi², sur aut. 20, 35 500 pi², terrain près Ste-Julie.

ST-HUBERT

Bâtisse 5 portes, grand terrain, près Taschereau, idéal pour industrie, contracteur etc.

(514) 467-1373

Courtiers Affiliés D. Roberge
(819) 562-8714

Rue KING EST

SHERBROOKE

Entrepôt-bureaux, superficie 5 550 pi², terrain 70 x 200, stationnement: 20 voitures, structures d'acier, façade de briques, nombreuses possibilités. Prix: 360 000\$.

Jacques Forgues

(819) 562-8714

Boul. St-Laurent
près SauvéBâtisse 2 000 pi² avec sous-sol, terrain 18 250 pi² libre. À vendre, louer ou échanger.

(514) 381-8524

À VENDRE OU À LOUER

Bâtiment neuf situé au 6418 à 6428 boul. St-Laurent, 2 magasins, 4 bureaux, 2 appartements.

(514) 745-3320

(514) 270-4377

À louer 1700 pi²
POUR PROFESSIONNEL

Renové à neuf, mur de brique, paisible, sur passage piétonnier ABORDS DU CANAL LACHINE.

MÉTRO LIONEL GROULX

5 minutes du centre-ville

939-1203 Heures d'affaires

VIEUX MONTRÉAL

Bureaux à louer ou à vendre, rénovés, très luxueux, grandes fenêtres, air climatisé, près du Centre de Commerce Mondial.

(514) 842-8957

SECTEUR
ROSEMONT2659, Beaubien est, bureau climatisé, 1 200 pi². Occupation immédiate.

(514) 376-0220

BUREAU À LOUER

Disponible au centre-ville (coin Peel & Maisonneuve) comprenant réception, salle de conférence, photocopie, télécopieur.

Information:

(514) 286-9064

BÂTIMENTS
INDUSTRIELS
À VENDRE

PROPRIÉTÉ À VENDRE

100 000 pi² 1 700 000\$ industrielle pour conversion en lofts résidentiels face à parc municipal, 3 rues métro Charlevoix.

(514) 875-5588

Vente par propriétaire

À VENDRE OU À LOUER

RIVE-SUD: Bâtisse neuve, 11 500 pi² divisée en deux, mezzanine, bureaux, quais de déchargement, grand stationnement, près de l'autoroute. Prix réduit.

(514) 658-5384

Terrains et bâtiments
INDUSTRIELS

Nous sommes acheteur et vendeur.

Région Montréal

GROUPE BERNARD

(514) 467-6521

À VENDRE - À LOUER
JOLIETTEUsine avec entrepôt 115 000 pi² sur terrain de 415 000 pi², divisible en locaux, propriétaire.

(514) 756-4367

COMMERCES

Poste d'essence

Région de Granby 2 000 000 de litres de vente par année, très bonne bâtisse pour dépanneur ou lave-auto. Potentiel intéressant.

Guy Abran

(514) 951-1367

(819) 564-4694

Gestion Immobilière Abran inc. cr

RECHERCHÉ
URGENT

Région de Québec

Industrie de fabrication

Investisseurs sérieux.

(418) 654-0628

REVENEZ À QUÉBEC

Achetez une manufacture rentable, entrevue de réorientation de carrière. Choix de dossier. Pour entrevue:

Hervé Tremblay F.R.I.

Bur.: (418) 627-3120

Re/Max Capital (1983) inc. cr

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

enfin...des espaces industriels de 1^e classe à Boucherville.

Espaces disponibles à partir de 2,300 p.c. à des taux de location très compétitifs.



Belcourt

Viviane Lemonde 333-8600

Couper l'inflation

CONDOMINIUMS INDUSTRIELS

PHASE II DÉJÀ OCCUPÉ À 65%

PRÉ-VENTE PHASE III ÉTÉ 90

LE MEILLEUR PLACEMENT 2500 pi. car. et plus

Près du centre-ville et aéroport



D.H.P. CORPORATION

PIERRE PAQUETTE (514) 337-1528

PARC INDUSTRIEL STE-JULIE

Bâtiment neuf 2 400 à 9 600 pi.ca., hauteur libre: 18 pieds. Aménagement intérieur selon vos besoins.

Pour information: (514) 649-2181

À VENDRE OU À LOUER

Bâtiment industriel, 19 500 pi.ca., près de la 20, Boucherville.

Condo industriel Boucherville, 6 400 pi.ca., à louer ou à vendre.

(514) 449-2526

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

24 000 pi² St-Jacques/Rose-De-Lima Près métro Lionel-Groulx

(514) 875-5588

PARC INDUSTRIEL BOUCHERVILLE

2 000 à 13 000 pi. ca., disponible immédiatement.

(514) 641-4773

BÂTIMENTS INDUSTRIELS

PARC INDUSTRIEL DE PRESTIGE RIVIERE-DES-PRAIRES, MONTREAL À LOUER • À LOUER • À LOUER



3 000 à 100 000* pi.ca.



(514) 648-1015 (Heures de bureaux)

RÉGION D'ALBANY

ÉTAT DE NEW YORK

Grand espace pour usine ou entrepôt 90c

Le pied carré par an (212) 921-4600

PARC INDUSTRIEL DE LAVAL

Bâtiment de 2 500 pi² à 10 000 pi², hauteur libre, de 20 pieds, occupation immédiate.

Pour information: (514) 430-6770

CHOMEDEY

Espaces industriels avec bureaux climatisés à louer, 2 880 à 5 760 pi² plus mezzanine, dock, grand stationnement.

Tom (514) 661-5390

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

À ST-MICHEL

Près de Pie-IX, espace commercial à louer ou à vendre avec revenus, 2 200 pi². Sous-sol: 2 200 pi².

Tom (514) 661-5390 (514) 324-1030

À LOUER

Espace dans édifice commercial, r.d.c. boul. Labelle/Rosemère, 1 707 pi², bail net net. Division, possibilité de réaménagement.

Serge Cadorette (514) 288-4888 Première Équité ctr

ST-LAMBERT

Au cœur du quartier des affaires, neuf, moderne pour restaurant-boutique-bureaux-services, etc. Près des accès routiers.

Gilles Tessier (514) 466-6000 Re/Max Brossard inc. courtier

CENTRE D'AFFAIRES 11,50 \$ pi² brut

Québec métro, à louer ou à vendre, bien situé sur grande artère, immeuble neuf, 16 000 pi² d'espace à bureaux, 16 000 pi² au rez-de-chaussée, façade vitrée.

Courtac Belle Cour Harvey Arseneault International courtiers (418) 654-2979

Espace commercial à louer

Grandeur approximative de 2 700 pi². Disponible immédiatement. Près des routes 20 et 132. Très bien situé.

(514) 655-3531 S'adressez à M. Morin

LOCAL

Disponible mai 11 \$ /pi² 1 250 pi² 1487 Lasalle

(514) 984-9826

BOUL. LAURIER: 5 à 10 milles pi² à louer 25\$/pi² net net. Client 3 x seulement.

Louis G. Lavoie (418) 285-2093 Thomas O'Grady (418) 658-3053 Le Permanent courtier (418) 658-7000

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER



COMPLEXE DION VALLEYFIELD

241, rue Victoria (coin Nicholas)

Local de prestige: bureau, restaurant, commerce. Prix très avantageux. De 1 200 à 6 000 pi² disponibles.

Jour (514) 388-2567, (514) 691-2524 Soir (514) 584-3914

COMMERCES

BESOIN URGENT DE MOTELS Dans Montréal ou extérieur

Yvon Hains 1(514) 661-6810 Re/Max Immo-Contact inc. ctr

À VENDRE EN BLOC

Une école de conduite autos + une école motos, Est de Montréal.

(514) 546-2203

Marché d'alimentation Dans Cantons de l'Est

Chiffre d'affaires: 65 000 \$/sem. Des références de crédits seront exigées.

Pour renseignements Écrire à Référence Marché C.P. 356 Granby, Qc J2G 8E5

PROJETS À VENDRE

Pour personnes sérieuses qui veulent partir en affaires.

Mtl (514) 844-7211 Qué (418) 623-0443

MOTEL LAURENTIDES

25 unités, salle communautaire, appartement, très bel emplacement. Clientèle établie. Pas d'agents.

Information: (819) 322-7960

RESTAURANT à vendre

Région Sutton, en face centre de ski, excellente opportunité, inclus: équipement de cuisine, tables et chaises, petit bar d'accueil, bail 4 ans, avec renouvellement, 1 500 \$/mois indexé. Avec option d'achat condo. Prix: 120 000 \$.

Gilbert Litalien 1-378-4120 Re/Max Avant-Garde 1989 inc. ctr

AU SAGUENAY

Directement du propriétaire, salon de quilles, bar-restaurant, édifice de 15 400 pi², terrain de 78 655 pi², près du centre-ville, très bon chiffre d'affaires, clientèle établie, personnel d'expérience.

Ecrire à: Marcel Le Marquis C.P. 643 Jonquière, Québec G7X 7W4

OPPORTUNITÉ UNIQUE RESTAURANT À GRANBY

Avec équipement et améliorations locatives, fonds de commerce seulement, avec possibilité de chiffre d'affaires de 1 million \$. Situé sur rue Principale en face de Jean Coutu. Prix demandé 225 000 \$.

Gilbert Litalien Re/Max Avant-Garde (514) 378-4120

FOYER D'ACCUEIL

Bâtisse plus terrains rue Notre-Dame Est MONTREAL bureau pour professionnel 220 000 \$.

soir (514) 494-1310

ST-JEAN

À vendre: libre-service, Esso, avec dépanneur, situé sur artère principale. En opération depuis 2 ans.

Pour info: 346-1116 Judith Cormier

À VENDRE

Actions dans magasin de céramiques situé à Cap-de-la-Madeleine parc industriel, grande salle de montage, très gros potentiel, prêt à être opéré. Contactez:

René Carle (819) 376-1755

À ST-HYACINTHE

Et les environs, motel 34 unités, brasserie, dépanneur, boutique etc. Info:

Daniel Vallée Rés.: 584-2401 Cell.: 771-9357 Re/Max Expert inc. courtier

FARNHAM

Verger de 7 000 pommiers, équipement complet, très belle propriété avec kiosque de vente, beaucoup de possibilités.

HOTEL

Avec bar, taverne, restaurant, 21 chambres, bon prix.

Jules Durivage Immeubles M.S. Trans-Action 842, rue Centenaire, Farnham (514) 293-6095

À VENDRE

Bijouterie, volume 75 000 \$, agence de collection et sécurité, volume 1 200 000 \$, conception et aménagement d'hôtel et restaurant volume 3 800 000 \$. Dépanneur avec bâtisse volume 1 500 000 \$. Métallurgie volume 200 000 \$. Restaurant de marque volume 2 000 000 \$.

Philippe Aubin (418) 843-0817 Servaction ctr (418) 627-3838

Résidences/centres et familles d'accueil pour le 3^e âgePartout au Québec: - De 5 à 350 lits incluant du privé auto-financé et du conventionné, - Bâtiments pouvant être transformés, - Service de mise en marché et de recherche de financement pour votre propriété. Consultez un expert qualifié dans le domaine des résidences du 3^e âge.

Rosario Parent Adm. A. Re/Max 2000 inc. ctr (514) 682-0101 (514) 336-4611 Fax: 682-9269; Cell.: 583-8384

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

CARREFOUR DE LA MONTAGNE

OCCUPATION AOÛT 1990 SUPERFICIE TOTALE 40 000 pi. ca. SITE UNIQUE INCLUANT LE SUPERMARCHÉ MÉTRO intersection Montarville et Rang des 25

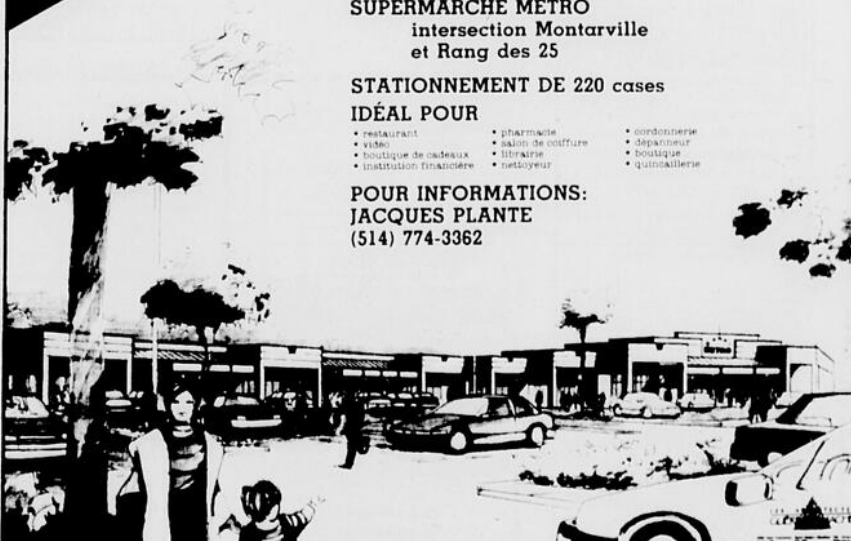
STATIONNEMENT DE 220 cases

IDÉAL POUR

• restaurant • pharmacie • vidéo • salon de coiffure • boutique de cadeaux • librairie • institution financière • nettoyeur • cordonnerie • dépanneur • boutique • quincaillerie

POUR INFORMATIONS: JACQUES PLANTE (514) 774-3362

ST-BRUNO



IMMEUBLE

COMMERCIAL

TERRAINS

VALLEYFIELD-VALLEYFIELD

Boulevard MGR. Langlois

Terrain: 90 000 à 120 000 pi²

Zoné commercial & industriel

Situé au coeur des activités
Population 125 000, Ray: 30 Km**1(514) 267-9641**TERRAIN DE CAMPING
RIVE-SUD

Accès au Richelieu, 200 sites boisés avec 3 services, quais pour 40 bateaux, restaurant, salle communautaire. Possibilité de développement, conditions discutables.

(514) 393-8788

VILLE LE GARDEUR

Terre 265 arpents carrés, 2 000\$/arpent, zonage golf possible.

(514) 255-0423

Vente par propriétaire

TRANSACTIONS
IMMOBILIÈRES
DIVERSES

ATTENTION

Vente aux enchères à Longueuil, le 19 mars, 2 blocs appartements, 532 et 664 Victoria Greenfield Park, 29 et 31 logements, plus 1 terrain 18 000 pi².**(514) 671-1695****MAGOG:** Attention investisseurs, terrain de 600 000 pi² avec une grande partie donnant sur la plage municipale. Belles possibilités.**PRES EASTMAN:** 185 et 285 acres.**MAGOG:** Dépanneur avec station service très bon revenus. Un défi à relever! Motel de 15 unités une vraie aubaine.**ORFORD:** Maison très grande, 5 c.c., près des pistes de ski vue magnifique.**MAGOG:** Maison pour personnes âgées 5 c.c.Société Imm. Sélection
Françoise Lortie
(819) 822-2000

GOLF RIVE-SUD

Terrain paysage 18 trous (128 - 9).

Usine d'embouteillage d'eau de source naturelle
Et vente aux grossistes. Établie depuis plus de 10 ans (7-00).**Domaine sur la Rive-Sud**
560 arpents la plupart boisés, érables, conifères, lac à truites, rivière traverse propriété. Grande. Splendide maison de campagne. Idéal pour réserve de chasse, club privé ou investissement (71 - 9).Samsim L. Brassard
(514) 829-2369 bur.
(514) 264-5679 rés.

RÉSIDENTIEL

CANTONS DE L'EST

CHÉRIBOURG

Orford

Série 2200. Construction 1987. 3 chambres à coucher. 107 000\$.

Mtl: **(514) 932-5839**

CHALET

LAC BROME

Chalet à vendre directement sur le bord de l'eau, terrain 10 000 pi².Diane McMaster
(514) 534-2002

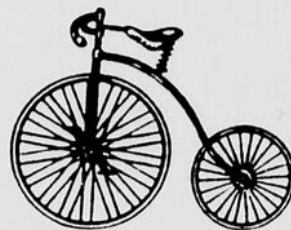
RÉSIDENTIEL

CONDOS À VENDRE

CONDOMINIUMS
LE VÉLOCIPÈDE
VIEUX LONGUEUIL
2 À 3 CHAMBRES À COUCHER

Tél.: 646-7019

sur la piste cyclable



MONT STE-ANNE

AU PIED DES PISTES 190 000\$

Occasion unique au pied de la gondole. Vous skiez jusqu'à votre porte. Condo à vendre, 4 c.c., intérieur rénové et redécoré, vendu meublé et équipé. Genre maison en rangée, à 100 pi. du Château Mont Ste-Anne. Possibilité de revenus de location de près de 18 000\$/année.

MICHEL BOUDREAU (418) 831-1436/646-3876 bur.

MONT STE-ANNE

AUBAINE

Condo tout équipé.
Foyer, piscine.jour: **(418) 847-3313**
fin de semaine: **(418) 827-5840**

ÎLE PATON

Condo grand 3 1/2 de 820 pi² approximatif, Le Laurier, construction 87, marina, excellent investissement, directement du propriétaire 120 000\$.

Sur rendez-vous:

(514) 682-9946

CANTONS DE L'EST



VOUS RÉVEZ... D'une auberge, d'un restaurant de grande classe, d'un "Bed & Breakfast" ou tout simplement d'une belle maison à la campagne? Bromont a ce que vous voulez! Un cottage anglais, complètement rénové dans le respect de la tradition avec: 2 foyers, salon double, possibilité de 7 c.c., vaste salle d'eau avec bain romain, cave à vin, piscine creusée, aménagement paysager créant beaucoup d'intimité.

Un contact: Pierre Brissette **(514) 378-8461 Trust Général, ctr**

DOMAINES

BORD DE L'EAU / LAC ST-FRANÇOIS

Idéal pour propriétaire de bateau
20 MINUTES DU WEST-ISLANDBelle résidence, terrain 25 000 pi²,
Boat House, patio, quai, foyer ext. etc.,
Côteau Du Lac. Faut voir!!Terrain vacant, bord de l'eau, 9 000 pi²,
St-Zotique, Qc. **1(514) 267-9641**

BORD DU RICHELIEU

Superbe domaine de 130 000 pi² avec cottage et 2 dépendances, près de St-Jean valeur marchande de 600 000\$ aucune offre raisonnable refusée. Faut vendre!**(514) 478-7755**PROPRIÉTÉS
À REVENUS

TROIS-RIVIÈRES

70 à 200 unités de logement à vendre en totalité ou en partie de 6 - 12 - 16 ou 24 logements. Situation exceptionnelle, possibilité de garantie de location à 100%.

(819) 374-4962

INVESTISSEMENTS

Blocs - 6 logis - localités ou 2 - triplex attachés ou 6 condos NEUFS livraison 5 mois. Directement du constructeur à DORION, Qc.

Info: **(514) 455-1737**PROPRIÉTÉS
À REVENUS

80 LOGEMENTS

100% loués, revenus actuels 406 000\$, prix: 2 625 000\$.

Pierre Chatigny
(418) 527-3509
Immeuble Courville inc. ctr

SHAWINIGAN

6 x 6 1/2, chauffage locataire, revenus bruts 23 000\$. Faut vendre. Faites une offre.

Claude Charest
(514) 393-8788LE SPÉCIALISTE
DES AFFAIRES
PERSONNELLES

LAURENTIDES

À PROXIMITÉ DE SAINT-SAUVEUR
DOMAINE À VENDRERésidence imposante de 4 500 pi² donnant vue sur prairie, forêt, montagnes et pistes de ski. Construite pour son propriétaire selon des plans originaux européens.Grande entrée de 400 pi², foyer provenant d'un château français, deux murs intérieurs en granit.

Sur un beau terrain de 30 acres, accessible par 3 différents chemins où il est permis de construire.

IMMEUBLES ÉVOLUTION DV / **(514) 485-6349**

RÉSIDENCES

MAGOG

Bord du lac Memphrémagog. Résidence prestigieuse. Site unique, toutes les commodités. Pour acheteurs qualifiés seulement.

Info:
(514) 468-1118 jour
(514) 449-1469 soir

ST-SAUVEUR

Canadienne meublée et redécorée, 3 c.c., foyer, sauna, tourbillon, appartement privé pour invité 5 min. de pentes et de l'autoroute. 297 000\$ négociable.

Après 5 heures
(514) 227-5476BOUCHERVILLE: 1987, 15 pces, terrain 11 707 pi², chauff. E.A.C., A/C central.
Cécile Landry
(514) 655-6222
Trust Général, courtier

BAIE D'URFÉ

Cottage québécois.

4 chambres à coucher.
Terrain de 15 000 pi².
245 000\$.Mtl: **(514) 932-5839**

Rivières-des-Prairies

À vendre ou à louer avec option d'achat bungalow, 4 c.c., thermopompe, incluant bureau de professionnel. 175 000\$.

(514) 648-0666

REPENTIGNY

Construction unique, en plastibéton et céder, 1 niveau, 1 700 pi², 8 pièces, plafond de bois, garage, foyer, aire ouverte, très éclairée. Rénovation 88 ch. princ., 2 s. de bain, ventilation, asp. central, tapis, alarme, entrée élect. toil. pavé uni. Terrasse privé, terrain boisé, secteur de l'hôpital, possibilité de bureau et d'ajout d'un 2^{ème} étage.**(514) 581-7882**

Terrain bord du fleuve

Avec étang le long du St-Laurent, estuaire de la rivière La Chevrolière à Deschambaux 170 000 pi².**(418) 659-7298**

MAGOG

En bordure du lac Memphrémagog. Terrain, site exclusif, pour construction supérieure.

Info:
(514) 468-1118 jour
(514) 449-1469 soir

Développeur contracteur

Rawdon: terre boisée env. 50 arpents avec lac, longeant la 125^{ème} 335, vue sur ski Montcalm, 2 rues existantes avec 6 propriétés construites, idéal projet de condos ou autres. Offert pour aussi peu que 3c le pi².**(514) 481-5028**RUE MAILLOUX
LAPRAIRIETerrain 30 000 pi² bien situé zone résidentiel, à proximité des grands centres, prêt à construire. Prix: 40 500\$.**(514) 795-3731**

Vue superbe sur le lac Memphrémagog, terrains prêts à construire.

M. Holleville
C. Lamandé
(514) 653-4111
LE PERMANENT ctrSite riverain de prestige
Lac Des Deux-Montagnes1 000 000 pi², 2 000 pi. de façade sur le lac, 2 bâtiments historiques + 340 arpents adjacents, adéquat pour marina, hôtel, restaurant, golf ou résidentiel de luxe, 40 min. du centre-ville, près Oka.**1(514) 258-4304**
1(514) 258-4651

COMMERCE

Eau de source naturelle

Entreprise de vente et de livraison d'eau de source. Vente et location de refroidisseurs. Régions: St-Jean-sur-Richelieu et Granby. Clientèle: résidentielle, commerciale et industrielle. Établie depuis 5 1/2 ans, forte croissance annuelle. Cause de vente: santé. Capital minimum requis: 95 000\$.

Information:
François Benoit
1(514) 263-4126
après 18h30

Le Permanent

La Société Canadienne d'Investissement

Marchés affiliés. Volume de 3M\$ et 12M\$. Situés à Mtl. et Lachine. Sur Rendez-vous seulement.

Marché Richelieu, 25 000\$/semaine. Réduit à 125 000\$. Rénové. Non syndiqué. Offrez avec 100 000\$ comptant.

Bateau-restaurant. Port de Mtl. avec 2 salles à dîner, 2 bars, 1 terrasse, salle réception, 325 000\$ avec 125 000\$ de comptant.

Taverne, pas de cuisine, volume 168 700\$. Loyer 900\$/mois. Confidential. Adresse sur rendez-vous seulement.

Variété, tabagie, cadeaux, Rosemont 8 000\$ et plus par semaine. Aussi: dépanneur, St-Laurent, 8000\$ et plus par semaine.

R. Mongeau
(514) 849-2888
Service Immobilier Commercial ctr

INVESTISSEMENTS

INVESTISSEUR

Bâtisse commerciale et industrielle, coin autoroute 440 et route 25. Très bien située, service d'autobus direct au métro. Bâtisse louée à 2 bureaux et une entreprise. Const. 1988. Terrain 22 000 pi². Revenus 64 800\$ net net.Claude Le Myre
(514) 669-6773
Immeubles Local
(514) 667-6766

RÉSIDENTIEL

CANTONS DE L'EST

Très belle propriété

Proche université SHERBROOKE, face rivière MAGOG. Maison de 55' x 32', 9 grandes pièces, 2 bains, garage double, piscine, jardin paysager de 25 000 pi². Très nombreux extras. Faut voir. Prix intéressant cause déplacement. URGENT.159 000\$ Vendu par propriétaire
Tél. **(819) 565-7139**
Fax **(819) 562-4649**

IMMEUBLE

RÉSIDENTIEL

TERRAINS

BORD DE L'EAU

En Beauce, magnifique terrain pour domaine, boisé, 146 000 pi², 100 pi. de façade sur le lac Fortin, site de villégiature exceptionnel, zoné blanc. 70 \$ le pi² à 1 heure de Québec.

(418) 227-5709

DOLLARD-DES-ORMEAUX

Boisé, situé sur boul. Anselme-Lavigne. 200 000 pi², secteur de choix, pour const. résidentiel, niveau supérieur.

(514) 632-2580

TERRAIN À VENDRE

Dans la montagne de Bromont, 21 800 pi².

1-(514) 777-3985

NORTH-HATLEY

Inventaire de terrains à vendre avec accès au lac Massawippi. Belle opportunité pour développeur.

Info: Notaire Taschereau
(514) 748-6539

OCCASION D'AFFAIRES

BATEAUX ET VOILIERS

BONNE AFFAIRE

Sea Ray 1987, 34 pi. 2 - 340 Mer-cruiser, air climatisé, génératrice machine à glaces, couleur beige et bordeaux, 320 heures. Le prix demandé 149 000\$. Si intéressé:

(514) 797-2336

DORAL CITATION 87

OMC-260, cuisinière, réfrigérateur, toilette, douche, chambre arrière, VHF, sonore, 2 down rigger, couche 4 adultes, couleur blanc et rouge, intérieur saumon, très propre. Magog. 43 800\$.

(819) 564-8120

SEA RAY

Sundancer 340, 1987, comme neuf, 265 hrs, 2 x 340 c.v. Mer-cruiser, génératrice Onan 6.5 kw, air climatisé, chauffage, entièrement équipé. Faut voir!

Demandez Alain:
du lundi au vendredi
Jour (514) 671-5916

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

MAXIMUM DE PROFIT

Devenez dès maintenant distributeur pour un fabricant de collations réputées dans le monde entier. Aucune expérience nécessaire car nous fournissons le produit, l'équipement et un support technique, de manière à vous permettre d'organiser votre propre affaire pour atteindre un potentiel de revenu de 50-75 000\$. Ce travail nécessite de 4 à 8 heures par semaine et un investissement de 8 975\$ assuré par la marchandise en stock. Pour obtenir une brochure sur cette offre exceptionnelle.

Appelez dès aujourd'hui
notre CENTRE D'AFFAIRES
(514) 398-0642

OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISES



UN MARCHÉ DES PLUS PROMETTEURS L'EAU DISTILLÉE EN VRAC

- Un produit populaire
- Des profits supérieurs à la moyenne
- Un marché du futur

PARTIR EN AFFAIRES: OUI

AVEC UNE BANNIÈRE: DISTEL

- Vous créez votre magasin sur un territoire exclusif
- Vous profitez de conseils et de l'aide de Distel en restant maître chez-vous.
- Vous recevrez une formation complète
- Vous rejoignez une équipe gagnante
- Vous ne payerez pas de "royalties"

DISTEL

Des équipements de 42 gallons à 500 gallons

DEMARREZ PETIT NOUS GRANDIRONS ENSEMBLE

UN MAGASIN DISTEL: 25 000 \$

COMPTANT REQUIS: 10 000 \$

À votre service

Mtl. (514) 497-5608

Qc. (418) 839-7259

Vous êtes du type "développeur"?

Vous avez le temps de vous "impliquer"?

3

bilan

internationale

Nous vous offrons un concept "INÉDIT".
Choisi comme le concept de franchises
"REVELATION 1989".

• CONCEPTION • INVESTISSEMENT
• clientèle: 85% pop. du Canada
• formation • pub • suivi
• \$\$\$ à court terme
• INVESTISSEMENT
MINIMUM
\$35,000.00

Nous sommes "sérieux".
Nous sommes gagnants!
Et vous?

Pour rendez-vous:
(514) 962-0505

ASSOCIÉS DEMANDÉS

EXPERTISE ET CAPITAUX DISPONIBLES

Hommes d'affaires ayant une expérience variée et un capital appréciable à investir est à la recherche d'une opportunité exceptionnelle pour prendre une participation partielle ou totale dans une affaire solide et profitable. Prêt à considérer une situation de retraite ou autre.

M. David, Digis Capital Inc.

(514) 848-9411

fax: (514) 848-9410

Incroyable mais vrai

Voulez-vous être à votre compte? Projet exceptionnel dans la vente jusqu'à 65% de profit, ceci s'offre à vous dès aujourd'hui, commerce temps plein ou partiel, aucun risque, plusieurs lignes de produits et services. Pour rendez-vous à partir de 10 a.m.

Groupe Marketing International
(514) 464-1925

ASSOCIÉ(E) - FRANCHISÉ(E) DEMANDÉ(E)

Pour opération d'un bureau de consultant et courtier en financement. Investissement: 15 000\$. Revenus plus de 50 000\$.

FINANCE-AIDE
LUC TESSIER
(819) 823-1414

ENTREPRISES À VENDRE

ATTENTION

Lire cette annonce pourrait vous valoir un revenu de 20 000 \$ de plus cette année. Ne pas la lire ne changera rien à votre vie.

Vous êtes entrepreneur? vous avez 5hrs par semaine? Vous aimez L'ARGENT?

Vous êtes comme nous... Appelez-nous pour une entrevue. Vous ne perdrez pas votre temps!

LE GROUPE D'AFFAIRES G.B.
Consultants professionnels en concept d'affaires
(514) 748-9305

ENTREPRISES À VENDRE

DEVEZ-PROPRIÉTAIRE d'un commerce rentable

- Distributrice compacte de liquides doux
- Temps plein ou partiel
- Pas de crédit à assumer
- Aucun employé, aucune publicité à payer
- Aucune expérience, aucune vente
- Nous établissons votre route
- Très bons endroits disponibles
- Investissement à partir de 1 945\$

Pour information
Mtl (514) 389-7477
Qué (418) 847-5927
acceptons frais

ENTREPRISES À VENDRE

À VENDRE

Entreprise de location et vente, systèmes de son industriels et commerciaux. Très bonne clientèle. 35 ans en affaires à Montréal.

Écrire à réf.:1433
Journal Les Affaires
465, rue St-Jean, 9^{ème} étage
Montréal, Qc, H2Y 3S4

L'OURS POLAIRE

BAR LAITIER

Près de 50 franchises au Québec!

L'OURS POLAIRE à l'avant-garde: Une franchise pour vous!

YOGOURT GLACÉ
CRÈME GLACÉE
TOFRI MC

La nouvelle génération de "BAR LAITIER"

INFORMATIONS:
819-821-2012

150 000\$ ET PLUS REVENU RÉPÉTITIF FRANCHISES DISPONIBLES

Le meilleur système de franchises sur le marché. • Produits à commandes répétitives. • Pas d'inventaire. • Très peu de frais généraux. • Secteurs commerces et industries. • Territoires protégés.

- Avenir assuré
- Formation complète et continue.
- Investissement requis 30 000\$
- Financement disponible

Information
M. Tremblay
(514) 982-2222

ARGENT COMPTANT PROFITS ÉLEVÉS



ARGENT COMPTANT, profits élevés Boissons gazeuses les plus vendues (PEPSI, COKE, 7-UP, etc.) à partir de MINI-DISTRIBUTEURS MURAUX REFRIGÉRÉS les plus perfectionnés, avec panneaux d'art décoratifs. Milliers de possibilités! Bureaux, banques, salles de personnel, magasins, etc. Partout où les grosses machines ne vont pas. Investissement 13 950\$. Occupation lucrative. Concept éprouvé. Pour recevoir notre brochure de 10 pages en couleurs, appelez dès aujourd'hui. Centre de la création des petites entreprises (514) 871-8616.

FRANCHISE À VENDRE

Alcotest public
Exclusivité sur territoire.
M. FOURNIER
(418) 527-9947

VIDEO FRANCHISES DISPONIBLES

(514) 270-8440

Boutique AMOUR Spécialiste DES MOYENNES ET FORTES TAILLES

Boutique de vêtements spécialisés pour dames. 19 boutiques en opération, plusieurs territoires disponibles.
capital requis: 50,000\$.
Information: 679-3110.

ENTREPRISES À VENDRE

À VENDRE

Entreprise de location et vente, systèmes de son industriels et commerciaux. Très bonne clientèle. 35 ans en affaires à Montréal.

Écrire à réf.:1433
Journal Les Affaires
465, rue St-Jean, 9^{ème} étage
Montréal, Qc, H2Y 3S4

CONSIDÉRÉE LA FRANCHISE N°1 DE SA CATÉGORIE par les magazines "Entrepreneur" et "Venture"

La Boulange

T.J. CINNAMONS

Les créateurs de LA BRIOCHE À LA CANNELLE POUR GOURMET vous offrent l'opportunité de vous joindre à leur fameux concept de "CAFÉ-BOULANGERIE".

Territoires et franchises individuels disponibles à travers le Québec!

NOUS OFFRONS:

Fraîcheur, qualité, expertise, pouvoir d'achat, programme de formation et support complet, rentabilité et SUCCÈS!

Emplacements exceptionnels:

CENTRE EATON DE MONTRÉAL

(anciennement Les Terrasses)

CENTRE DUVERNAY, Laval

(ÉCONOMIE \$\$\$ importante à l'achat)

NOUVEAU CENTRE LONGUEIL

(514) 848-9703

PLUS DE 200 FRANCHISES T.J. CINNAMONS EN OPÉRATION



GALERIE D'HORLOGES

LE PLUS IMPORTANT DÉTAILLANT D'HORLOGES EN AMÉRIQUE DU NORD

Notre réseau, en opération depuis 13 ans, est à la recherche d'une personne qualifiée ou un groupe pour exploiter un marché potentiel en pleine expansion. Notre offre, pour cette Franchise Territoriale comprend déjà une opération à la Place Vertu et une seconde à Ogilvy. Si vous possédez une expérience d'affaires, aspirez au succès et désirez vous joindre à un groupe dynamique, nous voulons vous parler. Aucune expérience technique en horlogerie requise. Investissement minimum requis: 100 000\$.

THINK FRANCHISING INC.

V. Gélinas (514) 766-5644 / F. Diamond (416) 665-7271

FRANCHISES AGENCE DE VOYAGES

CONCEPT RENTABLE

CLEF EN MAIN

AUCUNE ADMINISTRATION

INVESTISSEMENT: 25 000\$

TERRITOIRE PROTÉGÉ

Services de Consultation

Touristique DC, inc.

Tél. ou fax: (514) 655-6415

ON DEMANDE



OCCASIONS D'AFFAIRES

Agents autorisés demandés pour vente et installation d'un système révolutionnaire d'irrigation souterraine pour terrains agricoles, de golf, industriels, commerciaux, parcs récréatifs, institutionnels et résidentiels. Entraînement par le distributeur. Capital requis 53 000\$ (possibilité de financement).

LES ÉNERGIES THERMIQUES Prov. (TPI) inc.

C.P. 155, St-Hubert, QC., J3Y 5T3

(514) 445-8119 fax: 445-7002

M. DeGuise ou M. Boisvert

INVESTISSEURS DEMANDÉS

U.S.A.-FLORIDE

Projets résidentiels à revenus, conversion en condo, centres commerciaux, édifices à bureaux et terrains vacants à vendre.

Les Entreprises Guy Messier
inc. courtier en immobilier
(514) 671-7393

OPPORTUNITÉ

À Sosua (R.D.) dans le plus important et luxueux domaine touristique sur plage privée. Déjà 240 unités en exploitation avec club house, piscines, tennis, équitation, boutiques, futur marina et spa. Pour expansion plus rapide cherchons associé actif ou non. Investissement minimum 100 000\$. Garantie totale et rendement supérieur.

(514) 398-0512

ENTREPRISES À VENDRE

Accédez au SUCCÈS Devenez propriétaire Route/distributrices

- Routes protégées & établies.
- Haut taux de rentabilité sur investissement minimal.
- Facilité de financement sur place.

Mtl. (514) 844-7211
Que. (418) 623-0443

MANUFACTURE

Établie 35 ans, manufacture de vêtements sports, bon chiffre d'affaires. Disponible avec ou sans bâtisse.

Immeubles Vandellac Itée ctr
J.-C. Vandellac F.R.I.
(514) 354-5753

IMMEUBLE

Camcorp offre aux petits locataires la possibilité d'acquérir une participation dans un immeuble

■ **Camcorp Développement** offre la possibilité aux petits locataires d'acquérir une participation dans l'immeuble qu'ils occupent.

L'entreprise possède déjà une vingtaine d'immeubles commerciaux à Montréal et à Québec; d'autres projets sont à l'étude.

C'est ainsi que l'architecte **Jacques Béique** a pu prendre une participation de 20 % dans l'immeuble de 25 000 pi² où il occupe 10 000 pi². L'immeuble en question, situé face au Carré d'Youville dans le Vieux-Montréal, fait présentement l'objet de rénovation.

«Je voulais être propriétaire de mon immeuble depuis quatre ans, a confié aux AFFAIRES M. Béique. Je n'ai besoin que de 10 000 pi² mais il est impossible de trouver un immeuble de 10 000 pi² dans le Vieux-Montréal.

«De plus, les prix demandés pour les immeubles sont élevés, sans compter qu'il faut souvent investir dans des travaux de rénovation. C'est le fait de pouvoir acquérir une portion de l'immeuble qui m'a attiré chez Camcorp.»



Jean Campeau saute la clôture pour se vouer au développement immobilier après 15 années de carrière comme designer notamment à titre de président de la firme de design Camdi.

La formule de Camcorp, le *bail/société conjointe*, permet au locataire de devenir copropriétaire avec Camcorp dans une proportion égale à 50 % de la portion relative de l'espace qu'il occupe dans

l'immeuble. Concrètement, Jacques Béique possède une participation de 20 %, soit 50 % des 10 000 pi² qu'il occupera sur un total de 25 000 pi².

Il participe ainsi au profit (ou au déficit) qu'en-

traîne l'immeuble, au produit net d'un refinancement, le cas échéant, ou même à la plus-value qu'a acquise l'immeuble lors d'une revente.

À un taux concurrentiel

Et la cerise sur le sundae: cette formule est accessible au locataire par la seule signature de son bail (à long terme) à un taux de location concurrentiel.

M. Béique paiera 17 \$ le pi² pour être dans un immeuble fraîchement rénové et situé face au futur parc avec plan d'eau qui sera aménagé au Carré d'Youville, au-dessus d'un stationnement souterrain de plus de 300 places. La durée de son bail est de 10 ans.

«Cette formule nous permet de mettre la bâtisse en valeur rapidement parce que les locataires sont là pour longtemps, indique aux AFFAIRES **Jean Campeau** (aucun lien de parenté avec **Robert Cam-**

peau), président de Camcorp, pour expliquer son intérêt pour une telle pratique.

«J'aime mieux avoir 50 % d'immeubles entièrement loués que 100 % d'immeubles loués à moitié. Cela nous permet de mieux négocier, de mieux financer et d'obtenir des taux d'intérêt avantageux sur nos hypothèques.

«Ça se fait déjà avec de grands immeubles comme dans le cas des **Coopérants** avec **Westcliff** à la *Maison des Coopérants*.»

Camcorp se spécialise dans l'acquisition de vieux immeubles qui présentent un certain cachet sur un emplacement intéressant. Elle les rénove et les loue tout en offrant sa formule.

Cette formule, M. Campeau y songe depuis deux ans alors qu'il était président de la firme de design **Camdi**. C'est en août dernier qu'il revendait sa participation dans Camdi pour sauter de l'autre côté de la clôture et se vouer entièrement au développement (et redéveloppement) immobilier.

M. Campeau, 44 ans, avait déjà acquis une solide expérience et une quinzaine d'immeubles au fil des années.

À titre de designer, il a agi comme consultant pour des projets tels la tour de bureaux **First Canadian Place** à Toronto, le centre commercial **Rockland** à Mont-Royal, le **Faubourg Sainte-Catherine** et le **Sporting club du Sanctuaire** à Montréal, de même que le centre commercial **Place Laurier** à Québec.

Potentiel du Faubourg des Récollets

Outre l'immeuble face au Carré d'Youville, un projet de 2,2 M\$, Camcorp travaille à la rénovation de quatre immeubles situés à l'intersection des

autoroutes Métropolitaine et Décarie.

Elle mijote des projets de rénovation d'un immeuble de 35 000 pi² qu'elle vient d'acquérir à l'ouest du Vieux-Montréal, dans le secteur **Faubourg des Récollets**.

Camcorp doit respecter les baux actuels qui se terminent dans deux ans. De plus, M. Campeau veut prendre connaissance du nouveau plan directeur du centre-ville qui privilégie une «forte dominante résidentielle» dans ce secteur.

M. Campeau croit au potentiel de ce secteur appelé à être redéveloppé. Il a déjà rénové un immeuble qu'il a revendu à son occupant, la firme **Concept Audio-Visuel**, situé rue King près de La Commune. Il a aussi revendu deux autres immeubles qu'il avait auparavant rénovés, les 412 et 414 McGill, au sud du **Centre de commerce mondial**.

Mais le plus bel exemple de son travail est sans contredit le siège social de Camdi, rue de La Commune, à l'ouest de McGill. Ce projet de 2,2 M\$ a permis de convertir une ancienne usine de sacs de papier en 30 000 pi² d'espaces de bureaux des plus modernes. Camcorp loge aussi dans cet immeuble.

De plus, Camcorp fait aussi dans le neuf. Deux projets de clinique médicale sont en préparation. La première, de 30 000 pi², sera bâtie rue Notre-Dame, au sud-ouest du centre-ville, au coût de 3,3 M\$.

Le second projet consiste à démolir un immeuble abritant une communauté religieuse à l'angle des rues Saint-Laurent et Sauvé, pour ériger une clinique de 40 000 pi² au coût de 3,5 à 4 M\$.

**JEAN-LUC
RENAUD**

Andy Dépatie ouvre les portes de Québec à Camcorp

■ **Camcorp Développement** est aussi active à Québec. C'est **Andy Dépatie**, maintenant consultant en développement et en mise en marché et autrefois à la tête du **Groupe Beaugarte** (bar-restaurant), qui ouvre pour Camcorp les portes de la Vieille Capitale.

M. Dépatie se spécialise en acquisition et en disposition d'éléments d'actif. Il agit comme une société satellite en régions selon un contrat de deux ans avec Camcorp. Les contacts de M. Dépatie à l'Hôtel de

ville de Québec sont très utiles.

Camcorp y a déjà signé le projet d'hôtel **Saint-Germain-des-Prés** à Sainte-Foy. Elle travaille à la rénovation d'un immeuble de quatre étages situé au 1121 de la rue Saint-Jean dans le Vieux-Québec.

Des espaces commerciaux aux deux premiers étages et deux immenses lofts de 2 400 pi² en location (1 000 \$ par mois) y seront aménagés. Camcorp a déjà signé un projet similaire au 1051 de la rue Saint-Jean.

Mais le projet le plus important à Québec consiste en la rénovation du **Manoir Price** situé tout près de l'hôtel **Le Concord** sur la Grande-Allée. L'immeuble ravagé par un incendie sera refait à neuf en conservant l'aspect architectural original. Il abritera des bureaux. C'est un projet de 4 M\$.

Andy Dépatie est toujours à la recherche d'acquisitions sur les rues Saint-Jean et Grande-Allée et dans le secteur Dalhousie (Vieux-Port).

OCCASIONS D'AFFAIRES

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Courtier immobilier investisseur demandé
Région Saguenay/Lac-St-Jean. Capital requis minime pour compagnie connue internationalement et prête à opérer.
Adresser votre demande:
C.P. 213
Chicoutimi, Qué., G7H 5B7
(418) 545-6614

IMMOBILIER
Comptable agréé spécialiste immobilier recherche investisseurs capital 50 000 \$ et plus et 2 associés, capital 250 000 \$ chacun.
(514) 597-1075
(514) 981-7846

AUBAINES

Vous travaillez à salaire
Votre maison vous a procuré une plus-value intéressante
Vous aimez acheter une propriété à revenus
Vous êtes à vos premières armes
Vous n'avez pas beaucoup de comptant et ne savez pas comment vous y prendre. Nous avons à vous offrir un immeuble, à revenus fait sur mesure pour vous, maison en rangée (louée) construction 1985. Trois 6 logements 5 1/2 élect. locataires construction 1988, financement jusqu'à 100%.

Venez nous rencontrer.
Société Immobilière Socom inc.
Courtier I.C.A.I.
(514) 462-3448

BESOIN D'AUGMENTER VOS VENTES?

Agents vendeurs très dynamiques cherchent compagnie sérieuse ayant potentiel, commissions seulement.

Écrire au Journal Les Affaires
Réf.: 1430
465, rue St-Jean, 9e étage
Montréal, Québec, H2Y 3S4

DIVERS

GESTIONNAIRE

20 ans d'expérience industrielle. Démarrage, relance, expansion, marketing, intéressé à défi long terme. Gradué économie finance, communicateur, motivateur, bilingue.

C.V. sur demande.
PIERRE-LUC ARSENAULT
10142, avenue d'Auteuil
Montréal, QC, H3L 2K1
jour: 982-0000
soir: 389-3418

DAME DE COMPAGNIE

Pour personnes âgées.
Travail sérieux!
Déplacements, entretien, compagnie avec chaleur et ouverture de cœur. Laval et environs.

(514) 666-3471

INFORMATIQUE

Distributeur autorisé FORTUNE 1000

Nous vendons et installons les logiciels comptables Fortune 1000 formons aussi le personnel, évaluation des besoins et démonstration gratuite.

Gregest
(514) 385-6654

PENSEZ À NAËS



SOCIÉTÉ
POUR LES
ENFANTS
HANDICAPÉS
DU QUÉBEC

Possibilité de rachat sans perte après 3 ans, taux de 7,875 % durant 2 ans

Une campagne de promotion permet à Rhomcorp de vendre 70 % des condos *Le Manhattan* à Montréal

■ *Le Manhattan* fait parler de lui. Cet immeuble de 150 unités de condominium situé rue Lincoln à l'angle de la rue Guy à Montréal est prêt à tout pour attirer les acheteurs dans un marché plutôt morose.

Rhomcorp, le promoteur du projet, offre à l'acheteur la possibilité de ra-

cheter son unité au prix payé au bout de trois ans. Plus encore, la firme torontoise offre un taux hypothécaire de 7,875 % garanti pour deux ans.

Et ce n'est pas fini. L'acheteur se voit offrir un réfrigérateur, une cuisinière et un lave-vaisselle sans frais supplémentaires. Le prix des unités varie de

149 900 \$ (900 pi²) à 250 000 \$ (1 200 pi²) ou 167 \$ le pi² à 208 \$ le pi². Il inclut une place de stationnement souterrain.

Les frais communs ou frais de condos sont aussi élevés: 0,26 \$ le pi². Ils permettent l'accès à une piscine intérieure, à un court de tennis, à une salle d'exercice et à une salle de

réception. Un gardien de sécurité est aussi en poste 24 heures sur 24.

Faut-il tant en faire pour réussir à vendre?

«Le marché est dur, confirme aux AFFAIRES J. Jacobs, courtier spécialisé dans la vente de condos à Montréal et qui a un mandat exclusif pour *Le Manhattan*. Mais nous sa-

vons qu'il remontera d'ici trois ans.

«Il y a des acheteurs dans le marché mais ils doivent être stimulés. Nous sommes les premiers à lancer de telles promotions.»

Mme Jacobs affirme que 230 personnes se sont présentées au *Manhattan* au cours de la fin de se-

maine du 10 février dernier. Dix offres d'achat auraient été faites et 70 % des unités seraient déjà vendues.

Quant à la publicité faisant référence à l'entraîneur des *Nordiques* de Québec, Michel Bergeron, elle a été retirée suite aux protestations du principal intéressé.

Projet de 10 M\$ à Lévis

■ Aselford Martin investit quelque 10 M\$ à Lévis. Le promoteur torontois construit un entrepôt de 40 000 pi² dans le parc commercial de Lévis-Lauzon et érigera un immeuble de bureaux relié au centre commercial *Place Tanguay*.

Une fois terminé (en juin), l'entrepôt sera loué à l'Assurance-vie Desjardins (AVD). Une deuxième phase de 50 000 pi² est prévue.

Quant à l'immeuble de bureaux, il offrira 75 000 pi² d'espaces. Le site, boulevard de la Rive-sud à l'angle de Kennedy, est présentement occupé par un entrepôt loué à l'AVD. Cet entrepôt sera démoli.

La nouvelle construction abritera quelques locataires de la *Place Tanguay*. Des travaux de rénovation seront également entrepris sur le centre commercial. Aselford Martin envisage aussi la construction d'une clinique médicale sur le site.

Subvention de 300 000 \$ pour le complexe *Dompark*

■ La Ville de Montréal, dans le cadre de son

programme de coopération industrielle (PRO-CIM), a remis une subvention de 300 000 \$ pour la rénovation d'une ancienne usine de *Dominion Textile* située aux abords du canal Lachine, dans le sud-ouest de Montréal.

Le bâtiment de 200 000 pi² qui était inutilisé abrite maintenant un complexe industriel, *Dompark*, où logent de nouvelles entreprises et des entreprises existantes qui s'y sont relocalisées. Quelque 600 personnes y travaillent.

Malcolm Rosen, propriétaire de la bâtisse, et Robert Perreault, vice-président du Comité exécutif et chargé du développement économique à la Ville de Montréal, sont heureux de contribuer à la revitalisation de cette partie de la Ville.

C'est du moins ce que rapporte la dernière enquête de la firme américaine *Coldwell Banker Commercial* sur les taux

Les centres commerciaux en vedette à Québec

■ Le Conseil international des centres commerciaux (CICC) tiendra deux journées-conférences les 24 et 25 avril prochain à l'hôtel *Hilton international* de Québec.

Des directeurs de plus de 100 centres commerciaux y examineront les toutes dernières idées dans le domaine du développement, de la gestion, de la mise en marché et de la location de centres commerciaux. Ils étudieront aussi les perspectives pour la région.

C'est Normand Blouin,

vice-président, développement, de *Cadillac Fairview* à Montréal, qui présidera la rencontre. Des exposés, discussions et ateliers y sont organisés.

Selon l'CICC, le Québec comptait 567 centres commerciaux à la fin de 1988. Quelque 180 200 personnes y travaillent. L'CICC regroupe 29 000 membres répartis dans 42 pays.

Guide d'achat de votre maison neuve: 2\$

■ La deuxième édition du *Guide d'achat de votre maison neuve* de l'Association de la construction du Québec (ACQ) est offerte au prix de 2\$.

Les intéressés peuvent se procurer le *Guide* aux bureaux de l'ACQ de Montréal et de Québec.

Avant d'entreprendre des travaux d'isolation...

■ Avant d'entreprendre des travaux pour améliorer l'isolation de votre maison ou avant d'ajouter des équipements au système énergétique, il est prudent de prévoir les conséquences de ces changements.

Une intervention sur l'un des quatre éléments du système (chauffage, ventilation, étanchéité et i-

solation) entraîne une réaction de l'un ou plusieurs des trois autres. Il faut équilibrer le tout.

Pour en savoir davantage sur le sujet, le *Bureau de l'efficacité énergétique* du ministère de l'Énergie et des Ressources du Québec a produit un vidéo de 30 minutes, *Le bâtiment: un système énergétique*, que l'on peut emprunter ou visionner dans la plupart des bibliothèques municipales.

Les personnes intéressées peuvent aussi consulter sur place des brochures plus détaillées sur le sujet.

JEAN-LUC
RENAUD

Espaces de bureaux: le taux d'inoccupation moyen atteint 16,7 % dans les centres-villes américains à la fin de 1989

■ Le taux d'inoccupation moyen des centres-villes américains était de 16,7 % à la fin de 1989, en hausse de 0,5 point de pourcentage par rapport à 1988. Il s'agit de 0,1 point de pourcentage inférieur à la pire performance de tous les temps atteinte en juin 1986.

C'est du moins ce que rapporte la dernière enquête de la firme américaine *Coldwell Banker Commercial* sur les taux

d'inoccupation des espaces de bureaux aux États-Unis.

Quelque 25,7 M de pi² d'espaces de bureaux se sont ajoutés dans les centres-villes américains en 1989, soit 3,7 M de pi² de plus qu'en 1988. Les meilleures performances sont allées à Manhattan Midtown avec 4,9 M de pi², Chicago avec 4,1 M et Washington D.C. avec 2,8 M.

Les centres-villes qui

ont enregistré les plus importantes hausses de l'inoccupation sont Sacramento, maintenant à 12,8 %, en hausse de 7,1 points de pourcentage; Phoenix, maintenant à 25,9 %, en hausse de 7 points; Hartford, à 14,3 %, en hausse de 6 points.

L'absorption nette dans les centres-villes s'est chiffrée à 22,3 M de pi², soit 600 000 pi² de moins qu'en 1988. Les centres-

villes qui ont le mieux fait sont ceux de Manhattan Midtown avec 4,6 M de pi² absorbés, Washington D.C. avec 2,8 M de pi² et Chicago avec 2,6 M de pi².

Les centres-villes qui ont connu les plus importantes baisses de leur inoccupation sont ceux d'Oakland, maintenant à 10,3 %, en baisse de 8,4 points de pourcentage; Norfolk, maintenant à

19,1 %, en baisse de 7 points; Austin, maintenant à 27,6 %, en baisse de 6,1 points.

L'enquête de *Coldwell* inclut aussi les centres-villes de Toronto et de Vancouver. À Toronto, le taux d'inoccupation a grimpé de 1,7 point de pourcentage pour atteindre 8,4 % en décembre 1989. À Vancouver, il a chuté de 3,8 points pour s'établir à 7,8 %.

L'Association provinciale des constructeurs d'habitations dévoile les gagnants *Nobilis 1990*

■ L'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec-région de Québec (APCH-Q-Québec) vient de dévoiler le nom des gagnants de son concours *Nobilis 1990*.

Dans la catégorie *Entreprise de l'année*, le prix a été décerné à *Meunier Associés*, une firme de construction fondée en 1969

par son président actuel, Jean-Marie Meunier.

Meunier a aussi remporté le prix *Rénovation résidentielle-projet de l'année* pour *Les Alcôves du Palais*, un projet de condominiums aménagés à l'intérieur de l'église Notre-Dame-de-la-Paix de Québec.

Dans la catégorie *Entreprise spécialisée de l'an-*

née, le gagnant est *Solarco inc.*, une entreprise fondée en 1979 qui oeuvre dans la fabrication de portes et fenêtres. *Solarco* compte 60 employés présidés par Daniel Gilbert.

La *Municipalité de l'année* est Val-Bélair. Une campagne de promotion et un programme de subvention bonifié pour les nouveaux propriétaires ont en-

gendré une hausse des mises en chantier en 1989.

Les *Constructions de la Vieille Capitale inc.* ont remporté le prix du *Concept architectural-résidence de moins de 100 000 \$* pour le modèle *La Brayonne*. L'entreprise fondée en 1982 est dirigée par Noël Courcy.

Dans la catégorie *Concept architectural-résiden-*

ce de plus de 100 000 \$, c'est *Drouin & Parent Construction inc.* qui a remporté le prix pour une maison située dans le projet *Le Mesnil* à Québec. L'entreprise de Beauport a été fondée en 1987 par son président Yvan Drouin.

La même entreprise a remporté le prix dans la catégorie *Projet d'ensemble* pour un autre de ses projets, l'*Îlot de la Mon-*

tée, qui comprend quatre résidences unifamiliales.

Dans la catégorie *Coropriété*, le *Groupe Jacques & Morisset* est gagnant pour son projet *Cité Bellevue* qui comprend notamment 40 maisons en rangée. L'entreprise de construction oeuvre dans le secteur résidentiel depuis 1982 et dans le commercial depuis 1987.

IMMEUBLE

■ Le Fonds de solidarité de la FTQ se paie temporairement le luxe des chics bureaux des Cours Mont-Royal. Le Fonds y déménagera son siège social en juin. Le projet de construction du siège social n'est pas pour autant abandonné.

Ainsi, le Fonds occupe les 11e et 12e étages du complexe immobilier situé à l'angle du boulevard de Maisonneuve et de la rue Peel. Avec ses 57 175 pi² en location, le Fonds devient le locataire principal des espaces de bureaux.

Pour la direction des Cours, cette signature de bail est un moment privilégié. En effet, deux ans après son ouverture, le complexe n'avait réussi qu'à remplir le tiers de ses 250 000 pi² d'espace de bureaux. Le seul grand locataire qui s'y était intéressé est l'agence de publicité **Groupe Morrow** qui y occupe un étage complet (28 000 pi²).

Récemment, une nouvelle firme de courtage en espaces de bureaux, **Léonard McKeague**, décidait d'y louer 5 500 pi². Puis, l'**Office des congrès et du tourisme du Grand Montréal** y logera ses bureaux administratifs qui occuperont une superficie de 10 000 pi². C'est donc une proportion de quelque 60 % de l'espace de bureaux qui est louée.

En attendant la construction de son siège social permanent

Le Fonds FTQ déménage son siège social aux Cours Mont-Royal

«C'est une opération temporaire, a cependant déclaré aux AFFAIRES **Louis Fournier**, vice-président, communications, du Fonds.

«Nous sommes à court d'espace dans nos locaux du 500, rue Sherbrooke ouest (22 000 pi²). Il y a même une partie de l'organisation, le service d'investissement, qui loge au 1200 de l'avenue McGill College (12 000 pi²). Nous pensons aller aux Cours Mont-Royal pour deux ans maximum.»

Les 125 employés permanents profiteront de locaux tout neufs. M. Fournier préfère ne pas dévoiler le loyer qui a été négocié. Cependant, on sait déjà que les loyers aux Cours Mont-Royal varient de 20 à 22 \$ le pi² net.

«Nous avons eu le taux d'un bail de 10 ans pour un bail de six ans, a indiqué aux AFFAIRES **Pierre Laflamme**, premier vice-président, exploitation, au Fonds. C'est l'offre la plus intéressante qui nous a été faite.»

C'est la firme de courtage



Les employés du Fonds pourront profiter du lien avec la galerie commerciale des Cours Mont-Royal.

ge **Devencore** qui s'est vu confier le mandat de trouver un local. Certaines sous-locations ont aussi été examinées.

Projet de siège social de 44 M\$

Le projet de construction d'un siège social du Fonds de la FTQ conjointement avec la centrale

syndicale elle-même est toujours à l'étude.

Il s'agit de deux immeubles, un pour chacune des organisations, qui seraient érigés au-dessus de la station de métro Crémazie, à l'angle de l'autoroute Métropolitaine et de la rue Saint-Denis.

Le complexe totaliserait de 350 000 à 450 000 pi². La FTQ occuperait un immeuble de 12 à 15 étages tandis que le Fonds se logerait dans un immeuble de huit étages. Le coût de construction est évalué à 44 M\$.

Le plan d'ensemble a été déposé à la Ville de

Montréal. La FTQ et son président **Louis Laberge** espèrent entrer dans leurs bureaux tout neufs dans deux ans.

Les espaces aux Cours Mont-Royal seraient alors offerts en sous-location pour les quatre autres années, à moins que les propriétaires, deux firmes de Toronto (**Consolidated HCI Holdings Corp.** et **Enterac Property Corp.**), décident de reprendre le bail.

Le Fonds est donc passé de l'est de Montréal à l'ouest (édifices de **Loto-Québec** et **Capitole**) et maintenant aux prestigieuses Cours Mont-Royal.

«Je ne vois pas de problème à ce qu'une organisation comme la nôtre loge dans un tel complexe, de dire M. Laflamme. Il n'y a pas de gêne à cela. C'est la partie commerciale des Cours qui a une image de grand luxe.»

Rappelons que le Fonds de solidarité de la FTQ a tout récemment créé une filiale immobilière. Celle-ci a pour première tâche de réaliser des acquisitions d'immeubles pour un montant qui correspond à 10-15 % de son actif (293 M\$ au 31 octobre 1989).

La filiale a déjà pris une participation dans le complexe bureaux-commerces-condos **Chaussegros-de-Léry** présentement en construction à l'est de l'Hôtel de ville de Montréal rue Notre-Dame. Cette participation dans le tiers du projet a été acquise pour un peu moins de 5 M\$ et non 25 M\$ comme nous l'indiquions dans une édition précédente.

**JEAN-LUC
RENAUD**

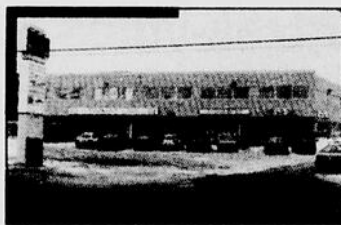
**VOICI
DES IMMEUBLES
BIEN TRAITÉS**

En matière de gestion immobilière, il vaut mieux faire affaire avec des professionnels.

Gestion immobilière P.H.D. Inc. possède une expertise qui repose sur la gestion efficace et sérieuse d'immeubles bien localisés.

Entre nous, quand les immeubles sont bien traités, imaginez la satisfaction de leurs occupants.

★★★★★ GESTION IMMOBILIÈRE P.H.D. INC.



● Société Plaza Hamel, Québec



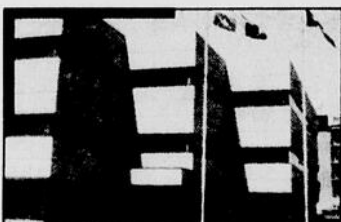
● Édifice Jean Durand, Sainte-Foy



● Édifice Le Maricourt, Sainte-Foy



● Édifice de la Pérade, Sainte-Foy



● Édifice Ray-Bourg, Charlesbourg



● Édifice Moreau, Sainte-Foy



ÉDIFICE LE MARICOURT
3060, rue Maricourt
Sainte-Foy (Québec)
G1W 4W2
Tel.: (418) 656-0405

inc.

Espaces de bureaux: 40 \$ le pi² à Montréal, 56 \$ à Toronto, 191 \$ à Tokyo

■ Montréal occupe le 16^e rang au monde quant au coût global de location de ses espaces de bureaux avec les villes de Los Angeles, Leeds en Angleterre et Perth en Australie. Le coût moyen y est de 40\$ CA le pi² contre 56\$ à Toronto (9^e rang) et 191\$ à Tokyo (1^{er} rang).

C'est du moins ce que rapporte la dernière étude annuelle de **Colliers Macaulay Nicolls**, la plus importante société indépendante de courtage commercial au Canada. Elle exploite au total 96 bureaux partout dans le monde.

Dans le classement, Tokyo est suivie de la Ville de Londres avec 167\$ le pi², Londres West End avec 139\$ le pi², Hong Kong avec 120\$ le pi², Paris avec 83\$ le pi², Sydney avec 67\$ le pi², Zurich avec 61\$ le pi², New York avec 59\$ le pi² et Toronto ex aequo avec Madrid, Washington D.C. et Moscou à 56\$ le pi².

Ce coût global de location inclut le loyer de base et les frais relatifs aux dépenses d'exploitation exigées d'un locataire solvable occupant 10 000 pi² dans un immeuble de classe A au centre-ville selon un bail de cinq ans débutant en novembre 1989.

L'étude de Colliers ajoute que, dans le cas de Montréal, l'indice des taux de location indique clairement l'amélioration du comportement de l'économie au Québec depuis 1987.

Par contre, pour 1990 et 1991, **Peter Martin**, président de **Colliers Pierre-mont** à Montréal, prévoit une stabilisation de cet indice suivie d'un déclin accompagnant une croissance des taux d'inoccupation.

**7,4 % à Montréal,
7 % à Toronto**

Selon Colliers, dans le centre-ville de Montréal, le taux d'inoccupation des espaces de bureaux est passé de 7,1 à 7,4 % à la fin de 1989.

Cela s'explique par l'offre de nouveaux espaces qui a excédé la demande. L'ajout net en 1989 s'est chiffré à un peu plus de 1 M de pi² contre une absorption de 824 000 pi².

Dans les immeubles de classe A, l'inoccupation était de seulement 5 % à la fin de 1989. En raison de cette situation de rareté relative, certains locataires préfèrent reporter leur décision de déménager au moment où de nouveaux espaces seront disponibles.

Colliers Pierremont prévoit la livraison de quelque 2,1 M de pi² cette année et 2,9 M en 1991. Cependant, avec le ralentissement de l'économie canadienne, le courtier prévoit que la demande sera loin d'atteindre le niveau nécessaire pour absorber l'offre de nouveaux espaces sur le marché.

Par ailleurs, dans le centre-ville de Toronto, le taux d'inoccupation des espaces de bureaux a grimpé de deux points de pourcentage en un an pour atteindre 7 % à la fin de 1989. L'absorption de nouveaux espaces s'est chiffrée à seulement 307 000 pi² contre une moyenne de 2,3 M de pi² lors des quatre années précédentes.

Par contre, il demeure peu de grands espaces contigus inoccupés dans les immeubles de classe A. L'absorption relativement bonne dans cette catégorie d'immeubles s'est faite au détriment des immeubles de classe B qui ont enregistré une absorption négative.

En 1990, avec le ralentissement économique prévu et un record de livraison de nouveaux espaces de bureaux (4 M de pi²), les taux d'inoccupation sont appelés à augmenter sévèrement. Depuis trois ans, le taux d'inoccupation au centre-ville de Toronto était le plus bas de tout l'Amérique du Nord notamment en 1987 avec 4,6 %.

Conséquemment, le coût global de location est demeuré pratiquement inchangé en 1989 par rapport à 1988. En outre, Colliers s'attend à une augmentation substantielle des allocations et, à court terme, à une pression considérable à la baisse sur le coût du loyer.

**20,7 % dans le
secteur ouest**

Ailleurs, en périphérie du centre-ville de Toronto,

le taux d'inoccupation varie de 4,6 % dans le *mid-town*, à 9,5 % dans le secteur métropolitain nord, 12,1 % dans le secteur est et jusqu'à 20,7 % dans le secteur ouest.

Si le marché est relativement stable dans le *mid-town*, il a subi d'importants changements dans les secteurs nord et ouest. Dans le secteur nord, le taux est passé de 3 % à la fin de 1988 à 9,5 % à la fin de 1989. En 1989, l'offre de nouveaux espaces a atteint 2,3 M de pi² contre une absorption de 1,5 M de pi².

Toutefois, c'est le secteur ouest qui a affiché la pire performance de tout le pays. Le taux d'inoccupation y est passé de 13,1 à 20,7 % en un an. En 1989, l'offre de nouveaux espaces a atteint 3,6 M de pi² alors que l'absorption n'était que de 1,6 M de pi². En fait, depuis 1984, le stock d'espaces y a doublé!

Dans le reste du pays, le taux d'inoccupation est passé, de 1988 à 1989, de 5,6 à 4,3 % à Victoria, de 11,5 à 8,6 % dans le centre-ville de Vancouver, de 3,6 à 4,4 % dans le Vancouver *Broadway*, de 11,2 à 10,5 % en banlieue de Vancouver, de 17,9 à 16,9 % dans le centre-ville de Calgary et de 15,3 à 13,1 % dans le centre-ville d'Edmonton.

**JEAN-LUC
RENAUD**

COMMUNIQUÉ

CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL

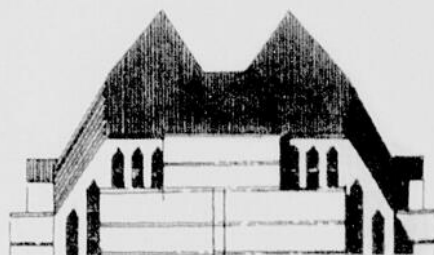
**VOISEZ L'OPTIMUM
de L'ACTION en
90
minutes seulement**

Quatre Cueilletes
et Quatre départs
de Livraisons en
"Circuit de Presse",
à chaque jour

Blitz 24 INC.

321-0646 MONTRÉAL

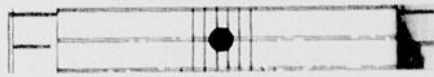
ENFIN, un fonds d'investissement immobilier québécois admissible à un REER!



Avec aussi peu que 500 \$, vous entrez dans le monde des investisseurs immobiliers.



Votre investissement bénéficie de la stabilité reconnue des investissements immobiliers.



Votre investissement s'appuie sur la solidité financière du Groupe Coopérants.



Votre investissement s'avère une bonne protection contre l'inflation.



Votre investissement acquiert de la plus-value à la mesure de l'accroissement des valeurs des propriétés immobilières.



Et, en plus, votre investissement est admissible à un REER, lui ajoutant ainsi un avantage fiscal important.



**Groupe
Coopérants**

Voyez votre conseiller

Coopérants, assurance-vie	(514) 287-6758
La Financière	(514) 286-1227
Fiducie Guardian	(514) 849-0470
Guardinvest	(514) 327-2932

Rien ne trouble le sommeil
Quand on a trouvé conseil.



L'OPTIMISATION DES COMMUNICATIONS

*Un hibou contrôleur faisait de l'insomnie.
Et tourmenté par le souci, il veillait tard en sa demeure.
Il l'arpentait de large en long
En quête d'une solution
À son problème de communication.
"C'est bien beau, tant de filiales
Mais Diable, il faut que l'on se parle".*

Lorsque vient le temps de communiquer à distance avec une succursale ou le siège social, l'interurbain demeure l'outil par excellence. Pour résoudre bien des problèmes mais surtout pour faciliter les contacts, les réunions ou les prises de décision.

En un mot, pour optimiser les communications. Aujourd'hui les entreprises dynamiques profitent

avantageusement des conseils des experts de Bell Canada. Ainsi, en accélérant les échanges entre des succursales parfois fort éloignées, elles veillent à augmenter leur efficacité.

*Par solidarité, Mme Hibou qui veille
Susurre à son mari que Bell
Saurait sûrement lui donner bon conseil.*

*Ce qui fut dit fut fait.
Le hibou fier de lui à son lion de patron déclare
Sans hésitation
"C'est chouette l'interurbain, et c'est la solution!"*

**Taillez-vous la part du lion
avec l'interurbain Bell.**

Pour en savoir plus long,
composez sans frais le
1 800 561-6600.

**L'efficacité
passe par Bell™**

Bell

Membre du réseau national
Telecom Canada