

Section spéciale de 16 pages

L'industrie agro-alimentaire au Québec

pp. 41 à 56

• comme
• locataires

• propriétaires
• automobilistes

En toute assurance avec

BELAIR
ASSURANCES GÉNÉRALES

Région de Montréal:
270-9111

Plus de
30 succursales
au Québec

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

LES AFFAIRES

Montréal, 21 novembre 1981 Vol. LIII No 46 56 pages 75¢

POUR VOUS ABONNER
842-6491

Le budget fédéral frappe les "riches"

pp. 2 à 9

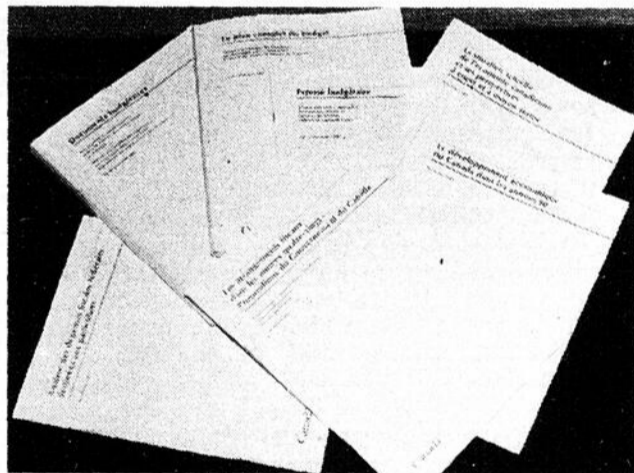


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

■ **Nouvelles règles du jeu à la bourse**

■ **Les propriétaires de PME perdent plusieurs avantages**



Photo Presse Canadienne

■ **Les échappatoires pour les hauts salariés s'envolent**

Du nouveau

Jean-Marc Phaneuf vous apportera désormais chaque semaine sa note d'humour sur la chose économique. p. 4

M. MACÉCHEN COUPE DANS CERTAINS "ABRIS FISCAUX"!
(SUITE PAGE ÉDITORIALE)



Les investisseurs ont perdu 73% de leurs mises à la Bourse de Vancouver

p. 25

Coffre-Fort National vise l'efficacité japonaise et la qualité allemande

p. 11



PLANIFICATION FISCALE

Dans le cadre de sa série d'articles sur la planification fiscale des compagnies, Robert Rivard aborde la difficile question des réserves pour mauvaises créances, pour créances douteuses et pour sommes dues, en y incorporant les modifications du dernier budget.

pp. 16-17

PROFITS NETS

Pierre Mantha raconte une expérience inédite de vente par abonnement, celle du Théâtre du Trident à Québec.

p. 15

MARKETING-COMMUNICATIONS

Le groupe Québecor a perdu de l'argent au cours de son dernier trimestre et ses profits pour l'année ont chuté de 57%. Les autres groupes de presse québécois ne nagent pas sur l'or non plus par les temps qui courent.

p. 21

À 50 000\$, le Québécois paiera 30% plus d'impôt que l'Albertain

■ Le budget fédéral du 12 novembre constitue le brassage le plus radical du système fiscal canadien depuis la réforme de 1971. Il propose à la fois une réduction importante des taux d'imposition des particuliers à revenu moyen et supérieur en 1982 et une élimination radicale de nombreux échappatoires fiscales parmi les plus populaires.

Il est facile de s'enthousiasmer de la baisse dramatique des taux d'imposition fédéraux si

on ignore qu'elle n'est vraiment significative pour les contribuables à revenu élevé. Ainsi, pour un contribuable dont le revenu imposable sera 25 000\$ en 1982, son taux marginal ne baissera que de 3% tandis que le taux marginal supérieur baissera de 43% à 34%, soit

9%. Le niveau de revenu où commence à s'appliquer le taux marginal supérieur passe de 133 000\$ à 54 000\$. En ignorant une réduction combinée espérée des taux québécois, le taux combiné supérieur fédéral/provincial passe de 67.9% à 57.8%.

Lorsqu'on ignore l'impact de la disparition de plusieurs échappatoires fiscales, la charge des contribuables à revenus moyen et supérieur diminuera en 1982 par rapport à 1981.

Le tableau illustre de façon dramatique le gouffre qui s'est créé

entre la charge fiscale supportée par les contribuables québécois et ceux des autres provinces. Ainsi, si M. Parizeau n'ajuste pas ces taux, le contribuable québécois dont le revenu est de 50 000\$ paiera 25% plus d'impôt que l'ontarien dans la même situation et 30% de plus que l'albertain.

Au niveau du revenu de dividende, l'impact de la baisse des taux est quelque peu atténué par une réduction minime du crédit d'impôt fédéral pour dividende qui passe de 37.5% à 34%.

de revenu moyennes et supérieures à accorder une attention toute particulière à leur planification fiscale de fin d'année. Cette année, les recommandations usuelles de reporter les revenus sur l'année suivante et d'accélérer les déductions pour pouvoir les réclamer dans l'année prendront une importance accrue.

Chaque \$1 de revenu imposé au taux marginal supérieur qui sera reporté sur 1982, sera sujet à un impôt fédéral de 34% au lieu de 43%.

Diverses méthodes

Valeurs en construction.



Marwest... une société de propriété immobilière agressive et énergique qui a de l'expérience dans chaque étape de développement depuis l'élaboration soignée de plans jusqu'à la construction de qualité, et même jusqu'à la gestion soucieuse de la propriété.

Marwest... les spécialistes qui sont innovateurs dans le financement des actions et dans la formation des syndicats par des actionnaires et des institutions canadiens.

Marwest... la qualité absolue, et un registre de succès remarquable.

Marwest... une société de développement de la propriété immobilière dans les régions commerciales et résidentielles, et dans les régions à caractère varié.



Marwest Development Corporation

1900 Winnipeg Square, 360 Main Street
Winnipeg, Manitoba R3C 3Z3

The Marwest Group

Marwest Development Corporation • MBS Construction Ltd. • Marwest Management Ltd.
Winnipeg • Regina • Saskatoon • Calgary • Vancouver • Phoenix

IMPOTS PAYES AU QUEBEC, EN ONTARIO ET EN ALBERTA SELON DIFFERENTS REVENUS A LA SUITE DU BUDGET MAC EAGEN

	50 000\$	100 000\$	150 000\$
Québec 1981	18 600\$	48 500\$	82 700\$
Québec 1982	17 460	46 600	76 470
Ontario 1982	13 890	38 370	63 530
Alberta 1982	13 400	35 910	59 450

N.B. Ces impôts s'appliquent à un contribuable marié, ayant deux enfants et ne recevant aucun dividende.
Source: Price Waterhouse.

Ces modifications entraînent une légère baisse du point de rupture où un contribuable québécois est indifférent entre recevoir un dividende et réaliser un gain en capital. Ce niveau d'indifférence est d'environ 42 000\$ de revenu en 1981 et il sera de 40 000\$ en 1982. En bas du point de rupture, le particulier préfère recevoir un dividende et au-dessus de ce niveau, réaliser un gain en capital. Le niveau maximum de revenu de dividende reçu en franchise totale d'impôt passe de 18 000\$ à 20 000\$ plus exemptions personnelles et déductions.

A la surprise générale, on a maintenu de façon intégrale le mécanisme d'indexation des exemptions personnelles, des tranches de revenu et du crédit d'impôt remboursable pour enfant. Le facteur d'indexation est de 12.2%. Le dégrèvement d'impôt fédéral fixé actuellement à 9% de l'impôt fédéral payable avec un minimum de 500\$ sera limité en 1982 à 200\$ par contribuable. Toute partie du dégrèvement non utilisée par un conjoint sera transférable à l'autre.

Les réductions importantes des taux d'imposition annoncées pour 1982 forcent les contribuables dans les tranches

permettront le report des revenus, vu l'accélération des déductions dont:

- La déclaration des revenus d'intérêt sur la base de caisse.
- Les bonis courus à la fin de 1981 qui ne seront versés et imposés qu'en 1982.
- La cristallisation des pertes en capital latentes jusqu'à concurrence des gains en capital plus 2 000\$ qui pourra être déduit des autres revenus (1 000\$ au Québec).
- Les chevauchements de marchandises ("commodity straddles"); réalisation de la perte en 1981 et du gain en 1982.
- Report de la moitié du revenu admissible pas encore abrité sur 1982 par l'achat d'une rente à versement invariable.
- Contributions pour services passés à votre régime enregistré de pensions en 1981.
- Si possible, report de la réception de dividende à 1982.
- Retarder l'échéance des RER et des régimes de pension à 1982, etc.

Ceux qui acquittent leurs impôts sous forme d'acomptes provisionnels songeront dès maintenant qu'ils devront baser leurs acomptes provisionnels de 1982 sur les nouveaux taux et non sur les anciens.

Vous paierez désormais des impôts sur les largesses de votre employeur

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

Le budget contient diverses mesures affectant les particuliers et se rapportant à leur emploi. Elles découlent toutes d'une même logique, soit l'élimination des avantages sociaux non imposables ou imposés à une valeur moindre que leur valeur réelle.

Voiture fournie

Après 1981, les frais minimum pour droit d'usage d'une automobile fournie par l'employeur seront portés de 1% à 2,5% par mois du coût en capital des véhicules appartenant à l'employeur et de 1/3 à 5/6 de leur coût de location mensuel si elles sont louées.

Le Ministère avait perdu une bataille dans la célèbre affaire Harman dans laquelle il avait été statué que l'avantage résultant de l'usage personnel de l'automobile de l'employeur pouvait être moindre que les frais minimum définis dans la législation dans certaines circonstances. Mais son pouvoir de légiférer lui permet encore de gagner la guerre.

Les frais minimum deviennent donc la règle après 1981 dès qu'un employé utilise la voiture de l'employeur à des fins personnelles. Une exception pourra être consentie s'il est démontré que les frais minimum excèdent la valeur réelle de l'avantage reçu (calculée d'après certaines règles prescrites).

De nouvelles dispositions viendront aussi déterminer la valeur imposable des indemnités versées par les employeurs à leurs employés au titre de l'utilisation de leur automobile pour les besoins de la société.

Prêts aux employés

À compter de 1982, l'avantage imposable découlant des prêts à taux d'intérêt faible ou nul accordés aux employés et aux actionnaires sera entièrement imposable dans la mesure où les intérêts payés sur le prêt pendant l'année ou les 30 jours qui suivent sont inférieurs au taux prescrit pour l'année.

L'exemption de base de 500\$, l'exemption jusqu'à concurrence de 50,000\$ d'un prêt résidentiel admissible et l'exemption au titre de prêts pour l'achat d'actions de l'employeur ou

d'une compagnie apparentée seront abolies à compter du 1er janvier 1982, sans égard à la date à laquelle les prêts sont accordés. L'abolition de ces exemptions assimile les règles fédérales aux règles québécoises.

Pour le calcul de l'avantage lié à ces prêts, le taux prescrit sera porté de 12% à 19% au premier trimestre de 1982. Ce taux sera dorénavant modifié trimestriellement en fonction du taux d'intérêt moyen obtenu pour les bons du Trésor à 90 jours pendant le premier mois du trimestre précédent. Les contribuables ne pourront plus calculer cet avantage par rapport au taux prescrit pour l'année au cours de laquelle le prêt a été accordé, sauf lorsqu'il est démontré que le prêt portait à l'époque le taux pratiqué sur les marchés financiers pour les prêts du même genre et de même durée.

Dans le cas des prêts résidentiels, l'avantage est exonéré d'impôt à condition que le taux d'intérêt du prêt soit au moins égal au taux prescrit pour l'année d'octroi du prêt ou, s'il est inférieur, le taux prescrit pour l'année du calcul. Le taux prescrit à l'égard des prêts résidentiels consentis entre le 12 novembre 1981 et le 1er janvier 1982 sera également de 19% (au lieu de 12%). Les prêts résidentiels d'une durée de plus de cinq ans seront considérés comme de nouveaux prêts à leur cinquième anniversaire et seront alors assujettis au taux prescrit à cette date.

L'avantage imposable découlant de prêts consentis au conjoint d'un employé, se trouvant habituellement dans une tranche de revenus inférieure, sera assumé dorénavant par l'employé. Il n'y a donc plus aucun avantage à faire consentir le prêt au conjoint.

L'intérêt imputé sera toutefois considéré comme une charge d'intérêt et, sous réserve des nouvelles dispositions relatives à ces charges, pourra être déduit lorsque les fonds servent à gagner un revenu.

Le budget propose aussi de nouvelles règles en ce qui concerne l'inclusion des prêts aux actionnaires dans leur revenu à compter de 1982. Les sommes empruntées par des per-

TAUX MARGINAUX D'IMPÔT FÉDÉRAL PROPOSÉS POUR 1981		
Tranche de revenu imposable ⁽¹⁾	Taux proposé dans le budget	Ancien taux
(En dollars)	(En pourcentage du revenu)	
Moins de 1,112	6	6
1,112 — 2,224	16	16
2,224 — 4,448	17	17
4,448 — 6,672	18	18
6,672 — 11,120	19	19
11,120 — 15,568	20	21
15,568 — 20,016	23	23
20,016 — 24,464	25	25
24,464 — 31,136	25	28
31,136 — 53,376	30	32
53,376 — 86,736	34	36
86,736 — 133,440	34	39
133,440 et plus	34	43

⁽¹⁾ Compte tenu de l'indexation de 12.2 pour cent en 1982.
Source: Documents budgétaires, 12 nov. 1981, Gouvernement du Canada

sonnes rattachées à un actionnaire qui doivent être incluses dans le revenu, devront être intégrées au revenu de l'actionnaire et non à celui de l'emprunteur. Les dispositions relatives aux prêts aux actionnaires seront élargies pour s'appliquer à d'autres formes d'endettement, tels les soldes de prix d'achat ou les comptes ouverts.

Autres avantages

À compter du 1er janvier 1982, la législation fiscale et la politique administrative de Revenu Canada seront modifiés pour mettre fin à l'exonération des avantages sociaux suivants:

- les cotisations patronales aux régimes privés de services de santé, dont les régimes de soins dentaires. L'avantage imposable sera toutefois considéré comme des frais médicaux de l'employé déductibles s'ils dépassent 3% de son revenu net.

- les laissez-passer ou les tarifs réduits de transport pour les employés des compagnies de transport et autres personnes.

- la pleine valeur de la pension et du logement subventionnés, ainsi que d'autres dépenses personnelles.

Par contre, l'exonération de la valeur du logement, de la pension et du transport fournis aux employés qui

continuent de garder une résidence à un autre endroit pendant une affectation temporaire dans des lieux éloignés sera élargie: il ne sera plus nécessaire de subvenir aux besoins de per-

sonnes à charge habitant la résidence permanente pour profiter de l'exonération.

Cessation d'emploi

Jusqu'au 12 novembre 1981, les paiements reçus à la cessation d'un emploi étaient imposables à titre de paiements de cessation jusqu'à concurrence de la moitié de la rémunération de l'année précédente. L'ex-cédent pouvait, selon les circonstances, être traité comme une indemnité de congédiement non imposable. Le budget prévoit que pour les cessations d'emploi après le 12 novembre 1981, tous les paiements reçus à la cessation d'un emploi constitueront des paiements de cessation pleinement imposables. Le législateur entend donc mettre un terme aux paiements d'indemnité de congédiement non imposables.

Les paiements de cessations constituent des revenus admissibles à l'a-

chat d'un contrat de rente à versements invariables (CRVI) et on sait que ceux-ci disparaissent après 1981. La baisse annoncée des taux fédéraux rend opportun le report sur 1982 de tout paiement de cessation d'emploi qui serait autrement reçu entre le 13 novembre 1981 et le 31 décembre 1981. S'il n'est pas possible de reporter le paiement sur 1982, on en utilisera la moitié à l'achat d'un CRVI qui devra être payable avant la fin de 1982.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, M. Fisc., c.a., est du bureau de Montréal de Price Waterhouse.

Votre prochaine
réunion d'affaires
ne sera pas
un casse-tête
grâce au

Château

Monte

belllo

C'est vrai qu'on n'a pas à s'en faire lorsqu'on a prévu sa prochaine réunion d'affaires au légendaire Château Montebello. Pour vous simplifier la vie, nous avons pensé à tout: 17 salles de réunions, dont une pouvant accueillir 225 personnes, en plus de 200 chambres confortables et spacieuses. P.S. C'est une invitation d'affaires... mais n'oubliez pas votre équipement de ski de fond, votre costume de bain, vos patins, etc...

CP Hôtels Le Château Montebello

Montebello (Québec) J0V 1L0 (819) 423-6341
130 km à l'ouest de Montréal, 65 km à l'est d'Ottawa, sur la rivière Outaouais.

CP et Le sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée.

VOYABEC
se spécialise
dans les voyages
intercontinentaux
288-2322
1081 St-Denis, Mtl.
PERMIS DU QUÉBEC

EDITORIAL

Le budget MacEachen: Austère et restrictif

Malgré l'attrait qu'il suscite en matière d'équité fiscale, le budget présenté la semaine dernière par M. Allan J. MacEachen traduit une politique économique restrictive et austère. Il enlèvera plus aux Canadiens qu'il en donnera de façon à réduire le déficit du gouvernement.



JEAN-PAUL GAGNE

Le ministre canadien des Finances a en effet choisi de mettre l'accent sur la lutte à l'inflation plutôt qu'au chômage. M. MacEachen accepte sans sourciller que le chômage monte à 7,8% en 1982 et 8,1% en 1983 selon les prévisions même de ses économistes et contraint la croissance des dépenses gouvernementales à 11,7% pour l'exercice 1982-83, au lieu de 16,6% pour l'exercice en cours. Le ministre entend par ailleurs maintenir la croissance des dépenses du gouvernement fédéral à un rythme de 10% à 11% d'ici 1985-86. Et cela, malgré une croissance des recettes du gouvernement de 19,6% pour l'exercice en cours et pour le prochain.

Ce faisant, il compte réduire le déficit de 13 milliards \$ cette année à 10 milliards \$ l'an prochain, ce qui fera baisser les besoins d'emprunt du gouvernement de 3 milliards \$, pour les porter à 6,5 milliards \$ en 1982-83. C'est indiscutablement restrictif.

Cet emprunt à la doctrine des économistes monétaristes et à la politique que suit le président Ronald Reagan de l'autre côté du 45e parallèle s'arrête toutefois là.

L'aspect le plus innovateur du budget MacEachen est l'amélioration de l'équité horizontale (payer un même impôt sur un même revenu) dans l'impôt sur le revenu des particuliers.

Certaines échappatoires fiscales seront en effet supprimées, en échange de quoi le gouvernement baissera les taux marginaux d'imposition des contribuables ayant un revenu imposable supérieur à 11 000\$ en 1982. Evidemment, la baisse des taux marginaux sera plus forte pour les contribuables à revenus élevés (de 43% à 34% pour les contribuables ayant un revenu imposable de 133 440\$ et plus en 1982). Cependant, l'effet combiné de la sup-

pression de certaines préférences fiscales et de la baisse des taux marginaux d'imposition se traduira par une hausse des impôts des contribuables ayant un revenu imposable de 75 000\$ et plus et par une baisse pour tous les autres (après avoir tenu compte de l'indexation de 12,2% des tranches d'impositions et des exemptions pour 1982).

La vie sera également plus dure pour les professionnels à leur compte, les gestionnaires à contrat, les propriétaires-actionnaires de petites entreprises qui avaient l'habitude de se rémunérer partiellement sous la forme de dividendes et qui avaient droit à des déductions de dépenses non accessibles aux salariés. Le budget propose de faire disparaître plusieurs de ces avantages au nom d'une plus grande équité. Cela fera mal à certains entrepreneurs et professionnels puisque le prix qui sera payé par d'autres sera beaucoup plus important que l'allègement que cette redistribution procurera à d'autres.

Ce pas vers une plus grande équité risque cependant de décourager l'entrepreneuriat et l'investissement puisque le gouvernement n'a pas prévu de mesures compensatoires au niveau des entreprises.

Bien au contraire, les grandes entreprises subiront un manque à gagner de 1,1 milliard \$ en 1982-83 comme résultat des changements apportés dans le calcul des déductions pour l'amortissement des dépenses de capital de la première année.

Les petites entreprises ont vu s'accroître leurs plafonds de revenus nets imposables (de 150 000\$ à 200 000\$ par année) et de bénéfices non répartis (de 750 000\$ à 1 million \$) pour avoir droit aux taux réduits d'impôt; cependant, on leur enlèvera à compter du 1er janvier le volet du programme d'obligations pour l'expansion de la petite entreprise (OEPE) destiné au financement des projets d'investissement. On ne gardera que le volet du refinancement des entreprises en difficulté. Au lieu de soigner le mal à sa source, on choisit d'appliquer le diachylon.

Le Canada vient d'entrer dans une récession. Ce n'est certainement pas dans l'austérité budgétaire de M. MacEachen qu'il trouvera les forces pour remettre d'aplomb son économie. Tout ce qu'il nous reste à espérer, c'est que le ministre gagne son pari de faire baisser l'inflation.

"LES ABRIS FISCAUX" (SUITE DE LA PREMIÈRE PAGE)



BLOC-NOTES

L'arche de Noé

■ Nos gouvernements sont comme nos journalistes (pas surprenant, diront certains, quand on voit par qui ils sont dirigés depuis quelques années!): ils sont très progressistes quand il s'agit de dire aux autres quoi faire mais drôlement conservateurs lorsque leurs propres conceptions et habitudes sont en cause.

L'actuel gouvernement québécois, par exemple, a toutes sortes d'idées en tête pour amener les entreprises à valoriser le travail de leurs employés et accroître leur participation aux décisions qui les concernent. Le ministre de l'Industrie et du Commerce, **Rodrigue Biron**, a même élaboré tout un plan à cet égard.

Mais pourquoi donc le gouvernement ne commence-t-il pas par réorganiser sa propre cour?

Nulle part ailleurs trouve-t-on un aussi fort sentiment de frustration, d'aliénation, d'inutilité que chez les employés des secteurs public et parapublic.

La fonction publique québécoise fonctionne sur un mode tout à fait archaïque.

Dans l'arche de Noé

gouvernemental, tout remonte encore à... Noé, c'est-à-dire au bureau du ministre et du sous-ministre de chaque ministère.

Les sous-ministres, en particulier, s'esquintent à longueur de journée — ou de soirée — à signer des documents parfois insignifiants. Mais quand arrivent des documents importants — l'autorisation de dépenses par exemple — là, on ne fait plus guère confiance à ces mêmes hauts fonctionnaires: le sceau du Conseil du Trésor devient alors indispensable pour la moindre petite somme.

Cette centralisation excessive a eu un effet pernicieux sur toute la fonction publique et parapublique: personne n'a le sentiment d'être responsable de quelque chose. Le moindre petit problème remonte toute la filière.

Il est devenu urgent de repenser les structures administratives de l'État. A l'ère de l'informatique, il n'est plus justifié de centraliser en un seul point les procédures administratives.

Tout comme les très grandes entreprises tentent d'échapper à une bureaucratie étouffante

en créant des centres de profit relativement autonomes, la machine gouvernementale doit être scindée en unités fonctionnelles plus petites.

Le redressement véritable des finances publiques ne se réalisera que par des changements de mentalité profonds. Il faut que chacun, à l'intérieur de l'appareil de l'État, prenne conscience de la nécessité de bien administrer. S'il y avait moins de gaspillage et de coulage et si les employés de l'État pensaient à travailler mieux et plus fort, le déficit gouvernemental fondrait au soleil. Mais pour que les commis de l'État se sentent responsables — et utiles — il faudra leur octroyer des responsabilités réelles dans l'exercice de leur tâche.

Une telle réorganisation des structures opérationnelles du secteur public et parapublic ne pourra évidemment s'établir que graduellement, les mentalités n'évoluant que très lentement. L'urgence de commencer apparaît d'autant plus évidente.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNE**

Rédacteurs: **Michel VILLENEUVE, André HAINS, Normand LASSONDE, Michel CLERMONT, Christine ISABELLE, Guy ROBILLARD, Michel MORIN, Ahmed JAZOULI, Pierre MANTHA, Jacques LAFRENIERE, Michel RICHER, Georges GRATTON, Michel GUENARD,**
Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

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

Publicité: Directeur: **Rosaire MAILLOUX**
Bureau de Montréal: tél. (514) 842-6491: **René BOURBONNAIS Pierre Goyer Bernard TURGEON Claudette DESJARDINS**
Bureau de Toronto: tél. (416) 499-9348: **Marc GIRARD Carmen GIRARD Manuela YARHI**
Tirage: Directeur: **Yves BLAIN**
Guy BOURGET Carole LATULIPPE Yolande TREPANIER
Abonnement: tél. (514) 842-6491 1 an: 25\$-2 ans: 40\$. Au numéro: 75c

Publié par les **PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979) INC.**
465, rue Saint-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4
Tél.: (514) 842-6491 Téléc.: 055-61971
Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continental Inc.



■ Vous voulez savoir si vous paierez plus d'impôt l'an prochain? Pour y répondre, demandez-vous d'abord si vous utilisez plusieurs exemptions, exonérations, déductions, crédits d'impôts, abris fiscaux et échappatoires que permettait le système fiscal jusqu'au dernier budget MacEwen.

Si vous êtes de ces contribuables, il y a de fortes chances que vous donniez l'an prochain une plus grande partie encore de vos deniers à l'État fédéral.

Au contraire, si vous utilisez peu ou pas les préférences fiscales, vous bénéficierez probablement d'une baisse d'impôts à cause de la diminution des taux marginaux d'imposition (le taux payé sur le dernier dollar gagné).

Pour vous y retrouver, voici une liste de changements qui surviendront dans l'impôt sur le revenu des particuliers.

- L'intérêt gagné sur des placements devra être déclaré tous les trois ans.

Votre impôt s'accroîtra si vous profitez des avantages de la loi

- Si il vous arrive d'emprunter pour acheter votre REP, votre RPDB ou votre REER de fin d'année, sachez qu'à partir de maintenant il n'est plus possible de déduire les frais d'intérêt payé sur cet emprunt.

- Si vous profitez pleinement de la déductibilité des frais d'intérêt pour gagner un revenu de placement, sachez qu'à compter de 1982 ces frais ne pourront être déduits que des revenus de placement de la même année et le reste des frais, s'il y a lieu, pourra au mieux être traité comme une perte de capital.

- Si vous êtes de ceux qui profitez de la déduction de 1000\$ de revenu d'intérêt de votre conjoint pour réduire votre impôt à payer, sachez que cette échappatoire vient de disparaître.

- Si vous aviez un

revenu de pension sans être un vrai retraité, vous ne pourrez plus à compter de l'année d'imposition 1982 avoir accès à la déduction de 1000\$.

- Si vous aviez des personnes à charge autres qu'un conjoint ou un enfant vivant à l'extérieur du pays, sachez que cette exemption vient de disparaître.

- Si vous déduisiez des frais d'études et de scolarité pour vous-même ou une personne à charge, sachez que cette possibilité est maintenant limitée aux seuls cours d'enseignement supérieur et de formation professionnelle.

- Si vous aviez au sein de votre famille plusieurs résidences principales (une pour vous, une seconde pour votre femme et une troisième pour votre enfant aux études dans une ville distincte), cette échappa-

toire disparaîtra; une seule résidence principale par famille pourra donner accès à l'exemption d'impôt sur le gain de capital.

- Si vous participiez à un RPDB (régime de participation différée aux bénéfices) chez votre employeur et que vous aviez aussi l'habitude de contribuer à un REER, sachez qu'à compter de 1982, votre maximum de contribution dans un REER sera de 3 500\$ par année et non plus de 5 500\$.

- Si vous détenez des actions d'entreprises payant des dividendes, le crédit d'impôt fédéral de 37,5% dont vous bénéficiez au moment de faire votre déclaration d'impôt sera ramené à 35% de façon à ramener à environ 50% le crédit total que vous recevrez des deux niveaux de gouvernement.

Les investisseurs frappés de plein fouet

■ "L'impact sur le marché boursier est pire que ce que nous avions prévu", commente la maison de courtage Nesbitt Thomson en rapport avec le récent budget fédéral.

Pour le directeur des ventes, M. Michel Côté, c'est la moins grande déductibilité des frais d'intérêt pour gagner des revenus tirés de placement qui précipitera le marché boursier vers la baisse. "Il y a beaucoup d'investisseurs qui empruntent sur marge pour financer leur achat d'actions. Jusqu'à maintenant, ces investisseurs pouvaient déduire les intérêts de leur revenu imposable. La baisse de déductibilité conduira les investisseurs à liquider leurs actions."

D'ailleurs, la Bourse de Toronto a immédiatement réagi en demandant au gouvernement fédéral de réexaminer cette disposition du budget qui, dit-elle, poussera les investisseurs à se désintéresser des compagnies en pleine croissance, comme celles des ressources et de haute technologie, qui ne peuvent offrir de dividendes élevés pour compenser les risques plus grands et le manque à gagner des investisseurs. En deux jours, l'indice TSE-300 de la Bourse de Toronto a perdu 92 points.

En vertu du nouveau budget, un investisseur

pourra déduire ses frais d'intérêt contre ses revenus de placement de la même année. L'excédent des coûts d'intérêt non déduits contre les revenus de placement sera considéré comme une perte de capital et déductible à 2000\$ par année seulement. Les frais non imputés une année donnée pourront être reportés comme perte de capital.

Puisque l'amortissement des dépenses en capital de la première année a été réduit de moitié, toutes les compagnies investissant dans des équipements sont temporairement pénalisées. Cette disposition augmentera de 1,1 milliard \$ les revenus d'Ottawa pour l'année 1982-83.

Ainsi, d'après les analystes de la maison de courtage, le secteur des banques, des magasins, des brasseries, du tabac, des pipelines et des services publics profitera du budget ou du moins ne sera pas trop affecté par les nouvelles mesures. D'un autre côté, le secteur des produits industriels, du transport, des compagnies de gestion et des petites compagnies souffrira du budget.

Voici, pour certains secteurs, l'impact du budget tel qu'établi par Nesbitt Thompson.

Mines

Aucun impact, si ce n'est l'amortissement

réduit de moitié sur les dépenses en capital de la première année.

Pétrole et Gaz

La diminution de la déductibilité des frais d'intérêt affectera grandement les petites compagnies d'exploration qui se finançaient à travers des "partnerships". La seule autre disposition concerne les puits découverts en 1982, mais non exploités en 1982. Les frais d'exploration pour ces puits seront déductibles comme par le passé à 100% même s'ils ne sont pas immédiatement mis en production. Cependant, dès 1983, la déductibilité ne sera plus de 100% mais de 30%. Cette extension vise à favoriser les producteurs de gaz qui ne peuvent vendre actuellement le fruit de leur découverte parce qu'il y a un surplus de gaz naturel au pays.

Produits industriels

C'est ce secteur qui sera le plus vulnérable à cause de la réduction de moitié de l'amortissement des dépenses de capital de la première année. Seront touchés, les aciéries, les compagnies de ciment et de construction de même que les fabricants de métal.

NORMAND LASSONDE

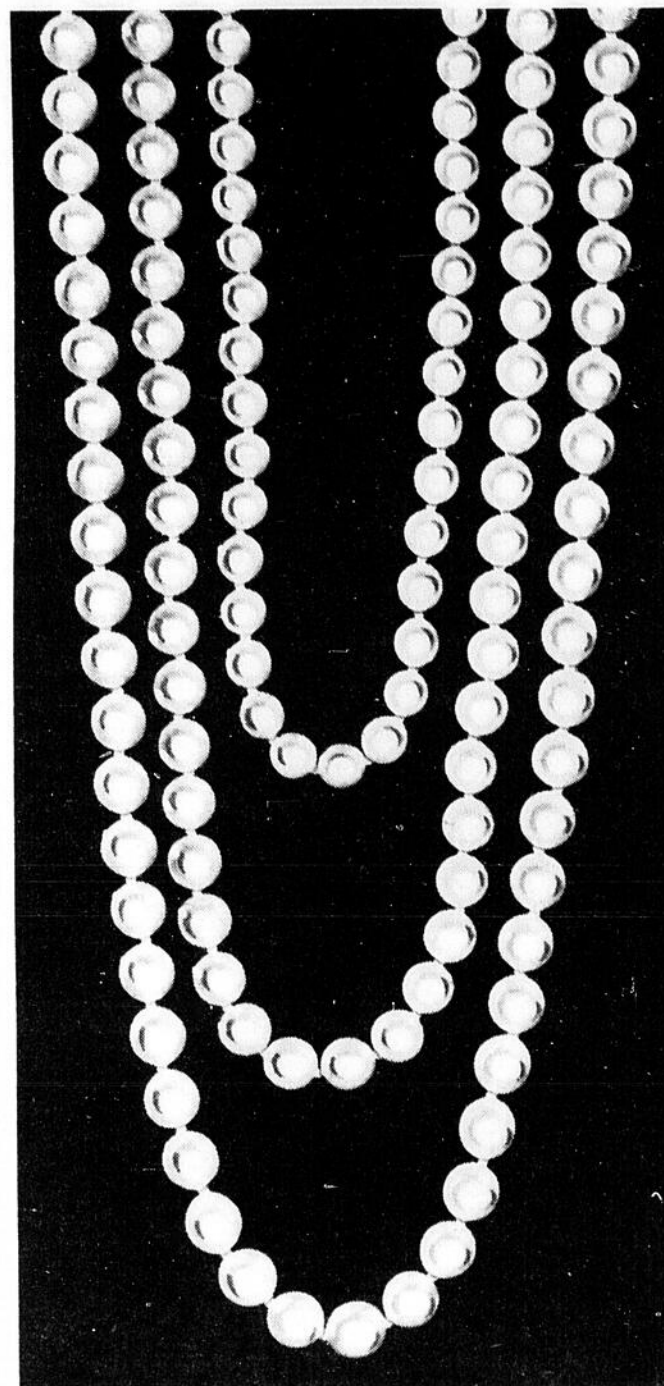
NOMINATION A MONITRONIK LIMITEE



Pascal Kaufmann

Monsieur Claude Bourdon, président, directeur général de Monitronik Limitée est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Pascal Kaufmann au poste de directeur technique de Monitronik Limitée.

Diplômé en mécanique électronique de l'école des arts et métiers de Genève, il a tour à tour occupé des postes à la Compagnie Nationale de téléphone à Genève (P.T.T.) et au laboratoire d'électronique de la Société Genevoise d'instruments de physique. Depuis plus de 15 ans au Canada il occupa pendant 5 ans différentes fonctions au Département de physique Nucléaire de l'Université de Montréal. De 1973 à 1978 chez Picker Canada il s'occupa d'instrumentation de médecine nucléaire, de mise au point de systèmes optiques pour rayon X médical, de télévision à circuit fermé, de caméra haute vitesse et d'amplificateur de lumière. Depuis 1978 il était chef de projets à Automatec, division B.G. CHECO International.



Un classique de tout temps:

les perles de culture de Birks

Aussi vrai que le printemps revient après l'hiver, les perles reprennent leur place au soleil après une brève éclipse.

Plus que jamais, les perles sont à la mode. Et les vrais connaisseurs de perles de culture viennent chez Birks.

Qui d'autre que Birks pourrait offrir les plus belles perles au monde?

Perles de grosseurs variées.
Colliers de longueurs variées.

BIRKS
JOAILLIERS

KLM. UN EXCELLENT DÉPART POUR VOS AFFAIRES EN BELGIQUE.

Si vos affaires vous appellent en Belgique, ou juste à côté au Luxembourg, vous pouvez faire appel à KLM pour vous y mener dans la plupart des cas plus rapidement que toute autre ligne aérienne.

L'aéroport international de Schiphol/Amsterdam, port d'attache de KLM, constitue un véritable chef-d'œuvre d'organisation moderne qui a été élu le meilleur aéroport du monde par les lecteurs du Business Traveller Magazine. Il permet à KLM de vous proposer les meilleures correspondances vers l'Europe et les autres parties du monde.

Et puis, la Classe Affaires KLM vous vous réserve des places de choix et des services spéciaux à bord, marqués par la chaleur de l'hospitalité hollandaise.

Et rappelez-vous que KLM prend le même soin professionnel pour le transport des marchandises.



La ligne aérienne hollandaise digne de votre confiance.

Suppression d'ava n pour les propriétai r

Les propriétaires, actionnaires et cadres supérieurs de petites entreprises qui, depuis 1972, bénéficiaient d'économies d'impôt en étant rémunérés partiellement sur la forme de dividendes plutôt qu'à salaire perdront une partie de cet avantage à la suite du budget présenté jeudi dernier par le ministre Allan MacEachen.

En effet, les entreprises qui, à compter du 12 novembre, verseront des dividendes à leurs actionnaires et cadres supérieurs devront désormais payer un impôt spécial de 12,5% sur les dividendes ainsi distribués à partir du revenu bénéficiant du taux réduit d'imposition des petites entreprises.

Cette mesure vise à neutraliser l'incitation que fournit le système actuel aux propriétaires-actionnaires qui peuvent bénéficier d'économies d'impôt s'ils reçoivent une partie de leur rémunération sur la forme de dividendes plutôt que sur la forme de salaires. Cette incitation avait été créée en 1978 lorsque le crédit d'impôt pour dividendes fut augmenté. Il s'ensuit, selon le ministre des Finances, que la surcompensation fiscale dont peuvent bénéficier les propriétaires-actionnaires

peut atteindre de 8000\$ à 10 000\$ par an pour un revenu de 100 000\$.

Les bénéfices conservés par une petite entreprise continueront toutefois de donner droit au taux réduit d'imposition en vigueur. Par ailleurs, l'impôt sur la distribution ne s'appliquera pas aux dividendes versés entre deux petites compagnies faisant partie d'un même groupe.

Le versement de dividendes par les petites entreprises a également donné lieu à d'autres anomalies. L'une d'elles est le versement de dividendes pour éviter que l'entreprise n'atteigne le plafond cumulé des bénéfices non répartis (ce plafond sera porté à 1 million \$ au lieu de 750 000\$) et par conséquent qu'elle soit frappée d'un taux d'imposition plus élevé. Certaines sociétés versent des dividendes à leurs dirigeants, qui, ensuite, reprètent à l'entreprise l'argent ainsi sorti.

Pour corriger cette échappatoire, les dividendes qui seront versés après le 31 décembre 1981 ne pourront plus être déduits des bénéfices non répartis et n'abaisseront donc plus artificiellement le plafond en-deça duquel une petite entreprise a accès à un taux réduit d'imposition.

Société de service personnel

Cette possibilité pour des actionnaires de se rémunérer sous la forme de dividendes plutôt qu'à salaires a en outre donné naissance ces dernières années à une prolifération de sociétés de service personnel; elles sont généralement constituées par des personnes à revenu élevé ou par des cadres supérieurs pour convertir leur revenu d'emploi en un revenu d'entreprise, donnant droit aux encouragements fiscaux des petites entreprises.

Pour corriger cet abus, le gouvernement fédéral portera l'impôt fédéral de ces petites sociétés au taux de 36%, soit celui des grandes entreprises, au lieu du taux actuel de 23,33%; cette mesure touchera les revenus gagnés commençant avec l'année d'imposition débutant le 12 novembre 1981. Ainsi, le taux combiné d'impôt fédéral et provincial pour ces sociétés de service personnel sera d'environ 50%, soit l'équivalent du

taux marginal maximum d'impôt que le budget propose aux particuliers.

De plus, pour ne pas que les particuliers qui font passer leur revenu d'emploi par le canal d'une société privée bénéficient d'avantages indus, le budget propose que ces sociétés ne puissent plus réclamer les déductions dont les employés ordinaires ne peuvent se prévaloir.

Cabinets professionnels

Dans le cas des cabinets professionnels qui bénéficient actuellement d'un avantage fiscal en excluant de leur revenu de l'année en cours la valeur des travaux effectués, mais non facturés à la fin de l'année même si les dépenses correspondantes à ces travaux pouvaient être déduites, le budget propose que, pour les exercices se terminant après le 31 décembre 1981, lesdits professionnels devront inclure dans leur déclaration la valeur des travaux effectués, mais non facturés à la fin de l'exercice.

Cette mesure rapportera au fisc fédéral 75 millions \$ en 1983-1984 et 10 millions \$ par année par la suite.

Participation différée aux bénéfices

D'autre part, les entreprises ne pourront plus déduire leurs contributions à un régime de participation différée aux bénéfices lorsqu'un actionnaire principal en est le principal bénéficiaire. Cette suppression entre en vigueur pour les années financières débutant après le 12 novembre 1981.

Le gouvernement estime que 90% des RPDB actuellement enregistrés ne comptent pas plus de 3 personnes qui sont généralement des actionnaires importants d'une entreprise.

M. MacEachen a dit estimer que les RPDB ont été détournés de leur fin originale qui était de favoriser l'intéressement des employés qui, autrement, ne participeraient pas directement aux profits de l'entreprise.

En outre, le plafond de la contribution admissible d'un employé à un REER sera ramené de 5 500\$ à 3 500\$ par année lorsque l'employeur contribue à un RPDB pour son employé (uniformisation avec le plafond d'un REER si l'employeur contribue à un

UNE MISE EN SCÈNE IMPECCABLE

Le Sheraton Laval est la scène de nombreuses décisions. Car à quelques minutes du centre-ville, nous avons regroupé toutes les commodités requises pour la tenue des conventions et conférences.

14 salles de réunion vous assurent un climat de travail exceptionnel et de nombreux appareils audio-visuels sont disponibles.

Découvrez le théâtre des plus grandes décisions. Découvrez le Sheraton Laval.

Sheraton Laval
Carrefour Laval

1-800-268-9393



Avantages fiscaux des PME

régime de rentes d'un employé).

Surtaxe

Les petites entreprises seront exonérées de la surtaxe de 5% pour 1982 et de 2,5% pour 1983 qu'auront à payer les grandes sociétés. Cette exonération ne s'applique toutefois qu'aux profits bruts réalisés à l'intérieur des plafonds d'imposition des petites sociétés (ces plafonds changeront comme il est indiqué plus loin). Les petites sociétés restent assujetties à la surtaxe actuelle de 5% jusqu'au 31 décembre 1981. Cette exonération leur permettra d'économiser 100 millions \$ au cours des deux prochaines années.

Déductions pour les petites entreprises

Les plafonds de revenu annuel gagné et de bénéfices non répartis accumulés par les petites entreprises en-deçà desquels elles bénéficient de taux d'impôt favorables seront relevés.

Le taux spécial d'imposition sur les revenus gagnés d'une année (25% sur les premiers 150 000\$ pour les sociétés admissibles et 20% pour les entreprises de fabrication et de transformation) sera porté à 200 000\$ à compter de 1982.

Quant au plafond des bénéfices non répartis accumulés, il sera porté de 750 000\$ à 1 000 000\$. Ce relèvement des plafonds fera économiser 50 millions \$ par an aux petites entreprises.

De plus, on simplifiera la définition d'une entreprise de fabrication. Celle-ci sera dispensée des calculs complexes nécessaires pour séparer ses bénéfices de fabrication de ses revenus d'entreprise; elle aura droit au taux réduit d'impôt à l'intérieur des plafonds ci-haut pour la totalité de ses revenus si elle est engagée principalement dans une activité manufacturière.

Obligations pour l'expansion

Le programme d'obligations pour l'expansion de la petite entreprise (OEPE) ne sera pas reconduit intégralement au-delà du 31 décembre 1981.

D'une part, on permettra à toutes les unités de production non constituées en société, tels les agriculteurs et les pêcheurs, d'en bénéficier pleinement d'ici le 31

décembre 1981.

Cependant, pour l'année 1982, le programme ne sera reconduit que pour les petites entreprises, qu'elles soient ou non constituées en société, aux prises avec des difficultés financières; on élimine donc ainsi le financement des projets d'expansion qui comptait pour 90% du programme jusqu'à mainte-

nant.

Par ailleurs, ce régime fiscal préférentiel ne sera accordé que pour la partie des intérêts dépassant 6% par an. Les PME pourront donc se financer à des taux de 12% à 13% au lieu de 19% ou 21% comme c'est le cas présentement.

JEAN-PAUL GAGNE

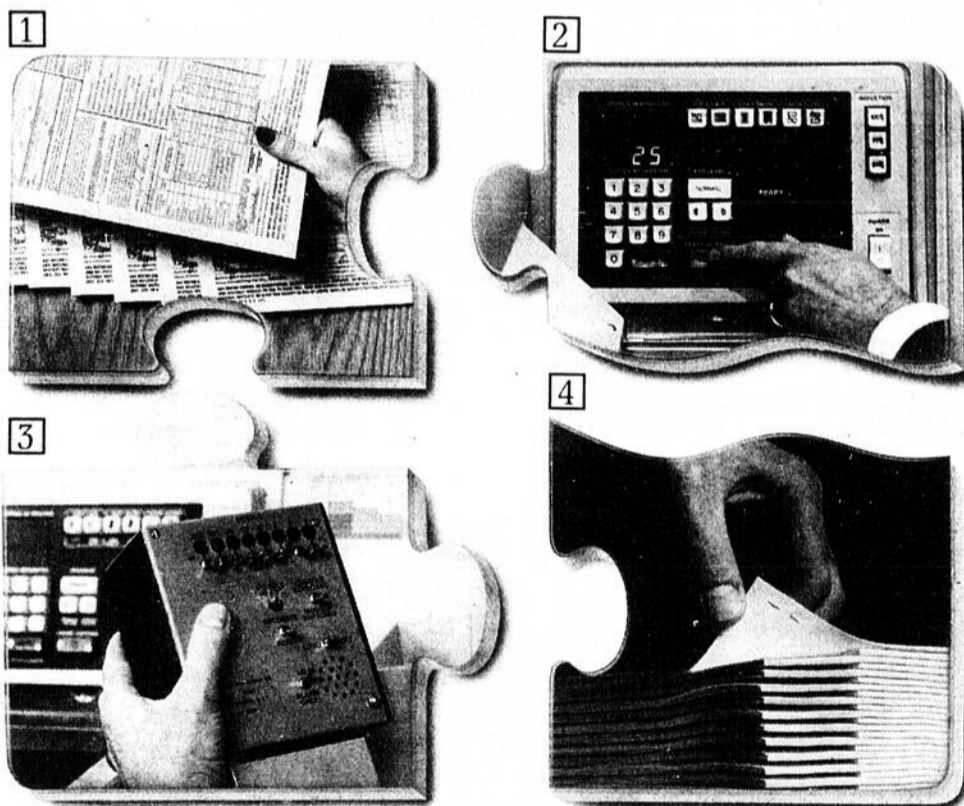
Fiscalité actuelle et proposée des petites entreprises et de leurs actionnaires pour un actionnaire imposé à 40 pour cent en 1982

	Système actuel	Système proposé
Société:	\$	\$
Revenu de la société	100.00	100.00
Moins: Impôt de société	25.00	25.00
Egale: Revenu après impôt	75.00	75.00
Moins: Impôt de 12.5 pour cent sur les dividendes	-	8.33
Egale: Dividendes distribués	75.00	66.67
Actionnaire imposé à 40 pour cent		
Dividendes imposables ajoutés au revenu imposable de l'actionnaire (Dividendes x 1.5)	112.50	100.00
Impôt avant crédit d'impôt pour dividendes (40 pour cent des dividendes imposables)	45.00	40.00
Moins: Crédit d'impôt pour dividendes (1)	41.34	33.33
Egale: Impôt net de l'actionnaire	3.66	6.66
Total Impôt de la société plus Impôt de l'actionnaire	28.66	40.00

(1) On suppose que l'impôt provincial est de 47 pour cent de l'impôt fédéral, soit le taux moyen dans les provinces participant aux ententes de perception fiscale avec le gouvernement fédéral.

Source: Budget fédéral, 12 novembre 1981.

Le copieur Kodak a tous les atouts.



1 La qualité. Plusieurs affirment que le copieur Kodak Ektaprint offre les plus belles copies qui soient, même dans le cas des copies faites à partir d'originaux à encre bleue.

2 La simplicité. Le micro-ordinateur Kodak simplifie l'utilisation du copieur en surveillant chaque opération et en signalant les besoins du copieur grâce aux indicateurs illuminés.

3 Fiabilité. Un vaste réseau d'entretien vous assure les services de nos professionnels dès que vous en avez besoin. Et parce qu'ils sont équipés d'un module d'entretien, ils peuvent diagnostiquer les problèmes en peu de temps, laissant ainsi plus de temps pour accomplir du travail.

4 Empilage, assemblage et agrafage. Ces opérations sont accomplies à la même vitesse que sont tirées les copies (4 200 à l'heure). Il n'y a donc aucun embouteillage possible.

Si votre entreprise fait plus de 20 000 copies par mois, elle a besoin d'un copieur capable d'abattre rapidement de grosses sommes de travail. Et c'est ce que nous, de Kodak, sommes en mesure de vous offrir, parce qu'on a réussi à rendre le service aussi rapide et fiable que le tirage des copies.

Plus qu'un copieur capable d'offrir la qualité de reproduction Kodak, ce copieur, à prix compétitif, a tous les atouts pour abattre de grosses sommes de travail.

Pour obtenir plus d'informations sur les copieurs Kodak, téléphonez au bureau le plus près de chez vous.



UNE TECHNOLOGIE QUI S'EXPRIME PAR L'IMAGE.

QUÉBEC 681-3518 • MONTRÉAL 761-3481 • OTTAWA 820-9410 • TORONTO 445-9241 • KITCHENER/WATERLOO 743-0521
• WINNIPEG 775-0537 • CALGARY 259-3395 • EDMONTON 465-0235 • VANCOUVER/VICTORIA 926-7411

Artistes et sportifs touchés; réserves éliminées sur gain de capital

L'étalement du revenu moins généreux mais étendu à tous les revenus

■ Sans être Guy Lafleur, Gary Carter ou Dominique Michel, dont les revenus pouvaient jusqu'à maintenant être reportés en partie dans les années futures à des fins fiscales, vous avez peut-être déjà réalisé des revenus exceptionnels, tel un gain de capital important, qui pouvaient être reportés dans le futur. Un certain étalement restera possible avec le nouveau budget fédéral, mais les règles du jeu changeront de façon radicale.

Le moyen le plus utilisé était l'achat d'une rente à versements invariables (ou rente d'étalement du revenu); la partie du gain ayant servi à l'achat d'une telle rente était déductible du revenu imposable avec le résultat que l'impôt ne devenait payable que lorsque les rentes étaient encaissées.

M. MacEachen a jugé que ce mode d'étalement devait être changé parce qu'il permet au contribuable à revenus élevés

de bénéficier de taux marginaux d'impôt plus bas dans le futur et qu'il reporte sans intérêt l'impôt sur une longue période. C'est sûrement le cas par exemple pour les vedettes sportives qui subissent généralement des baisses de revenus lorsqu'ils ne sont plus capables de se mériter des postes dans les circuits du sport professionnel.

Les modifications à l'étalement du revenu sont les suivantes:

1 - La déduction du prix d'achat de la rente ne sera plus permise à compter de janvier 1982. Des déductions resteront permises à ce titre pour le reste de 1981, mais les rentes d'étalement achetées après le 12 novembre 1981 ne pourront pas être assorties d'un terme dépassant 1982.

Les sommes utilisées pour acheter des RER après le budget seront déductibles en 1981, mais la totalité du montant et les intérêts éventuels devront être incorporés au revenu et seront imposés en 1982. L'intérêt payé pour acheter de telles rentes à compter du 12 novembre sera plus déductible.

2 - Le budget met fin à la possibilité de différer l'impôt sur les gains de capital en réclamant des réserves. Les contribuables vendant des actifs à profit pouvaient recevoir le produit de la vente de leurs biens sur plusieurs années, ce qui reportait dans les années futures la

partie imposable du gain de capital. Le budget met fin à cette pratique pour tous les biens qui seront vendus après le 12 novembre.

3 - Le budget supprime le calcul de la moyenne générale qui était appliqué automatiquement et qui réduisait l'impôt à payer sur le revenu d'une personne qui dépassait d'un certain pourcentage le revenu des années précédentes.

4 - Le contribuable qui aura un revenu annuel dépassant 110% du revenu moyen, corrigé de l'inflation, des trois dernières années pourra désormais choisir de reporter l'excédent sur les années ultérieures.

Cependant, pour éviter un report d'impôt, le contribuable devra verser un impôt remboursable au taux marginal maximum d'environ 50% sur la somme ainsi reportée. Plus tard, lorsqu'il réincorporera en tout ou en partie le

revenu ainsi reporté, il sera alors imposé au taux applicable et il aura droit à un crédit d'impôt égal à l'impôt versé initialement sur le revenu reporté et réintroduit. Le revenu reporté tout comme la retenue d'impôt correspondante seront rajustés en fonction de l'évolution de l'indice des prix à la consommation.

Un changement important vient du fait que toutes les sources de revenus seront admissibles à la nouvelle règle d'étalement, contrairement aux revenus présentement admissibles à l'achat d'une rente d'étalement.

En outre, la réincorporation du revenu reporté pourra se faire au rythme désiré par le contribuable, contrairement à la rente d'étalement qui, elle, comportait nécessairement un calendrier fixe de paiements.

JEAN-PAUL GAGNE



(514) 430-2030

art technique aubut inc.
896 HARDY, STE.THERESE, QUE. J7E 3V7

CONCEPTION ET REALISATION DE:

- Manuels d'instructions, d'entretien et de pièces
- Traduction et rédaction techniques
- Illustration technique
- Brochures et dépliant promotionnels
- Photographie industrielle
- Annonces publicitaires

INDUSTRIELS-COMMERÇANTS

Nous avons plus de 350 vendeurs disponibles pour combler vos besoins de toutes sortes

Appelez le **C.V.C.**
527-4484



LE GROUPEMENT DES COURTIER AFFILIES (G.C.A.) LTEE



Suite à un incendie survenu le 16 octobre 1981, l'usine de la compagnie Griptex Limitée a été complètement détruite cessant ainsi toute opération.

Cette entreprise tout récemment fondée était en plein essor et faisait partie des différents programmes subventionnés par le gouvernement.

La compagnie d'assurance Cardinal (fondée en 1979) par l'entente de ses responsables "Le Groupement des Courtiers Affiliés (G.C.A.) Ltée." et Robert Morin, courtier d'assurance d'Upton, membre du groupement, ont cru bon d'accélérer le règlement de cette perte et ont alors remis un chèque au montant de \$60,000 le 30 octobre dernier même si l'évaluation exacte des dommages n'avait pas été complétée, afin que Griptex puisse reprendre ses opérations le plus tôt possible.

MM. Georges-Gabriel Roberge et Claude Salvail, fondateurs de cette compagnie, ont déclaré: "Nous sommes agréablement surpris et très reconnaissants de voir qu'une compagnie d'assurances accélère le paiement d'une réclamation sans que nous ayons fait de pression, alors que nous connaissons les taux d'intérêt payés aujourd'hui par les établissements bancaires".

Le Groupement des Courtiers (G.C.A.) Ltée fondé dans le but d'offrir des programmes spéciaux d'assurance aux P.M.E. vient de prouver le sérieux de cet organisme, ainsi que le bon choix des assureurs avec lesquels ils transigent.

Incidence du mécanisme proposé d'étalement (1)

	Année de l'étalement	Année de déclaration du revenu
Revenu normal	30,000\$	33,000\$
Revenu extraordinaire	20,000	-
Revenu total	50,000	33,000
Moins: Exemptions personnelles	- 8,000	- 8,800
Moins: Revenu étalé	-10,000	-
Plus: Revenu étalé (indexé)	-	11,000
Revenu imposable de l'année	32,000	35,200
Impôt sur le revenu imposable	9,825	10,830
Plus: Impôt remboursable sur le revenu étalé (50% de \$10,000)	5,000	-
Moins: Remboursement de l'impôt d'étalement déjà versé (50% de \$11,000)	-	- 5,500
Impôt total	14,825	5,330
Impôt sans étalement	14,135	6,715
Différence nette	690	- 1,385
Economie d'impôt (dollars courants)		695
Economie d'impôt (prix de l'année 1)		570

(1) On suppose que le contribuable choisit d'étaler la moitié de son revenu extraordinaire, que le montant étalé est réincorporé au revenu l'année suivante et que l'inflation est de 10 pour cent d'une année à l'autre. L'impôt a été calculé aux nouveaux taux proposés dans le budget et après déduction du dégrèvement fédéral de \$200. L'impôt provincial au taux moyen de 47 pour cent de l'impôt fédéral est inclus dans le calcul. On n'a pas tenu compte des crédits d'impôt spéciaux fédéraux ou provinciaux.

Source: Documents budgétaires, 12 novembre 1981, Gouvernement du Canada.

Les changements apportés par M. Allan MacEachen à la fiscalité de l'industrie de l'assurance-vie auront pour effet d'obliger les assurés à payer de l'impôt sur les revenus découlant de la partie épargne des polices d'assurance-vie permanente et des rentes achetées après le 12 novembre 1981.

Le titulaire d'une police ou d'une rente achetée après cette date devra donc déclarer à tous les trois ans le revenu de placement couru sur toute police ou toute rente. Cette obligation faite aux assurés obligera les compagnies d'assurance à produire des formulaires indiquant le revenu d'intérêt ou de dividende gagné sur une police.

En outre, les changements apportés modifient la taxation des polices d'assurances au moment de l'aliénation d'une police avant le décès de l'assuré.

Jusqu'à maintenant, un titulaire de police était tenu de payer un impôt sur la différence entre la valeur de rachat de sa police (lors de l'aliénation) et le total des primes versées; seul l'excédent était ajouté au revenu imposable de l'assuré.

Désormais, un assuré qui aliénera une police ayant une valeur de rachat devra ajouter à son revenu la partie de la valeur de rachat imputable au revenu de placement gagné sur sa police.

De façon analogue, lors du décès d'un assuré, le revenu de placement provenant de la partie épargne d'une police d'assurance-vie permanente devra être ajouté au revenu de l'assuré pour l'année pendant laquelle est survenu le décès. La différence entre le produit de la police et le revenu de placement gagné sur la partie épargne continuera d'être exonérée.

Le budget change également la fiscalité des compagnies d'assurance-vie. Ainsi, pour les années se terminant après le 12 novembre 1981, le revenu d'une compagnie d'assurance-vie imputable aux prêts sur police devra être inclus dans son revenu de l'année. Jusqu'à maintenant, les compagnies d'assurance-vie n'étaient pas tenues de tenir compte de ce revenu.

D'autres modifications à l'impôt des sociétés d'assurance-vie touchent les revenus tirés de leurs affaires à l'étranger. Pour les années d'imposition commençant après le 12 novembre 1981, le revenu d'une compagnie d'assurance-vie multinationale ne comprendra

Nouvel impôt sur les revenus gagnés par les polices d'assurance-vie

pas le revenu qu'elle tire de l'étranger seulement si ce revenu provient d'une

entreprise d'assurance-vie exploitée hors du Canada.

Pour compenser cette assiette élargie, les compagnies se verront

toutefois accorder certains crédits pour impôts étrangers à l'égard des

revenus qu'elles tirent d'activités autres que l'assurance-vie.

Atelier d'usinage Arell Ltée
Ville d'Anjou, Qué.

Aviation Electric Ltée
Ville St-Laurent, Qué.

Bruel & Kjaer Canada Ltée
Pointe-Claire, Qué.

Drummond McCall Inc.
Montréal, Qué.

Emballage Smith Ltée
Ville Mont-Royal, Qué.

Formules d'Affaires Moore
Brossard, Qué.

Lucas Industries Canada Ltd.
Aerospace Division
Montréal, Qué.

Robco Inc.
Montréal, Qué.

Service de roulement M.B.S. Inc.
Ville St-Laurent, Qué.

S.I.D.O. Ltée
Granby, Qué.

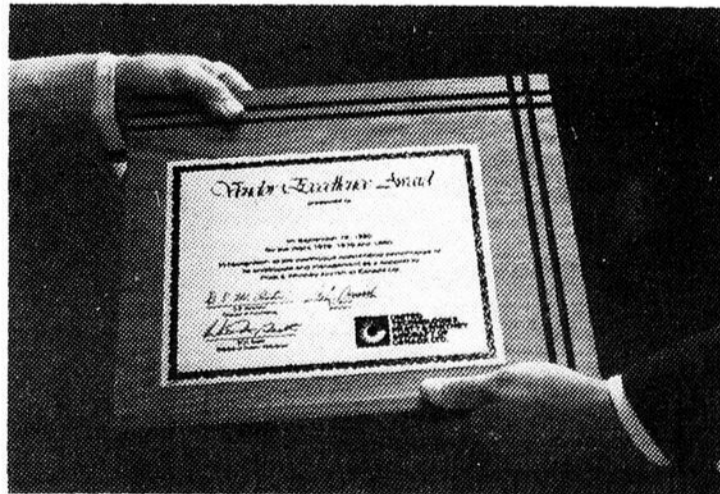
Tournage de précision Airborne Ltée
St-Léonard, Qué.

Usinage Netur Ltée
St-Hubert, Qué.

Vestshell Inc.
Montréal, Qué.

Ville d'Anjou General Machine Works Inc.
Ville d'Anjou, Qué.

14 compagnies du Québec reçoivent notre certificat de mérite



Ces certificats, décernés par nos services des achats et de l'assurance de la qualité en fonction de critères de qualité, d'efficacité et de prix, récompensent chaque année nos meilleurs fournisseurs.

Cette année, Pratt & Whitney a décerné des certificats de mérite à 14 compagnies du Québec, rendant ainsi hommage à la qualité de leurs produits et de leurs services.

Ces compagnies et près de 1700 autres fournisseurs du Québec se sont partagés l'année dernière des contrats d'une valeur globale d'environ \$73,000,000. Nous sommes vraiment fiers de leur travail. C'est aussi grâce à leur collaboration que Pratt & Whitney connaît un succès mondial dans le domaine des turbines à gaz.



UNITED TECHNOLOGIES
PRATT & WHITNEY
AIRCRAFT DU CANADA LTÉE

L'éconophonie

Avec le nouveau système révolutionnaire de **Tomatey** Ltée et la décision du CRTC N° 80-13, vous pouvez maintenant devenir propriétaire de votre système téléphonique et réduire ainsi vos coûts d'opérations en télécommunication de plus de 55% selon votre réseau.

Tomatey Ltée est distributeur agréé de

- SIEMENS
- MICROTEL
- MITEL



Laissez nos spécialistes vous élaborer le système téléphonique adapté à vos besoins.



- consultation • vente — location
- installation — service — entretien
- gestion continue

349 Danis, Case postale 38
Valleyfield, Qué. J6S 1M3
(514) 371-3629

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

André Desaulniers sur le C.A. de Sidbec

■ Deux nouveaux administrateurs ont accédé en juillet dernier au conseil d'administration de Sidbec, soit MM.



André Desaulniers

André Desaulniers, président de **McNeil, Mantha**, courtiers en valeurs mobilières de Montréal et **Jean Fournier**, président et directeur général de **Victoriaville Furniture et Exotic Furniture** de Victoriaville. Ces nominations n'ont pas encore été annoncées officiellement par Sidbec.

Roger Côté, de Ro-Na à Ever Ready

■ Roger Côté, jusqu'à récemment vice-président marketing des **Marchands Ro-Na**, vient d'entrer à titre de vice-président exécutif de **Ever Ready, Imprimeurs-graphistes**, une compagnie spécialisée dans les étiquettes autocollantes et localisée à Montréal. Ever

Ready compte quelque 125 employés et fait partie du groupe **CCL Industries**, dont le siège social est à Toronto.

Cabana Séguin décroche Michelin

■ Cabana, Séguin-Communiplex Inc. vient d'obtenir le contrat de publicité nationale, anglais et français de la **Société canadienne de pneus Michelin Ltée**. La joviale mascotte de Michelin, Bibendum, apporte un contrat estimé à 3 millions \$, soit 5 fois plus que celui de 0,6 million \$ consacré au Québec. Le contrat sera signé dans quelques jours. La publicité nationale de Michelin était faite auparavant par une firme de Toronto.

Nouvelle compagnie d'aéronautique à Montréal

■ **Sermetel Canada Inc.**, la nouvelle filiale canadienne de la compagnie américaine **Teleflex**, ouvrira ses portes dans la région de Montréal au début de l'hiver.

Ouvrant dans la haute technologie aéronautique, la compagnie emploiera environ 25 personnes au début et une centaine après un an.

Compagnie publique inscrite à l'**American Stock Exchange**, Teleflex réalise un chiffre d'affaires d'environ 100 millions \$ par année.

BILAN et PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

Édition 82

Ce numéro traitera en profondeur des préoccupations du moment: l'inflation, l'énergie, les matières premières, le financement. Le supplément sera axé sur l'entreprise et tous les secteurs industriels importants seront couverts.

PRÈS DE
100 000* lecteurs

Cette édition vous offre l'occasion d'exprimer votre message publicitaire à près de 100 000* lecteurs, industriels, financiers et hommes d'affaires québécois.
Date de publication: 2 janvier 1982.
Date limite de réservation 14 décembre 1981.

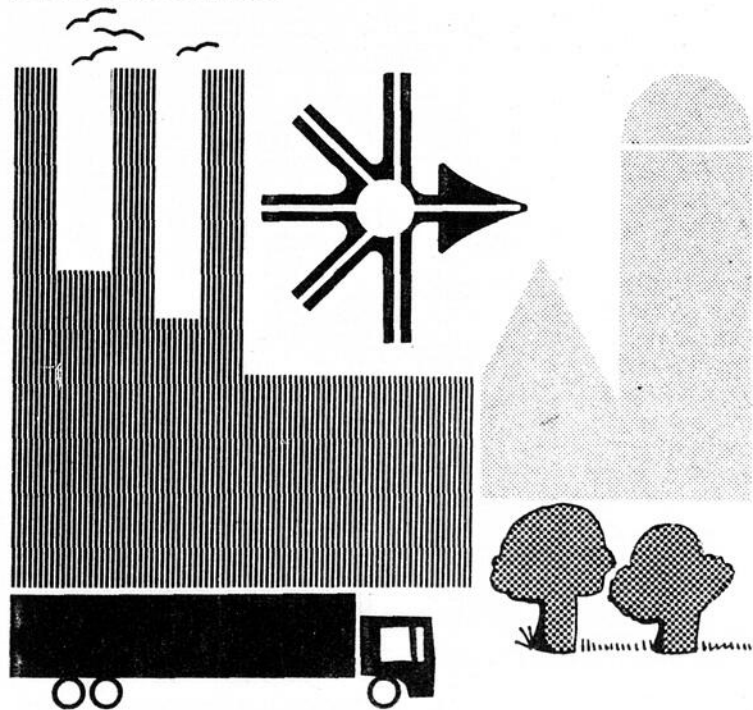
Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES

Pour plus de renseignements, communiquez avec le service de la publicité

à Montréal: (514) 842-6491
à Toronto: (416) 499-9348

*37,485 abonnés, tirage payé ABC, 30 juin 1981, avec 2.5 lecteurs par exemplaire.

REGION ECONOMIQUE DES MOULINS



Vous planifiez une **EXPANSION** dans la région de Montréal?

A 20 minutes de Montréal, nous vous permettons cette **POSSIBILITÉ** à un coût **MOINDRE**:

- taxes foncières: 1.27\$ du 100\$ d'évaluation*
- prix du terrain: 0.11\$ le pied carré*
- notre bassin de main-d'oeuvre active est de 26,870 personnes
- notre réseau routier (autoroutes 25, 640, 440, 40, 13, 15, 50) vous facilite un accès rapide à Montréal, Mirabel et Dorval.

Un marché fort intéressant vous attend:

- population locale _____ 60,180
dans un rayon de 10 milles _____ 700,000
dans un rayon de 20 milles _____ 2,800,000

6 parcs industriels pour mieux répondre à vos besoins

* Ces données représentent une moyenne régionale



SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES MOULINS

1100, Montée Masson, bureau 12, Mascouche, Québec, J0N 1C0
Jean Lafrenière, directeur général
(514) 474-2468

Les administrateurs agréés s'offrent pour aider gratuitement la PME p. 12
André Tanguay



Une expérience de vente par abonnement: le Théâtre du Trident p. 15
Pierre Mantha



Assurer votre épouse: ça peut être rentable p. 14

Coffre-Fort National vise la qualité allemande et l'efficacité japonaise

■ "Au cours des cinq prochaines années, il ne fait aucun doute que Coffre-Fort National du Canada Ltée sera en mesure de fabriquer un produit de qualité allemande et à une vitesse de production japonaise", a lancé M. Jean Baillargeon, président de cette entreprise de Lachenaie, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

Créée il y a 20 ans dans un fond de garage de Saint-Dominique par M. Albert Clouâtre, aujourd'hui vice-président de la compagnie, Coffre-Fort National est une des plus importantes entreprises privées oeuvrant dans le domaine des armoires de bureau ignifuges au Canada. "Nous sommes également les seuls en Amérique du Nord à posséder une ligne complète de produits strictement ignifuges, du petit format jusqu'au gros format", a ajouté le président.

M. Baillargeon s'est associé à M. Clouâtre en mai 1969. Les ventes de la compagnie étaient alors de 100 000\$ par année. À la fin de juillet 1981, le chiffre d'affaires de la compagnie a grimpé à 3,6 millions \$, 44% de plus que l'année précédente.

"Et le résultat de 1982 devrait être du double", a pour sa part affirmé M. Pierre Lemieux, directeur général de l'entreprise depuis 30 mois. Il forme avec MM. Baillargeon et Clouâtre, le trio des actionnaires de la compagnie.

Capital humain

Les succès de Coffre-Fort National sont bien sûr attribuables à la qualité de ses produits, "mais le succès réel de notre entreprise réside avant tout dans notre capital humain", a soutenu avec conviction M. Lemieux.

"Réussir à garder ses employés le plus longtemps possible, leur fournir le confort dont ils ont besoin, et mettre à leur disposition les équi-



Jean Baillargeon: "Dès janvier, nous mettrons sur le marché un équipement destiné à protéger les bandes magnétiques."

pements les plus modernes sont la clé de la réussite pour toute entreprise à l'heure actuelle, a-t-il précisé. Une compagnie sérieuse doit également se doter d'une politique de développement de ses employés".

Coffre-Fort National, grâce à la modernisation de ses usines, a su augmenter sa production tout en conservant le même personnel. La compagnie fournit de l'emploi à 60 personnes réparties dans les deux usines qu'elle exploite à Lachenaie et à Terrebonne.

"Une entreprise doit également être en mesure de fournir à ses employés des méthodes de travail adéquates ainsi que les outils de travail requis pour un bon accomplissement de leurs tâches, a indiqué M. Lemieux. La compagnie doit elle-même savoir développer ses propres méthodes de production.

"Et il en est de même pour chaque associé, a-t-il poursuivi. Ces derniers doivent avoir chacun leurs fonctions spécifiques."

Chez Coffre-Fort, M. Clouâtre s'occupe de la production, M. Baillargeon, des ventes et du

marketing, tandis que les finances, les exportations et l'expansion ont été confiées à M. Lemieux. "C'est une question de confiance mutuelle", a indiqué ce dernier.

Exportations

Un autre secteur dont il faut savoir manier habilement les rênes pour une entreprise québécoise, ce sont les exportations, selon M. Lemieux.

Actuellement, 65% de la production de la compagnie est écoulée hors du Québec. De ce pourcentage, 10% est exportée outre-mer (Angleterre, Autriche, Afrique, France, etc.) et aux États-Unis, et 55% dans le reste du Canada (25% dans l'ouest et 30% en Ontario).

Mais, pour M. Lemieux, le rapport outre-mer/canadien devrait se chiffrer à moyen terme, pour son entreprise, à 35/35. "Nous n'avons pas le droit de dépasser ces chiffres, a-t-il indiqué, parce que la compagnie peut devenir vulnérable. C'est une question de sécurité à long terme."

Les usagers des produits de Coffre-Fort



Pierre Lemieux: "Nos ventes ont monté de 44% en 1981. Elles devraient doubler en 1982."

National se composent principalement de banques et d'importantes entreprises commerciales, desservis par un réseau de 650 distributeurs.

Outre ses usines de Lachenaie et de Terrebonne, l'entreprise québécoise exploite des bureaux de vente à Montréal, Toronto, Calgary, Vancouver et Paris. "Dans ce dernier cas, il s'agit d'un bureau de vente, desservant le marché européen, combiné à une usine où l'on procède à l'assemblage et à la finition de nos produits qui sont expédiés, en pièces détachées, à partir du Québec."

L'établissement que possède Coffre-Fort à Paris est le résultat d'une fusion avec une compagnie française. Installées dans le parc industriel de Torcy, les installations ont une superficie de 15 000 pieds carrés et procurent de l'emploi à 15 personnes. Tous les employés en place sont des Français.

Qualité avant quantité

Coffre-Fort National a terminé, il y a quelques mois, la réalisation d'un projet d'implantation

d'une nouvelle usine dans le parc industriel de Lachenaie. Ce projet a nécessité des investissements de l'ordre de 1,2 million \$. "Cet investissement nous a permis, entre autres choses, de moderniser nos installations et d'acquiescer du nouvel équipement, notamment des machines à contrôle numérique, qui occuperont une place de plus en plus importante dans l'usine au fil des ans, a expliqué M. Lemieux. Il en est de même pour notre système de convoyeurs motorisés, qui, pour l'instant, occupe très peu d'espace, mais qui a été conçu de façon à être développé selon nos besoins éventuels.

"Bref, notre usine a été construite afin d'être en opération 24 heures par jour et 7 jours par semaine.

"Actuellement, nous fabriquons un produit à toutes les 12 minutes et notre objectif est d'en fabriquer un à toutes les 3 minutes. Cet objectif devrait être atteint d'ici 3 ans.

"Par ailleurs, notre production se chiffrera à 12 000 unités en 1982, soit un accroissement de 20% comparativement à

l'an dernier. Cela peut sembler très faible comme augmentation, mais nous avons construit notre usine bien plus en fonction de la qualité que de la quantité. C'est une direction que nous avons voulu donner à notre production.

"Toute la technologie moderne introduite dans notre usine de Lachenaie, et les méthodes de production que nous avons développées sont essentielles au bon fonctionnement d'une entreprise. Si les entreprises québécoises ne s'adaptent pas aux innovations technologiques, elles ne pourront pas suivre la concurrence. Et, dans notre cas spécifique, nos concurrents sont des multinationales américaines et japonaises.

M. Lemieux a également tenu à souligner la participation des deux paliers gouvernementaux dans la réalisation de son projet d'investissement. "N'eût été de leur implication financière, notre projet n'aurait probablement jamais vu le jour. Et bien plus, nous songions sérieusement à nous installer aux États-Unis."

Nouveauté

Enfin, parmi ses projets immédiats, Coffre-Fort National s'apprête à aborder le monde de l'informatique. En effet, la compagnie, en collaboration avec le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ), a mis au point un tout nouvel équipement destiné à protéger tous les papiers et toutes les surfaces sensibles (bandes magnétiques, disques magnétiques) utilisés dans le domaine de l'informatique.

"L'introduction sur le marché de ce nouvel équipement est prévue pour janvier 1982", a précisé M. Baillargeon.

MICHEL
VILLENEUVE

Les administrateurs agréés s'offrent pour aider gratuitement la PME

La Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec vient de mettre sur pied un programme par lequel elle offre de prêter gratuitement à toute entreprise

qui le désire les services d'expert d'un de ses membres.

Au cours d'une entrevue accordée aux AFFAIRES, le directeur général de la Corporation, M. André Tan-

guay, a affirmé que son organisme prévoyait venir en aide de cette façon à environ 150 entreprises au cours des prochains six mois.

La raison d'être de ce programme, a expliqué M. Tanguay, réside dans le fait que les PME sont très souvent l'affaire d'un seul homme et que ce dernier est incapable de voir au-delà de son "quotidien épouvantable". "Le propriétaire de PME s'occupe souvent de toutes les fonctions de l'entreprise et n'a pas le temps de planifier et de penser à moyen et à long terme; son problème n'en est pas un de compétence, mais de temps", a encore affirmé le directeur général de la Corporation des administrateurs agréés.

L'offre de la Corporation est de prêter gratuitement un de ses membres à une PME et de lui faire jouer un rôle de conseiller au sein du comité exécutif ou du conseil d'administration de l'entreprise. Les seuls frais imputables à l'entreprise sont les frais de transport de l'administrateur.

De son côté, le nouveau président de la Corporation, M. Gabriel Fontaine, a déclaré dans une récente intervention que "9 sur 20 PME créées au Québec ne dépassent pas le cap

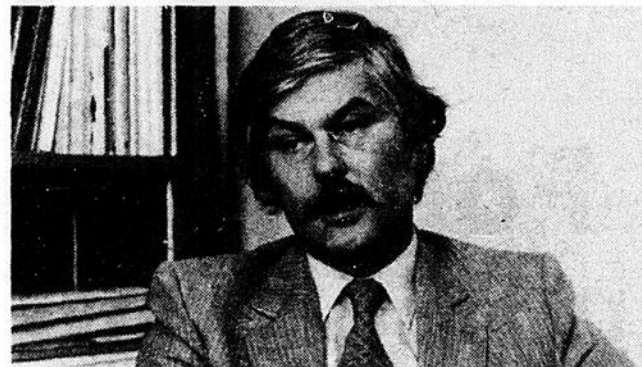


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

André Tanguay

des dix ans d'existence et que 98% des faillites sont imputables à la mauvaise gestion. Comment un seul individu peut-il assumer toutes les fonctions de l'entreprise en 1981?", a encore demandé M. Fontaine. Ce dernier estime que le programme de la Corporation devrait permettre d'améliorer ces chiffres.

Sur les 1 600 membres appartenant à la Corporation (60% viennent des moyennes et grandes entreprises, 30% sont des fonctionnaires et 10% sont des administrateurs agréés-conseil), quelque 450 ont accepté de siéger bénévolement sur le comité de gestion ou le conseil d'administration d'une PME.

La mécanique

À toute entreprise qui aura recours au programme de la Corporation, cette dernière suggérera trois noms, mais c'est le propriétaire

de l'entreprise qui choisira la personne qu'il jugera la plus apte.

Un comité de cinq personnes au sein de la Corporation choisira les trois administrateurs agréés dont les noms seront suggérés à une entreprise en particulier.

L'administrateur prêté aura généralement un minimum de 10 ans d'expérience dans la grande et la moyenne entreprise et travaillera dans un domaine où il ne pourra pas y avoir de conflit d'intérêt avec sa fonction de conseiller dans l'entreprise où il ira servir bénévolement.

Cet administrateur s'engage par ailleurs à respecter la confidentialité nécessaire à l'exécution de sa tâche de conseiller et à agir avec intégrité et de façon autonome. Il est lié au secret professionnel. Cet administrateur n'aura en effet de compte à rendre à personne, ni au gouver-

nement, ni à sa corporation. L'entreprise insatisfaite pourra cependant porter une plainte au comité de discipline de la Corporation. De plus, cette dernière restera en contact avec l'entreprise et s'engage à remplacer l'administrateur agréé en cas de conflit ou de mésentente.

Motivation

Les objectifs visés par la Corporation des administrateurs agréés sont de contribuer de façon concrète au développement économique du Québec et d'aider les entreprises. Au cours des dernières années, 71 entreprises ont demandé l'aide de la Corporation; c'était pour la plupart des cas désespérés, mais 26 d'entre elles furent sauvées, d'affirmer M. Tanguay.

Rappelons que ce programme est analogue à celui mis sur pied il y a un an par le **Groupe québécois d'entreprises**, dont les membres s'échangent des administrateurs sur leur conseil d'administration.

Pour avoir accès aux services d'un administrateur agréé, il suffit d'appeler la Corporation; le numéro de téléphone de Québec est 418-692-2568 et celui de Montréal est 514-286-4001.

JEAN-PAUL GAGNE

DEAK VOUS PARLE

DES CERTIFICATS DE KRUGERRANDS

Le moyen le plus facile et le moins onéreux de posséder des krugerrands.

Deak-Perera, le plus important détaillant de krugerrands en Amérique du Nord vous offre ses Certificats de Krugerrands.

Le procédé.

Vous achetez de Deak-Perera le nombre de krugerrands que vous désirez. Cependant, au lieu d'en entrer en possession, vous recevez plutôt un Certificat de Krugerrands Deak-Perera attestant du nombre



de krugerrands que vous possédez. Ces pièces de monnaie sont entreposées dans les coffres d'une grande banque canadienne.

Une manière économique d'acheter.

Parce que nous nous chargeons d'entreposer vos pièces, vous n'avez pas à vous préoccuper des coûts d'expédition, d'assurance et de sécurité. (Si toutefois, vous décidez de prendre possession de vos pièces, nous pouvons conclure des arrangements pour que vous puissiez le faire dans la province de votre choix).

Achetez ou vendez par téléphone.

Vous pouvez acheter, vendre ou vous informer des prix en cours en nous téléphonant à frais virés ou en passant nous voir.

© Deak-Perera 1981

Montréal: 1155 ouest, rue Sherbrooke, (514) 285-1307

Québec et les Provinces de l'Atlantique (sans frais) (800) 361-8645.

Heures d'ouverture: du lundi au vendredi, 9 à 17h. le samedi, 10 à 16h.

1/2 heure de stationnement gratuit à l'angle nord-est des rues Stanley et Sherbrooke ouest. Entrée par la rue Stanley.

Deak-Perera, 1155 ouest, rue Sherbrooke
Montréal (Québec) H3A 2N3

J'aimerais obtenir plus d'information au sujet des Certificats de Krugerrands.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Province _____ Code Poste _____

Téléphone _____

DEPUIS 1928
Deak-Perera

NOTRE DEVISE, C'EST LA MONNAIE DU MONDE ENTIER

"Chaque client traite les affaires d'une façon différente. C'est pourquoi nous essayons de satisfaire les besoins particuliers de chacun."

Roland Hamel
Coordonnateur de la réception



Un accueil chaleureux... et des gens heureux... dans le monde entier.

Kingston • London • Montréal (Centre-ville, Aéroport, Décarie, Parc Olympique) • North Bay • Québec • Sault Ste-Marie • Toronto (Centre-ville, Aéroport (ouest), Don Valley) • Winnipeg

Pour réservations, composez: Québec et Ontario: 1-800-268-8930, autres provinces: 1-800-268-8998,

Toronto: 416-485-2610, ou voyez votre agent de voyages.

Pour tarifs spéciaux de fins de semaine, composez: Québec et Ontario.

Notre trajet du «soleil levant».

CP Air demeure la seule ligne aérienne à vous offrir 5 vols pratiques par semaine depuis Montréal à destination de l'Orient, avec le même transporteur.

Si vos affaires nécessitent un séjour sur le continent asiatique, faites appel à CP Air pour vous y rendre.

Vous prenez l'un de nos vols pratiques du matin reliant Montréal à Toronto. De là, nos gros porteurs vous emmènent sans escale à Vancouver et, ensuite, jusqu'à Tokyo et Hong Kong.

Notre traitement impérial

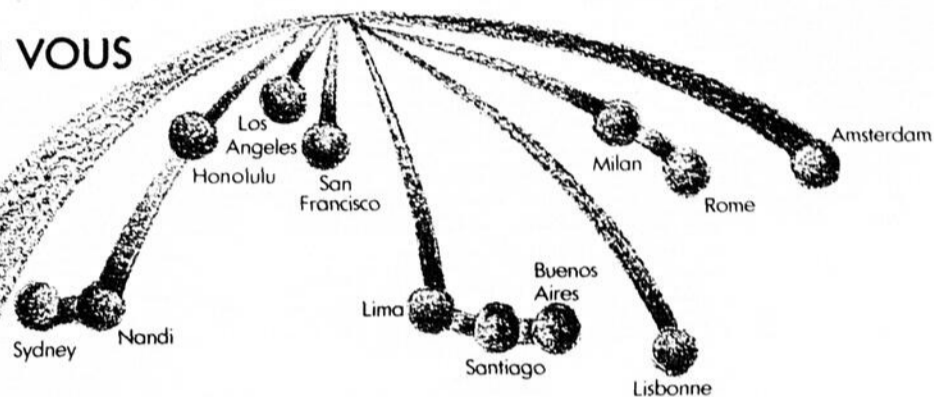
Les gens d'affaires qui paient le plein tarif de la classe économique peuvent bénéficier de tous les avantages de la Classe Impériale, depuis le comptoir d'accueil exclusif «un seul arrêt», jusqu'aux consommations gratuites. Le tout, sans frais supplémentaires.

Notre première classe «plus»...le nouveau fauteuil «tout confort».

Tous nos passagers de première classe pourront dorénavant s'allonger durant le vol grâce à notre nouveau fauteuil «tout confort».

Tokyo

Hong Kong



Notre service «Orientation»

De plus, notre service «Orientation», se chargera d'éclaircir tous les mystères que comportent les affaires en Orient. Vous pourrez disposer de secrétaires, de traducteurs et serez hébergé aux tarifs des compagnies.

De Montréal vers l'Orient (via Toronto et Vancouver)


Tokyo: lundi, mardi, mercredi, vendredi et dimanche.

Hong Kong: lundi, mercredi et vendredi.

Si vous poursuivez votre voyage vers des endroits situés hors du réseau de CP Air, appelez votre agent de voyage ou CP Air au 931-2233 et demandez la brochure sur les correspondances en Orient et dans le sud-est asiatique. Vous pouvez aussi communiquer sans frais au 1-800-361-8026. Quelle que soit votre destination, nous pouvons vous réserver une chambre d'hôtel. Notre service est maintenant en contact avec près de 4000 établissements dans 63 villes du globe.

Tirez profit du CP Air Internationalisme.

CP Air 

CP et  sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée.



CP Air International

L'Orient, l'Amérique du Nord, l'Europe, le Pacifique Sud et l'Amérique du Sud.

■ A quoi sert l'assurance-vie?

Principalement elle peut avoir trois utilités: 1) fournir des liquidités à la succession pour payer les dettes du décédé (y compris les impôts sur le revenu au décès et les droits successoraux); 2) créer un capital pour générer des revenus suffisants à la succession (notamment au conjoint du décédé); 3) fournir une source de financement dans le cadre d'une convention d'achat-vente.

Règle générale, c'est la personne qui possède le plus de biens et qui procure le plus de revenus à la famille qui est assurée sur la vie. Pour le

Assurer votre épouse: ça peut être rentable

moment, cette personne est généralement le mari. Il est assez rare de voir une femme ne travaillant pas à l'extérieur du foyer être assurée sur la vie d'une façon substantielle. Cette pratique n'est peut-être pas la plus avantageuse pour votre succession.

Le décès d'une personne peut engendrer deux impôts importants: 1) un impôt sur le revenu relativement à la disposi-

tion présumée de ses biens; 2) des droits successoraux fondés sur la valeur des biens légués (Tableau). Plus la valeur des biens légués est grande, plus ces deux impôts risquent d'être élevés.

Heureusement il y a certaines exceptions. Entre autres, si une personne lègue ses biens à son conjoint, ces impôts ne s'appliquent pas; toutefois, lorsque le con-

joint les léguera à ses enfants, les impôts différés lors du premier décès prendront effet. Ainsi, le problème de liquidités relatif aux impôts sur le revenu et aux droits successoraux surviendra bien souvent au décès de l'épouse et non pas au décès du mari. Cet état de fait nous suggère la possibilité d'assurer la vie de l'épouse plutôt que celle du mari pour couvrir le

problème des impôts au décès.

Si vous avez le choix entre assurer votre vie ou celle de votre épouse, quel est l'avantage d'assurer celle de votre épouse? Tout simplement parce que généralement les femmes s'assurent mieux et à meilleur prix que les hommes.

On peut également compléter cette planification en faisant souscrire l'assurance sur la vie de leur mère par les enfants qui seront les ultimes bénéficiaires.

Ainsi, la valeur de l'assurance ne sera pas sujette aux droits successoraux lors du décès de l'épouse.

De plus, il faut noter que si vous prenez de l'assurance afin de créer un capital pour générer des revenus à votre conjoint advenant votre décès, il faut que l'assurance soit souscrite sur votre vie.

DENIS MARTEL



Denis Martel, c.a., est fiscaliste au bureau de Trois-Rivières de Samson Bélaïr.

Vous sentez-vous à la dérive...



face à la complexité de la gestion de vos placements?

La gestion de placements exige une connaissance approfondie du marché des actions, des obligations, des hypothèques, des immeubles, de la fiscalité et de la conjoncture économique en général. Il faut aussi pouvoir y consacrer énormément de temps!

Sans obligation, vous pouvez venir discuter avec un gestionnaire-conseil du Trust Général. Venez vous renseigner sur les différents moyens qui existent pour vous aider à gérer vos placements. Téléphonnez à Réal Mireault, directeur, pour prendre rendez-vous, ou encore, demandez notre brochure explicative. C'est gratuit! Nous acceptons les frais d'appel.



TRUST GÉNÉRAL

1100, rue University, Montréal (514) 871-7277

IMPÔTS SUR LE REVENU AU DÉCÈS ET DROITS SUCCESSORAUX

REGLES GÉNÉRALES

Biens du contribuable	Coût	Valeur marchande au décès
— Argent	10 000\$	10 000\$
— Actions d'une compagnie publique	10 000	200 000
— Assurance-vie		200 000
Impôts sur le revenu au décès		
Valeur marchande des actions		200 000\$
Coût		(10 000)
Gain en capital		190 000
Gain en capital imposable (190 000\$ ÷ 2)		95 000
Impôts à 60%		57 000\$
— L'argent n'est pas imposé étant donné qu'il n'y a pas d'augmentation de valeur par rapport au coût.		
— L'assurance-vie est exemptée d'impôt au décès.		
Droits successoraux		
Valeur marchande des biens		410 000\$
Impôts sur le revenu au décès		(57 000)
Valeur nette		353 000
Exemption du légataire (enfant par exemple)		85 000
Valeur imposable		268 000
Droits successoraux selon les tables		60 680\$
Impôts totaux		
Impôts sur le revenu au décès		57 000\$
Droits successoraux		60 680
		117 680\$

ECONOMISEZ jusqu'à 75%

VOUS POUVEZ MAINTENANT SAUVER DES MILLIERS DE DOLLARS
En améliorant l'apparence et l'image de vos édifices.

Avec le nouveau procédé révolutionnaire

RESTO COUSTIC TOTAL

Le traitement des tuiles de plafond acoustique devient une chose du passé. Ce procédé permet d'économiser jusqu'à 75% sur le coût de remplacement des tuiles acoustiques tout en améliorant l'apparence et l'image de vos édifices. Le RESTO COUSTIC TOTAL est un produit innovateur qui permet d'économiser jusqu'à 75% sur le coût de remplacement des tuiles acoustiques tout en améliorant l'apparence et l'image de vos édifices.

Vous pouvez économiser jusqu'à 75% du coût de remplacement des tuiles acoustiques tout en améliorant l'apparence et l'image de vos édifices.

CONCESSIONS DISPONIBLES AU QUÉBEC

RESTO COUSTIC TOTAL

2001 CHARTER DONVAL QUÉBEC H9P 1H3 • 1 (514) 871-4258

Une expérience de vente par abonnement: le Théâtre du Trident

■ Une majorité d'entreprises offrent des biens ou services pouvant être vendus par abonnement. Comment implanter cette approche pour rendre sa clientèle fidèle et tirer les avantages financiers de se faire payer avant même de livrer la marchandise?

Identifier les besoins

Comme toute entreprise dynamique le fait périodiquement pour conserver son leadership sur le marché, on analyse les besoins de la clientèle et les fonctions primaires et secondaires des produits de l'entreprise.

Dans le cas précis des ventes par abonnement, cette analyse devra aussi tenir compte du comportement des consommateurs et des besoins accessoires qui pourraient être satisfaits de cette façon.

Par exemple, **American Airlines** propose depuis peu des abonnements pour 5 ans et d'autres à vie (chacun coûte plusieurs 100 000\$) qui donnent droit à 25 000 milles par an. Outre de satisfaire le besoin premier de transport rapide, l'abonnement fait réaliser des **économies** apparentes, donne la **sécurité** d'échapper à l'inflation, le sentiment de pouvoir prendre l'avion à son gré, et offre la possibilité de jouir de certains **avantages** fiscaux non-négligeables.

Définir le produit

Il est possible de convertir les coûts inhérents aux garanties sur la machinerie, par exemple, en ventes et profits accrus.

Typiquement, l'entreprise prudente inclura dans le prix de vente d'une machine un montant couvrant les coûts de la garantie, tout en espérant que l'équipement fonctionnera parfaitement. Il pourrait être avantageux de considérer séparément cet élément et d'offrir plutôt un service d'entretien. Celui-ci dépassera la durée normale de la garantie et donnera au client des services qu'il se procurerait peut-être ailleurs. On abonne ainsi le client et on le rend capif.

Ce qui est offert au client ici est l'assurance que l'équipement acheté fonctionnera non seulement pour un an, mais pour la période correspondant au contrat, la simplification des démarches en cas de bris ou de panne, et une protection contre des coûts

imprévus en cas de pépin.

Ce qui s'applique à la garantie est également vrai dans d'autres domaines d'activités, à la condition d'identifier et de bien offrir les fonctions secondaires du produit ou des services dans un contexte d'abonnement.

Implantation

Le lecteur me permettra de décrire l'approche employée actuellement pour accroître le public (et les revenus) du **Théâtre du Trident**, à Québec, où j'ai eu l'avantage de participer, comme bénévole, à la formulation et à l'implantation de stratégies pour développer la clientèle des abonnés.

Le Trident a présenté, l'an dernier, 4 pièces, chacune pendant 20 jours. Malgré les menaces de réduction de subventions et les déficits qui ont amené plusieurs compagnies de théâtre à réduire leur production, la direction du Trident a opté pour l'expansion en misant sur l'abonnement. La saison actuelle comporte donc 5 pièces avec 25 représentations chacune. Il s'agit d'une augmentation de capacité de plus de 50%. En outre, l'escompte accordé précédemment aux abonnés (25%, soit une pièce gratuite sur les quatre) était réduit à 20% sans compter que les ventes ont commencé plus de 5 mois avant que la première pièce ne soit présentée.

Les stratégies ont porté sur le renouvellement d'un acquis de 7 000 abonnés (dont 6 000 ont renouvelé) et sur l'acquisition de 6 000 nouveaux abonnés.

Le succès des moyens employés a été remarquable. Lors de la première, déjà 11 000 personnes étaient abonnées sur une possibilité maximum de 16 000. Le cap des 12 000 abonnés (75% d'occupation assurée) était franchi avant la fin des représentations de la première pièce qui s'est jouée à plus de 95% de la capacité. Comme on poursuit toujours la campagne d'abonnement, on va probablement abonner tout près de 16 000 personnes d'ici la fin de la saison. Avec le taux élevé de renouvellement, on imagine facilement les possibilités qui s'offriront l'an prochain en termes de prix et d'expansion additionnelle.

Les moyens ont été imaginés par une équipe de permanents et de bénévoles qui avaient

l'objectif de jouer à guichet fermé, c'est-à-dire de produire à 100% de capacité. Le succès est attribuable à la créativité et à la qualité de l'organisation qui a pu réaliser toutes les démarches requises.

Sur le plan financier, les budgets de publicité ont été consacrés à abonner les gens, plutôt que pour annoncer les pièces au jour le jour. Il

n'y a pas d'économies à ce chapitre cette année.

L'impact se fera sentir très considérablement durant les années futures puisque la publicité sera consacrée seulement à l'information du public plutôt qu'à la vente des places. Il y a eu toutefois des gains appréciables à cause de la réduction de l'escompte (5%) et au chapitre des revenus d'intérêts que donnent

quelque 500 000\$ encaissés d'avance et placés en certificats de dépôt.

La constitution de cette liste d'abonnés exige évidemment des investissements appréciables. Mais elle permet maintenant d'offrir des services nouveaux aux abonnés, services qui procureront des revenus et des profits additionnels au Trident.

PIERRE MANTHA



(*) Pierre Mantha, c.a., est associé-directeur chez Price Waterhouse, conseillers en administration.

Chez Avis, on y met du coeur.

UNE VOITURE RÉSERVÉE,
C'EST SACRÉ! SINON...
NOUS VOUS DÉDOMMAGEONS!



CHEVROLET CAVALIER

Avis loue des voitures et des camions GM.

N'importe quelle compagnie de location peut vous réserver une voiture, mais seul Avis y met autant de coeur.

Notre système de réservations international vous offre un service remarquable qui nous certifie que votre auto vous attend à l'heure convenue, à des tarifs abordables. Dans le cas peu probable où nous ne pourrions vous donner le modèle de voiture que vous aviez réservé, nous vous en offrirons une de catégorie supérieure, au même prix. Et si cette solution n'est pas possible, nous ferons tout pour vous offrir une voiture de nos concurrents.

Si vous n'êtes pas en route durant l'heure qui suit votre arrivée au comptoir,

nous vous remettons un certificat-remise de 50 \$*, valable lors de votre prochaine location Avis.

Eh oui! 50 \$! Aucune autre compagnie de location de voitures ne vous propose une offre aussi alléchante. "Avis y met du coeur", ce n'est pas seulement un slogan publicitaire. C'est une garantie!

* Ce certificat-remise n'est valable qu'au Canada seulement et ne s'applique qu'aux réservations confirmées. La réclamation de la voiture doit se faire à nos comptoirs durant les 3 heures qui suivent l'heure de la réservation.

Avis et "On y met du coeur" sont des marques de commerce déposées de Avis Rent a Car.

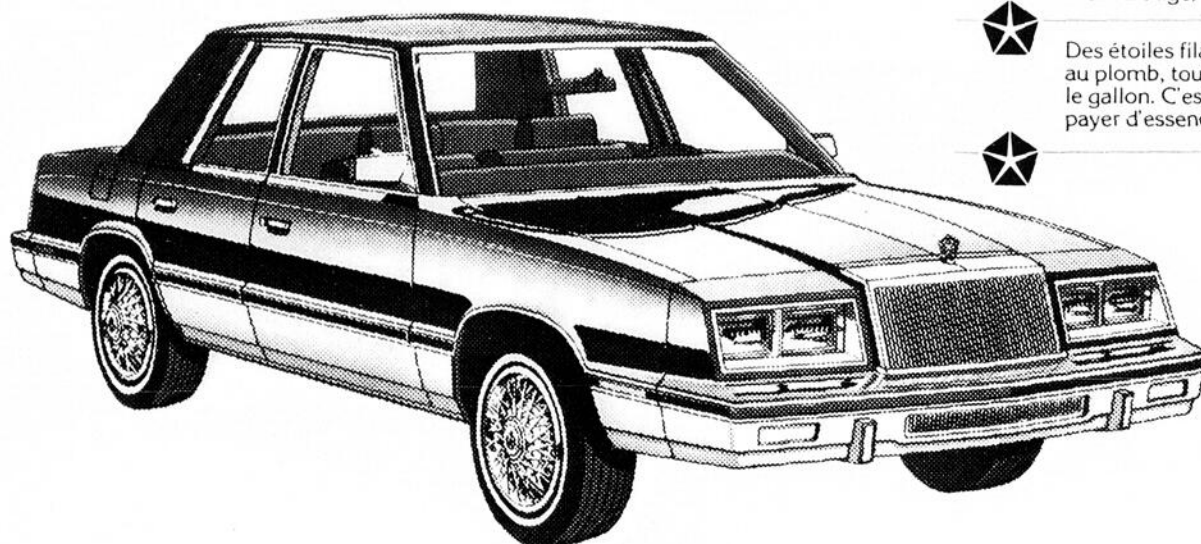
AVIS

y met du coeur.
Garanti!



En 1982, 43 voitures Chrysler font 50 milles au gallon et plus.

Et c'est bien mieux que Honda, Toyota et Mazda réunis.



Même la toute nouvelle traction avant
LeBaron de Chrysler,
une superbe étoile, est cotée
au-delà de 50 milles au gallon.



43 étoiles d'économie d'essence qui font plus de 50 milles au gallon, cote routière. Voilà les tractions avant Dodge, Plymouth et Chrysler 1982.



Des étoiles filantes qui roulent à l'essence ordinaire au plomb, toujours la moins chère d'environ 11 cents le gallon. C'est comme rouler presque un mois sans payer d'essence.



Faites-nous confiance, on économise l'essence!

Voiture	modèle	cote routière*	nombre de modèles
La Colt de Dodge et Plymouth	hatchback, 3 portes, 4 vitesses, man., 1,4L	59 mi/gal, 4,8L/(100km)	2
	hatchback, 3 portes, (4 x 2) vitesses, man., 1,4L	58 mi/gal, 4,9L/(100km)	2
	hatchback, 3 portes, (4 x 2) vitesses, man., 1,6L	54 mi/gal, 5,2L/(100km)	2
	hatchback, 5 portes, (4 x 2) vitesses, man., 1,4L	56 mi/gal, 5,0L/(100km)	2
	hatchback, 5 portes, (4 x 2) vitesses, man., 1,6L	54 mi/gal, 5,2L/(100km)	2
La Dodge Omni et la Plymouth Horizon	hatchback, 5 portes, 4 vitesses, man., Économe, 1,7L	58 mi/gal, 4,9L/(100km)	2
	hatchback, 5 portes, 4 vitesses, man., 2,2L	52 mi/gal, 5,4L/(100km)	4
La Dodge 024 et la Plymouth TC3	hatchback, 3 portes, 4 vitesses, man., Économe, 1,7L	59 mi/gal, 4,8L/(100km)	2
	hatchback, 3 portes, 4 vitesses, man., 2,2L	53 mi/gal, 5,3L/(100km)	2
	Dodge Charger 2,2, 4 vitesses, man.	50 mi/gal, 5,7L/(100km)	1
	Plymouth Turismo, 4 vitesses, man., 2,2L	50 mi/gal, 5,7L/(100km)	1
La Chrysler LeBaron	2 portes, 4 vitesses, man., 2,2L	53 mi/gal, 5,3L/(100km)	2
	4 portes, 4 vitesses, man., 2,2L	53 mi/gal, 5,3L/(100km)	2
La Dodge 400	2 portes, 4 vitesses, man., 2,2L	53 mi/gal, 5,3L/(100km)	1
La Dodge Aries K et la Plymouth Reliant K	2 portes, 4 vitesses, man., 2,2L	52 mi/gal, 5,4L/(100km)	6
	4 portes, 4 vitesses, man., 2,2L	52 mi/gal, 5,4L/(100km)	6
	familiale, 4 vitesses, man., 2,2L	53 mi/gal, 5,3L/(100km)	4

43



Chrysler. On a confiance en notre étoile.

* Selon le guide de consommation de carburant de Transports Canada.



L'AutoBail

L'AutoBail c'est la clé. Les meilleurs termes de location pour un véhicule vraiment à votre goût.

Le législateur, tant fédéral que québécois, interdit, de façon formelle, la déduction des sommes transférées ou créditées à une réserve, à une provision, à un compte de prévoyance ou à un fonds d'amortissement aux fins de la détermination du profit comptable.

Cette interdiction formelle nie le postulat fiscal classique qui veut que les profits d'une entreprise pour une année donnée soient déterminés selon les principes comptables généralement reconnus et en fonction des usages commerciaux. Les réserves comptables sont considérées aux fins fiscales non comme une dépense déductible dans la détermination du profit imposable mais bien comme une appropriation de ces profits. Les seules réserves permises sont celles qui sont expressément autorisées dans la loi.

Cette prohibition s'inscrit dans la logique des mesures qui contraignent à inclure dans le revenu les sommes reçues au cours de l'année pour des services à rendre et des marchandises à livrer après la fin de l'année ou qui sont remboursables en tout ou en partie suite à une entente de quelque sorte que ce soit. La semaine dernière, nous examinions les règles régissant l'inclusion des recevables dans le revenu.

Jusqu'au récent budget fédéral, cette réserve permettait de répartir la portion profit d'une vente sur la période de collection lorsque les paiements étaient échelonnés sur une période de plus de deux ans.

Pour être admissible à réclamer cette réserve, la compagnie devait avoir inclus le prix de vente dans son revenu de l'année de la vente et une partie quelconque du prix devait être due après la fin de l'année où la réserve était réclamée.

Toutefois, lorsque le bien vendu était un terrain, la compagnie était admissible à la réserve dès qu'une partie du prix de vente était due après la fin de l'année où la vente était effectuée. Dans un déni dramatique, le budget abolit cette réserve pour toute vente de biens effectuée après le 12 novembre 1981.

Avant le 13 novembre, le fisc permettait une réserve raisonnable lorsqu'une compagnie réalisait un gain en capital à la vente de ses actifs ou de ses placements et qu'une partie du prix de vente n'était due qu'après la fin de l'année. Le nouveau budget supprime aussi cette réserve pour toute disposition de biens après le 12 novem-

Mauvaises créances et créances douteuses: une question de fait

bre 1981. Québec pourrait adopter des dispositions similaires à l'une et l'autre de ces mesures.

Nous ne saurions trop décrier l'iniquité de ces nouvelles règles ainsi que l'impact néfaste qu'elles auront sur la conduite des affaires. Il s'agit de mesures contraires à toute logique dans le système fiscal d'un pays développé.

L'incertitude des recevables

Les réserves statutaires pour créances douteuses et pour mauvaises créances se complètent et, ensemble, elles permettent à une compagnie de déduire ses pertes et ses pertes potentielles sur les recevables qu'elle a dû inclure dans son revenu.

Ces réserves sont aussi ouvertes aux compagnies dont l'entreprise habituelle consiste à prêter de l'argent. Les réserves afférentes au recouvrement des comptes à recevoir diffèrent de celles pour une somme due dans une année subséquente en ce qu'elles couvrent toute la somme à recevoir et non seulement son élément profit.

La compagnie ne pourra réclamer une déduction pour mauvaises créances qu'à l'égard des créances qui lui sont dues à la fin de l'année et qui sont devenues mauvaises au cours de l'année.

Elle ne peut réclamer la déduction dans une année subséquente à celle où la créance est devenue effectivement mauvaise pour éviter, par exemple, de créer une perte reportable qu'elle ne pourrait utiliser à l'intérieur des délais prescrits. Elle ne peut non plus réclamer la déduction à l'égard d'une créance qu'elle vend, escompte ou autrement transfère de façon absolue puisque la créance ne lui est alors plus due à la fin de l'année. Par contre, toute perte subie à la suite d'un tel transfert

par défaut de paiement du débiteur est normalement déductible comme dépense générale d'entreprise.

Le moment où une créance devient mauvaise est une question de fait et la décision de déduire une créance comme mauvaise ne peut être prise qu'après une tentative réelle de la recouvrer ou parce qu'il est autrement devenu évident qu'elle est irrécouvrable. Lorsqu'une créance déduite comme mauvaise est subseq u e m e n t recouvrée en tout ou en partie, la compagnie devra ajouter la somme recouvrée à son revenu de l'année du recouvrement.

Créances douteuses

S'il n'est pas évident qu'une créance est devenue irrécouvrable, quoique son recouvrement pose un doute certain, elle ne peut être déduite comme mauvaise créance mais elle peut ouvrir droit à une provision pour créances douteuses. Cette déduction constitue une exception à la règle générale empêchant la déduction des pertes éventuelles dans le calcul du revenu fiscal.

L'incertitude d'un recevable est une question de fait qui doit être déterminée à la lumière de divers facteurs: expérience passée avec le client, climat économique etc.

Idealement, la réserve devrait être établie après une analyse sérieuse de chaque recevable. Toutefois, les autorités fiscales acceptent une provision fondée sur un pourcentage des créances identifiées comme douteuses, mais si elles mettent en doute la raisonnable du pourcentage, la compagnie devra être en mesure de la justifier à la lumière de ses pertes passées sur les comptes précédemment jugés douteux.

Le fisc n'admet pas la méthode comptable d'établir la provision

comme un pourcentage de tous les comptes à recevoir mais rien n'empêche que les résultats obtenus avec l'une et l'autre méthode soient les mêmes. Il ne reconnaît pas non plus la pratique comptable qui veut que seule l'augmentation ou la diminution de la réserve soit reflétée à l'état des résultats. Cela signifie que la réserve déduite à la fin d'une année doit être intégralement ajoutée au profit de l'année suivante et une nouvelle réserve doit être déterminée à chaque année.

Biens non livrés

Nous soulignons plus tôt que les sommes reçues au cours d'une année au titre des marchandises non livrées ou des services à rendre doivent être incluses dans le revenu d'une compagnie. Ces marchandises et ces services impliquant des coûts qui ne sont pas encore reconnus à la fin de l'année, le fisc permet une réserve raisonnable à l'égard des sommes reçues afférentes aux marchandises et aux services que la compagnie prévoit avoir à livrer ou à rendre après cette date.

Ainsi, une compagnie reçoit immédiatement 1 000\$ en paiement final à la vente de 100 unités d'un même produit et elle n'en a livré que 60 à la fin de l'année, elle peut alors réclamer une réserve à l'égard des 40 unités non livrées, soit 400\$.

Cette provision déductible s'applique aussi aux loyers payés d'avance à la fin d'une année ainsi qu'aux sommes reçues en

dépôts remboursables pour des contenants à retourner autres que des bouteilles. La réserve impliquant des sommes effectivement reçues et incluses dans le revenu ainsi que des obligations certaines, elle ne saurait être interprétée comme permettant la déduction d'une provision à l'égard de garanties ou d'indemnités que la compagnie pourrait éventuellement avoir à honorer.

Les compagnies exploitant une entreprise agricole ou de pêche qui déclarent leurs revenus selon la méthode de caisse ne sont pas éligibles à cette réserve. Encore une fois, la réserve réclamée l'année précédente doit être ajoutée au revenu et une nouvelle réserve établie à chaque année.

Nouvelle réserve

Le budget fédéral du 12 novembre apporte une nouvelle dérogation à la règle prohibant la déduction des éventua-

de la considération reçue en vertu du contrat ou des frais engagés pour assurer le risque visé par le contrat ayant trait à la période après la fin de l'année où la réserve est réclamée.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, M. Fisc., c.a., est du bureau de Montréal de Price Waterhouse.

"Justement, ils l'expliquent dans le journal Les Affaires cette semaine"



Le numéro 1 de la finance et de l'économie au Québec

LES AFFAIRES

100,000 lecteurs chaque semaine

- un abonnement d'un an vous fait épargner 34% du coût normal d'achat en kiosque; un abonnement de 2 ans vous fait épargner 52% du coût habituel.
- Vous recevrez en plus 10 numéros par année du magazine AFFAIRES, le mensuel des décideurs d'aujourd'hui.

Faites parvenir ce coupon à **LES AFFAIRES,** 465 rue St-Jean, Suite 903, Montréal, Québec, H2Y 3S4

() 1 an - 25,00\$* () 2 ans - 40,00\$*

LES AFFAIRES

Nom _____ prénom _____

Nom de la compagnie _____

Type d'entreprise _____

Fonction ou profession _____

Adresse _____

Ville _____ province _____

Code postal _____ téléphone _____

Paiement : facturez moi VISA M. Charge

No. de carte _____ expiration _____

Signature _____

*Inclut 0,50\$ pour le magazine AFFAIRES

Maheu Noiseux



M. Paul Noiseux

Les associés de **Maheu Noiseux,** ont le plaisir d'annoncer la nomination de M. Paul Noiseux, c.a., à la présidence de leur société.

M. Noiseux est président de l'Ordre des comptables agréés du Québec.



CELANESE

AVIS DE DIVIDENDES

Avis est par la présente donné que les dividendes trimestriels suivants ont été déclarés: 43-3/4 cents par action sur les actions privilégiées série \$1.75, 25 cents par action sur les actions privilégiées série \$1.00 et 10 cents par action sur les actions ordinaires. Les dividendes trimestriels sont payables le 31 décembre 1981 aux détenteurs d'actions privilégiées et ordinaires inscrits aux livres à la fermeture des affaires le 3 décembre 1981.

Par ordre du Conseil d'administration
Pierre Bourgeau
Chef du contentieux et secrétaire
Montréal, Québec
Le 11 novembre 1981

AUTOS • CAMIONS • LOCATION A LONG TERME



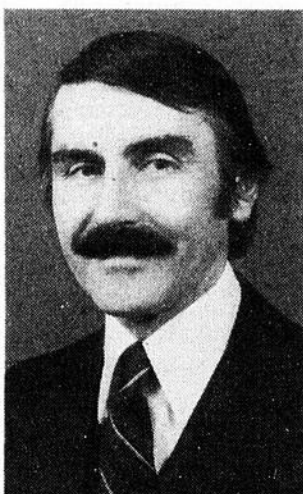
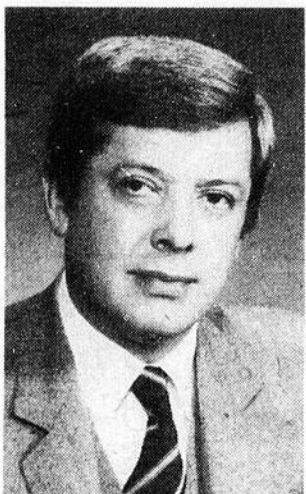
ADEMCO LOCATION LIMITEE

1411, rue Crescent, Montréal, Qué. H3G 2B3 • (514) 288-6111
560 de la Couronne, Québec, Qué. G1K 6G6 • (418) 647-1356

**Normandin
Matte + Hotte Associés** partie intégrante de
Deloitte Haskins & Sells Associés

Conseillers en administration

NOMINATIONS



Yvon Normandin, c.a. Graeme B. Matte, c.m.c. Georges H. Hotte, c.a.

Les Associés de Deloitte Haskins & Sells Associés, conseillers en administration, ont le plaisir de vous annoncer la formation de **NORMANDIN MATTE & HOTTE ASSOCIÉS**, conseillers en administration. Messieurs Yvon Normandin, c.a., Graeme B. Matte, c.m.c., Georges H. Hotte, c.a., sont les associés responsables de la consultation au Québec.

Le cabinet offre des services de consultation dans les domaines de la gestion, planification stratégique, informatique, marketing, ressources humaines, recrutement de cadres, planification de carrière et redressement de cadres, systèmes d'information de gestion, systèmes de traitements de données, services financiers, études diagnostiques.

Deloitte Haskins & Sells Associés est établi dans onze villes principales du Canada et est un membre important et entièrement autonome d'un consortium international mondialement connu sous la raison sociale de Deloitte Haskins & Sells International, établi dans plus de soixante pays.

Dans les sites de villégiature au Québec

Succès grandissant de

Un concept immobilier, bien connu à travers le monde, mais encore peu répandu ici au Québec, connaît une popularité sans cesse grandissante auprès des Québécois. Ce concept, ce sont les unités résidentielles à temps partagé dans certains centre de villégiature du Québec, ou multipropriété, ou encore "time sharing", en anglais.

A Ste-Adèle, au **Domaine Deauville**, par exemple, "90% de la clientèle est québécoise", a affirmé aux AFFAIRES le président du projet, **M. Dino Pardo**.

M. Guy Turgeon, président du projet **Club Vacances International**, au Mont Ste-Anne à Québec, a pour sa part déclaré aux AFFAIRES que "75% de ses clients sont québécois, l'autre 25% étant réparti entre Ontariens et Américains".

Outre les projets du **Domaine Deauville** et de **Club Vacances International**, il existe, selon les informations recueillies par LES AFFAIRES, trois autres projets de ce type au Québec. Ces projets sont: **Club Mont Ste-Anne** et **Condorama International Mont Ste-Anne**, à Québec, et le village **Mont Ste-Marie** dans la région de Gatineau.

"Bien que relativement nouvelle au Québec (à peine un an et demi), la formule du temps partagé suscite beaucoup d'intérêt ici même au Québec et la réaction des Québécois est très positive", a poursuivi M. Turgeon. En ce sens M. Turgeon a indiqué que sur 510 semaines dispo-

nibles au Club Vacances, plus de la moitié est maintenant achetée. Au **Domaine Deauville**, un peu plus de 100 semaines sur une possibilité de 480 sont désormais la propriété d'une cinquantaine de membres.

A titre informatif, M. Turgeon a indiqué que, seulement en Amérique du nord, la valeur des semaines achetées s'élève actuellement à 1,5 milliard \$. De plus, on compte quelque 375 000 adeptes de la multipropriété à travers le monde.

Fonctionnement

Mais comment fonctionne le temps partagé?

"Il s'agit d'un principe très simple, a déclaré aux AFFAIRES M. **Michel Lachapelle**, président de **M. Lachapelle Inc.**, courtier en immeubles. Sa maison s'occupe en exclusivité, dans la région de Montréal, de la vente de périodes de temps pour le compte du **Club Vacances International**.

"Au lieu d'acheter une propriété (condominium, chalet, etc.) pour laquelle on paiera des taxes et des frais d'entretien pour toute l'année durant, on achète une ou plusieurs semaines dans un site de villégiature tout en ne payant strictement que pour les frais communautaires pour cette ou ces semaines occupées".

Un déboursé initial et unique est également requis pour l'achat proprement dit. Cette somme varie évidemment selon les projets et les facilités qui y sont rattachées.

Il faut souligner ici que l'acheteur n'est propriétaire que de temps, et que le promoteur demeure toujours l'unique propriétaire des biens immobiliers.

Formules

Au **Club Vacances International**, une ou

plusieurs personnes, et même une compagnie (on verra un peu plus loin dans le texte les implications fiscales) peuvent acheter une semaine et plus pour un terme de 90 ans. Au **Domaine Deauville**, ce terme a été fixé à 40 ans.

Il existe en fait plusieurs formules de temps



M. Dino Pardo, président du **Domaine Deauville**, à Ste-Adèle

partagé. En Floride, par exemple, on doit acheter pour une période minimale de trois mois. Au **Colorado**, le terme peut s'étendre entre 15 et 25 ans, tandis qu'à **Treasure Key**, on accorde un terme maximum de 15 ans, qui toutefois peut être renouvelé pour un autre 15 ans consécutif, au même prix de base.

Titre légal

"De plus, à l'achat d'une ou plusieurs semaines, chaque propriétaire reçoit un contrat légal, notarié et enregistré, a ajouté M. Lachapelle. Ce contrat autorise le propriétaire à disposer de sa propriété comme bon lui semble, c'est-à-dire qu'il peut la louer, la prêter, la céder, la vendre et même l'échanger".

"Les acheteurs de temps partagé peuvent se diviser en trois catégories, a indiqué M. Lachapelle. Il y a évidemment ceux qui veulent tirer profit d'un bon investissement, tout en contrant l'inflation pour une période de temps très appréciable. Il y a également les gens qui veulent habiter leur propriété et aussi l'échanger. Enfin, 50% des gens achètent exclusivement pour échanger."

Ce phénomène se retrouve presque partout. Ainsi, tant au **Club Vacances** qu'au **Domaine Deauville**, les gens qui déboursent un prix plus élevé pour une période de temps en haute saison passeront leurs vacances sur place. Par contre, les personnes qui achètent en basse saison, ce qui correspond au prix le plus bas, se prévaudront presqu'ex-

COMBATTEZ L'INFLATION ET LES IMPÔTS.



PENSEZ RENTABILITÉ

Le moyen le plus rentable à l'heure actuelle de combattre l'inflation et de trouver un abri fiscal solide est un investissement immobilier. Le **Domaine des Soeurs** vous offre un vaste choix de maisons et de terrains dans un environnement boisé à proximité du Fleuve.

Un investissement logique et écologique...



Pour plus de renseignements demandez maintenant notre brochure informative.

Le **Domaine des Soeurs inc.**, 4614, Promenade des Soeurs, Cap-Rouge. GOA 1K0. 418/653-5123.

LOCAL A LOUER

Métro Cadillac, rue Sherbrooke. Bureau ou commerce, 24 pi. x 57 pi., plus 700 pi. sous-sol. \$850. par mois. (514) 255-1024



Edifice à bureaux (10) tous loués, hypothèque due en 1984.



Très belle propriété riveraine à quelques minutes de Montréal, hypothèque à 11%.

IMMEUBLES ACTION LTÉE, COURTIER
Thérèse Lesage 679-0567/670-9150



Longueuil. Classe 31. 18 logements de 4-1/2, chauffage électrique locataire. (514) 676-6439 - 670-9150.



Longueuil. 16 logements, 4-1/2 et 5-1/2, 5.6 fois les revenus. (514) 676-6439 - 670-9150.

IMMEUBLES ACTION LTÉE, COURTIER
Yolande Boisvert 676-6439/670-9150

ENTREPÔT À LOUER

Route Transcanadienne, sortie 112 - Beloeil. 8000 p.c. incluant bureaux (1,200 p.c.), terrain clôturé de 150,000 p.c. Endroit idéal pour distributeur d'équipement ou entrepreneur. Libre le 1er décembre 1981.

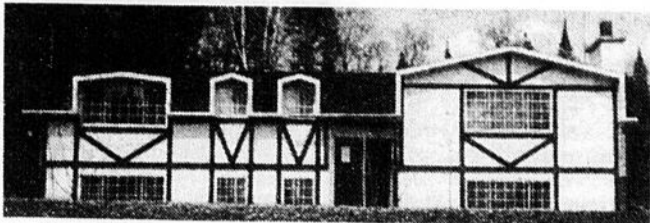
Pour informations, demander:

Diane Brière
tél: 467-6521

d'habitation à temps partagé

clusivement de leur droit d'échanger leur(s) semaines(s).

Dans ce dernier cas, en devenant propriétaire de périodes de temps, tant au Club Vacances qu'au Domaine Deauville, l'acheteur devient automatiquement membre du réseau Interval International. Cet avantage lui permet d'échanger des semaines presque partout à travers le monde,



Cette photo nous montre une des dix unités résidentielles qui font l'objet de temps partagé au Domaine Deauville, à Ste-Adèle.

soit dans quelque 280 centres de villégiature plus précisément. Parmi

ces centres, on retrouve la Floride, l'Australie, le Japon, les Bermudes,

Hawaï, pour n'en nommer que quelques-uns.

Abri fiscal pour compagnie

Par ailleurs, une compagnie qui achète une unité résidentielle selon le principe du temps partagé peut bénéficier de certains avantages fiscaux. La compagnie est en mesure d'une part, de capitaliser le coût total

de la propriété et l'amortir selon les taux suivants: l'immeuble, 5% et le mobilier, 20%. En outre, elle peut déduire de son impôt l'intérêt payé sur l'hypothèque, de même que les dépenses afférentes telles que les taxes, le téléphone, l'électricité, etc.

Vacances

Enfin, selon M. Lachapelle, le "temps partagé" constitue la nouvelle façon de planifier ses vacances dans les années 80. "Et comme le concept est relativement nouveau au Québec, un acheteur peut bénéficier

d'un prix peu élevé comparativement à d'autres endroits dans le monde où le concept est en pleine expansion", a-t-il soutenu.

A titre d'exemple, celui-ci a souligné que pour une semaine en haute saison, un acheteur a à déboursier 17 900\$ à Denver, au Colorado. Au Québec, la même semaine lui coûtera aux environs de 9 000\$.

**MICHEL
VILLENEUVE**



Un placement de puriste?

Puriste, il faut l'être quand il s'agit de métaux précieux, notamment de l'or. Toute monnaie-lingot qui est un alliage et qui contient du cuivre par exemple, est moins pure, et son affinage occasionne des frais supplémentaires. La Feuille d'érable en or du Canada contient exactement une once troy d'or fin, sans alliage, sa cote de pureté étant de 999. En fait, sa pureté est plus grande que celle d'autres pièces peut-être plus connues. Cette pureté incontestée explique l'accueil très favorable que lui ont accordé les investisseurs avisés, qui peuvent la revendre aussi facilement qu'ils l'ont achetée. La plupart des analystes financiers vous diront qu'un bon investisseur doit équilibrer son portefeuille avec de l'or. Car la valeur de l'or suit traditionnellement le cours de l'inflation. Vous pouvez vous procurer la Feuille d'érable en or du Canada à la Banque de Nouvelle-Ecosse, à d'autres comptoirs bancaires, auprès des sociétés de fiducie, chez les courtiers en valeurs mobilières et les commerçants de monnaie.

La Feuille d'érable en or du Canada.



L'AVANTAGE EASTERN:

NEW YORK

Aucune autre ligne aérienne ne vous offre plus de vols quotidiens*

Notre horaire comprend six vols quotidiens sans escale, aller retour le même jour.

Montréal-New York			New York-Montréal		
Vol	Départ	Arrivée	Vol	Départ	Arrivée
EA 151	YUL 7h15	LGA 8h23	EA 366	LGA 9h35	YUL 10h49
EA 543	YUL 9h00	LGA 10h09	EA 102	LGA 11h40	YUL 12h49
EA 1623	YUL 11h50	LGA 12h54	EA 572	LGA 14h30	YUL 15h38
EA 547	YUL 15h10	LGA 16h15	EA 750	JFK 16h55	YUL 18h09
EA 757	YUL 16h30	LGA 17h35	EA 1644	LGA 18h25	YUL 19h37
EA 1657	YUL 20h30	JFK 21h47	EA 542	LGA 21h10	YUL 22h15

ATLANTA

Les seuls vols quotidiens directs*

Depuis Atlanta, nous vous offrons 264 vols quotidiens à destination de 106 villes à travers les États-Unis, le Mexique et les Caraïbes.

Montréal-Atlanta			Atlanta-Montréal		
Vol	Départ	Arrivée	Vol	Départ	Arrivée
EA 543	YUL 9h00	ATL 13h03	EA 102	ATL 9h15	YUL 12h49
EA 547	YUL 15h10	ATL 18h59	EA 572	ATL 12h10	YUL 15h38
EA 561	YUL 17h20	ATL 21h11	EA 124	ATL 12h40	YUL 16h14
			EA 542	ATL 18h45	YUL 22h15

PHILADELPHIE

Le seul vol quotidien sans escale*

Montréal-Philadelphie			Philadelphie-Montréal		
Vol	Départ	Arrivée	Vol	Départ	Arrivée
EA 561	YUL 17h20	PHL 18h35	EA 124	PHL 15h00	YUL 16h14

ORLANDO

Le vol quotidien direct le plus matinal vers Orlando*

Montréal-Orlando			Orlando-Montréal		
Vol	Départ	Arrivée	Vol	Départ	Arrivée
EA 151	YUL 7h15	MCO 11h20	EA 330/EA 572	MCO 10h03	YUL 15h38

FORT LAUDERDALE

Aucune autre ligne aérienne ne vous offre plus de vols quotidiens*

Eastern a un vol direct chaque jour.

Montréal-Fort Lauderdale			Fort Lauderdale-Montréal		
Vol	Départ	Arrivée	Vol	Départ	Arrivée
EA 757	YUL 16h30	FLL 20h51	EA 750	FLL 13h55	YUL 18h09

Les horaires et le service Eastern sont tout à votre avantage. Pour en profiter, communiquez avec votre agent de voyage ou avec Eastern à Montréal au 931-8211. À l'extérieur, composez sans frais le 1-800-361-8530.



*Les horaires de vols peuvent être modifiés sans préavis.

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

N.D.L.R. À titre de service à ses lecteurs — investisseurs et entrepreneurs — le journal **LES AFFAIRES** publie chaque semaine, en exclusivité, une sélection des occasions d'affaires dans le domaine industriel, qui lui parviennent par l'entremise du ministère québécois de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. Les gens d'affaires intéressés à une offre en particulier doivent s'adresser directement au délégué régional chargé du dossier. Le ministère assure la plus stricte confidentialité.

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

FABRICATION DE BIJOUX — Manufacture de bijoux à vendre (breloques, chaînes, colliers en or). Prix approximatif: 450 000\$, plus inventaire.

MÉTAL EN FEUILLE (RÉSERVOIR) — À vendre: entreprise spécialisée dans le travail de métal en feuille. Très bon outillage. Surface de l'usine: 14 000z. Terrain environ 100 000z. Possibilité de contrat intéressant. Pourrait aussi envisager une association avec l'acquéreur.

IMPRIMERIE — Imprimerie avec équipement moderne à vendre. Bonne clientèle établie. Excellente diversification.

ATELIER D'USINAGE — Vente: atelier d'usinage d'équipement mécanique. Entreprise spécialisée dans la fabrication d'équipement et de pièces d'équipements de toutes sortes principalement en équipement mécanique industriel pour les foreuses à diamant employées sous-terre dans les mines. Le propriétaire veut prendre sa retraite, mais pourrait au besoin rester à l'emploi de l'acquéreur un certain temps. Conditions à déterminer avec le propriétaire actuel.

SCIERIE — À vendre scierie avec équipement située près du Cap-de-la-Madeleine. En plus, bâtisse de 2 500 pieds carrés, terrain de 32 100 pieds carrés. Facile d'accès. Financement disponible.

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

PRODUITS MÉTALLIQUES — Un fabricant de Rimouski offre ses services pour tout produit métallique (moules à béton, ponts flot-

OCASIONS D'AFFAIRES

INDUSTRIELS-COMMERÇANTS

Nous avons plus de 350 vendeurs disponibles pour combler vos besoins de toutes sortes

Appelez le **C.V.C.**
527-4484

CHANCE EXCEPTIONNELLE

Doit vendre cause maladie, manufacture, équipement neuf ainsi que plusieurs magasins, salle de montre, bureau chef, entrepôt. Le tout prêt pour franchise. Prix \$500,000.00 comptant discutable

Information confidentielle après 6 heures. 585-4401

SEMI-REMORQUES — Manufacturier de semi-remorques, boîtes de camions, fardiers, plates-formes, etc. désire vendre ou fusionner son entreprise. Bâtisse moderne d'une surface de 50 000 pieds carrés.

ENERGÉTIQUE — Entreprise manufacturière oeuvrant dans le domaine énergétique à vendre. Cause: âge des propriétaires.

GANTS ET MITAINES DE SPORT — Un manufacturier de gants et mitaines de sport est à la recherche d'un partenaire connaissant bien ce secteur industriel ou bien d'un éventuel acheteur.

PROJET EN CO-PARTICIPATION (Joint venture)

MÉTAL EN FEUILLE — Entreprise de métal en feuille « toute équipée » désirant se relocaliser dans la région de Montréal, recherche un partenaire ou compagnie établie disposant d'espace pour loger sa machinerie. Projet en co-participation à envisager.

REUSINAGE DE MOTEURS — Manufacturier de la région de Hauterive désire un partenaire pour un projet en co-participation dans le domaine du réusinage des moteurs à gaz et diesel.

LUMIÈRE (INNOVATION) — Partenaire financier recherché par entreprise innovatrice ayant conçu un mode de lumière de couleurs variables pour fins décoratives ayant des applications nombreuses et variées (brevet sous instance) soit dans des domaines de la décoration, de la publicité, de l'éclairage, discothèques, enseignes, etc. Capital requis environ 75 000.00\$.

PRODUITS MÉTALLIQUES — Un fabricant de Rimouski offre ses services pour tout produit métallique (moules à béton, ponts flot-

OCASIONS D'AFFAIRES

À VENDRE

Atelier finition rembourrage meubles. Très bonne clientèle et contrats. Cause: santé.

376-3379 - 523-6771

OCASIONS D'AFFAIRES

INDUSTRIELS-COMMERÇANTS

Nous avons plus de 350 vendeurs disponibles pour combler vos besoins de toutes sortes

Appelez le **C.V.C.**
527-4484

CHANCE EXCEPTIONNELLE

Doit vendre cause maladie, manufacture, équipement neuf ainsi que plusieurs magasins, salle de montre, bureau chef, entrepôt. Le tout prêt pour franchise. Prix \$500,000.00 comptant discutable

Information confidentielle après 6 heures. 585-4401

tants, remorques à moto-neige, structure d'acier, contenants à déchets, compacteurs, métal en feuille, etc.). Équipement moderne (presse, "shear", "iron worker", "spot welder", fraiseuse, tour à fer, etc.).

ABATTOIR — Etablissement approuvé Canada dispose de temps d'usine pour abattage d'animaux de 20 livres et moins; coupe et emballage de viande.

FABRICATION DE PRODUITS MÉTALLIQUES LOURDS ET USINAGE — Entreprise de Sept-Îles, spécialisée dans la fabrication et l'usinage pour l'industrie minière et des pâtes et papiers, recherche SOUS-TRAITANCE. L'entreprise possède une usine de plus de 50 000 pieds carrés, des équipements modernes et complets. L'entreprise dispose de temps/machine pour tous travaux d'usinage dont un tour pouvant usiner des pièces jusqu'à 104" de diamètre.

PRODUITS MÉTALLIQUES — Fabricant et installateur de tous produits métalliques (équipements, pièces diverses, structures, etc.) offre ses services.

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

EAU CHAUDE DISPONIBLE — Un fabricant d'objet en polystyrène expansé de la banlieue nord de Montréal peut disposer, à un coût avantageux, d'eau chaude de 150°F, à raison de 180 000 gallons/jour. Un vaste terrain est disponible immédiatement à côté de son usine pour une opération industrielle ou commerciale qui utiliserait cette ressource.

PRODUIT DE BETON — Manufacturier de réservoirs septiques, puits absorbants et fosses de rétention cherche distributeurs au Québec et Ontario. Produits de haute qualité, — garantie 20 ans — approuvés BNQ 3680-150 et BNQ 3680-901. Acceptés par le Service de l'environnement, peuvent répondre à des besoins standard de 1 à 8 chambres. Besoins spéciaux industriels et commerciaux sur demande.

RÉSIDUS DE BOIS (PIN SEC) — Recherchons des résidus de pin sec. (copeaux, blocs, bran de scie, etc.).

ACQUISITION D'ENTREPRISES

USINAGE — Recherchons acquisition ou participation minoritaire dans entreprise d'usinage de 2 à 5 employés.

OFFRE DE SOUS-TRAITANCE

ANTI-POLLUTION — Recherchons des fabricants d'équipements et des sous-traitants pour la fabrication d'équipements anti-pollution: eau, air, déchets solides et liquides, récupération et recyclage.

INDUSTRIELS-COMMERÇANTS

Nous avons plus de 350 vendeurs disponibles pour combler vos besoins de toutes sortes

Appelez le **C.V.C.**
527-4484

CHANCE EXCEPTIONNELLE

Doit vendre cause maladie, manufacture, équipement neuf ainsi que plusieurs magasins, salle de montre, bureau chef, entrepôt. Le tout prêt pour franchise. Prix \$500,000.00 comptant discutable

Information confidentielle après 6 heures. 585-4401

Information confidentielle après 6 heures. 585-4401

■ Entraînée dans cette chute par les pertes considérables qu'elle subit au **Philadelphia Journal** (4 à 5 millions \$ par année), Québecor a terminé son exercice financier 1980-81 avec des bénéfices d'exploitation en baisse de 57% comparativement à l'année précédente, soit 1 543 000\$ contre 3 700 000\$. En tenant compte des récupérations d'impôt, les profits se sont chiffrés pour l'exercice clos le 30 septembre dernier à 2 500 000\$, comparativement à 4 700 000\$ en 1980, soit 1,13\$ au lieu de 2,12\$ par action.

Cette baisse des bénéfices est survenue même si le chiffre d'affaires de Québecor a augmenté de quelque 13% à 203 millions \$.

Québecor a même subi des pertes d'exploitation de 639 000\$ au dernier trimestre de l'exercice, les mois de juillet, août et septembre constituant une période faible de l'année pour les quotidiens.

Il n'y a pas que le **Philadelphia Journal** qui cause des problèmes à M. Pierre Péladeau. Ainsi qu'il l'a lui-même confirmé aux AFFAIRES dans une récente entrevue, le tirage de ses deux quotidiens québécois a, pour la première fois de l'histoire de la compagnie, reculé au cours de la dernière année. La rentabilité du **Journal de Montréal** et du **Journal de Québec** s'est affaiblie et la compagnie mentionne également que ses imprimeries et sa maison de distribution de publications n'ont pas apporté les mêmes bénéfices.

Les autres groupes

Québecor est le seul des groupes de presse québécois dont les actions sont inscrites en bourse et qui publie, en conséquence, un rapport financier détaillé sur ses

Québecor fait des pertes à son dernier trimestre

La presse québécoise ne nage pas sur l'or

différentes opérations.

Le récent conflit de travail au **Quotidien du Saguenay-Lac-St-Jean**, du groupe **Unimédia** de **Jacques Francoeur**, a permis d'apprendre que cette filiale n'est pas rentable. L'hebdomadaire **Le Progrès du Dimanche**, phénomène unique dans la presse québécoise, ne réussit pas à lui seul à renflouer les pertes subies par le quotidien et l'imprimerie de Chicoutimi. L'autre quotidien du groupe **Unimédia**, **Le Soleil**, de Québec, apparaît pour sa part faire des profits,

mais de quelques centaines de milliers de dollars tout au plus sur un chiffre d'affaires de quelque 35 millions \$.

Quant aux journaux du groupe **Gesca** de **Paul Desmarais**, ils sont globalement rentables, grâce surtout aux profits du **Nouvelliste**, de Trois-Rivières, et de **La Tri-**

bune, de Sherbrooke. L'an dernier, **La Presse** n'a contribué que quelques dizaines de milliers de dollars aux profits du groupe après avoir perdu de l'argent en 1978 et 1979. Et le nouveau président-éditeur de **La Presse**, **Roger Landry**, a récemment déclaré aux AFFAIRES avoir besoin

de trois années de paix syndicale pour rentabiliser à nouveau le quotidien de la rue St-Jacques.

Au Canada anglais

Au Canada anglais, les principales chaînes de journaux ont amélioré leurs profits au cours des

neuf premiers mois de l'année, soit **Southam**, propriétaire entre autres de **The Gazette** (plus 25%), **Thomson Newspapers**, dont le journal le plus important est le **Globe and Mail**, de Toronto (plus 32%), et le **Toronto Sun** (plus 25%). Seule **Torstar**, propriétaire du **Toronto Star**, qui a haussé fortement ses dettes pour acquérir la totalité des actions d'Harlequin de même qu'une chaîne de journaux de quartier, a vu ses bénéfices diminuer de 60%.

LOUEZ CHEZ HERTZ ET RECEVEZ GRATUITEMENT LES PRIVILÈGES D'UN CLUB DE SPORTS.

Dès aujourd'hui, Hertz vous offre les privilèges d'une carte de membre auprès de 110 clubs de sport dans plus de 60 villes du Canada et des États-Unis.

Vous profitez de toutes les activités: natation, racquetball et de tous les autres avantages offerts par chaque club, et ce, toujours au prix d'un membre inscrit.

Ainsi le magasin spécialisé, le restaurant et le bar sont à votre disposition selon les clubs. Et vous pouvez même inviter un ami ou un collègue. Il vous coûtera le même prix que pour un invité d'un membre inscrit.

Vous n'avez qu'à présenter votre contrat de location. Profitez-en aussi souvent que vous le désirez tant que vous louez une voiture Hertz.

Si vous voyagez seul, prévenez le club de votre visite. La direction du club fera de son mieux pour vous arranger une rencontre avec un partenaire.

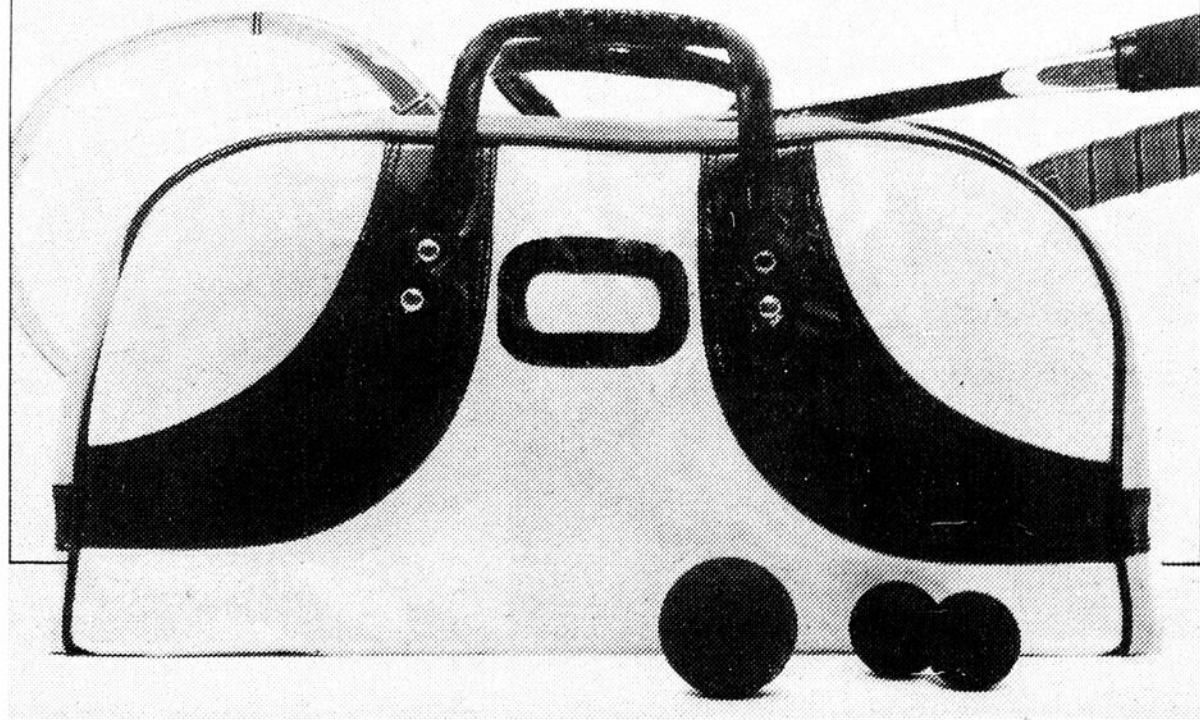
Bien sûr c'est une offre fantastique mais enfin de compte, ce n'est qu'une offre parmi toutes les autres de chez Hertz. Plus de voitures. Plus de concessionnaires. De meilleurs prix sur d'excellentes voitures et sur les Ford.

Obtenez toutes les informations et la liste des clubs participants en consultant notre brochure gratuite Hertz disponible chez tous concessionnaires Hertz participants; ou appelez sans frais, Hertz au 1-800-268-1311.



PREMIER CHOIX MONDIAL.

HERTZ: LOCATION DE FORD ET AUTRES BONNES MARQUES



SPÉCIALISTES EN TÉLÉ-MARKETING

- SOLlicitation de tous genres
- VENTE de PUBLICITE ou ABONNEMENT.
- MISE en MARCHÉ, VENTE, SONDAGES.

Nous vous représentons avec distinction

TELECOR COMMUNICATIONS Ltd Ltée

140 Place Crémazie ouest, suite 404
Montréal, Québec, H2P 1C3 tél.: (514) 382-8080

Informez-vous!

- Surveillance de campagnes publicitaires (TV Monitoring)
- Copies de commerciaux

Reine Soly
(514) 277-3113

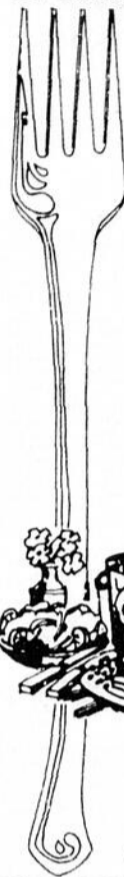


Le Bureau de Recherche Publicitaire "B.R.P." Ltée
7105 rue St-Hubert, suite 102
Montréal, Qué., H2S 2N1

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES

La
Crémaillère

vous propose sa
nouvelle formule



POUR VOUS FAIRE LE PALAIS

Terrine de ris de veau	Salade de lapereau,
Balloine de sole	vinaigrette et truffes
Pétoncle tiède au jus	Salade de saison
de citron	Feuilleté de La Crémaillère
Saumon fumé	Nage de St-Jacques
Salade "Ma Façon"	Chaudron royal
au foie gras	Bisque de homard

POISSONS ET CRUSTACÉS

Sole de Douvres au vinaigre de framboise
Filet de doré aux morilles
Navarin de homard et crustacés
L'assiette du marché de fruits de mer à l'ail

LA RECHERCHE DES PLATS

Noisettes d'agneau à la gousse d'ail
Mignonnettes de veau au bleu de Bresse
Filet en aiguillette aux grisets et moelle
Ris de veau au vinaigre de poire
Jambonneau de volaille farcie à la mousseline de homard

LA CURIOSITE DES FROMAGES

Grand choix

LES ENTREMETS GOURMANDS

Fanfan La Tulipe	Diplomate aux fruits
Casse-noisette	Suédoise à l'anglaise
Assiette de sorbets	La ronde des desserts

LE REPAS: \$26

(Choix de toute la carte)

L'entrée au choix
Le plat principal au choix
Le dessert au choix
(Chaque entrée supplémentaire: \$6)
Salon particulier pour 10 à 12 couverts

914, boul. Wilfrid-Laurier
Vieux-Beloeil, sortie 109
de la Transcanadienne

Réservez: 464-2427

La
Crémaillère

LICENCE COMPLETE



LE CHALUTIER

Fruits De Mer
Licence Complète
VIEUX MONTRÉAL
395 Rue LEMOYNE

RESERVATIONS:

Ouvert le midi
et le soir
sur réservations

FRUITS DE MER

395, Lemoyne,
(Vieux Montréal) près
métro Carré Victoria,
une rue avant St-Paul

845-1607



**BAR-RESTAURANT
CUISINE FRANÇAISE**

Du lundi au vendredi — Fermé samedi & dimanche

465 rue Saint-Jean, Vieux Montréal

Réservez: **842-6403**

Pensez à réserver pour vos parties de fin d'année

Imasco et les étudiants handicapés

La société **Imasco Limitée**, de Montréal, a annoncé dernièrement la création des **Bourses d'études Imasco** pour étudiants handicapés.

À cet effet, **M. Paul Paré**, président du conseil et chef de la direction de la société montréalaise, a présenté un chèque au montant de 100 000\$ à l'**Association des Universités et Collèges du Canada**, en guise de dotation du programme de bourses. Incidemment, le Fonds des Bourses d'études Imasco sera établi et administré par cet organisme.

Les conditions d'éligibilité à ce programme sont les suivantes: - l'étudiant handicapé doit être citoyen canadien et fréquenter à plein temps une université canadienne membre ou affiliée à une institution membre de l'Association

précitée, ou doit avoir complété les études nécessaires à l'admission dans une université; les résultats académiques de l'étudiant, sa motivation et sa maturité seront également pris en considération. Les candidats devront fournir une lettre d'un médecin décrivant le type et le degré de leur handicap.

Chaque bourse octroyée aura une valeur approximative de 1 500\$.

On prévoit qu'un minimum de cinq bourses seront attribuées en 1982.

Les étudiants qui désirent poser leur candidature doivent communiquer avec le Responsable des Bourses, Association des Universités et Collèges du Canada, 151, rue Slater, Ottawa (Ontario), K1P 5N1, (613) 563-3527.

HENRI VEZINA

POUR L'ULTIME HOMME



COURREGES-HOMME
PARIS

En exclusivité

blouson 285\$
pantalon 115\$



HENRI VEZINA 243 A BOUL. DES LAURENTIDES, LAVAL 669-1751

Création d'une société de développement industriel de Montréal

Dans le cadre de sa politique de promotion industrielle, la Ville de Montréal a annoncé la création d'une corporation municipale sans but lucratif, la **Société de développement industriel de Montréal (Sodim)**, dotée d'un fonds de roulement de 5 millions \$.

La Sodim aura pour fonction d'aménager et d'administrer les six terrains industriels que la Ville se propose de mettre à la disposition des entreprises d'ici quelques mois. Au printemps prochain, déjà 15 millions de pieds carrés de terrain seront disponibles dans certaines de ces zones. Les prix varieront entre 1,10\$ et 4\$ du pied carré, soit quand même plus cher que les zones industrielles périphériques. Cet inconvénient est cependant compensé par la proximité de la main-d'oeuvre.

Autorisée à détenir des actifs jusqu'à 500 mil-



Pierre Shooner

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

des gens d'affaires, et trois des fonctionnaires municipaux, soit MM. **Pierre Shooner**, commissaires général de la Cidem, **Claude Piché**, commissaire industriel, et **Camille Chouinard**, directeur du Service des permis et inspections.

lions \$ et à emprunter jusqu'à 50 millions \$, la Sodim pourra aussi accorder les subventions directes ou indirectes afin de favoriser la construction, la restauration ou la démolition d'édifices industriels, ainsi que le déménagement d'entreprises sur ces nouveaux emplacements.

La Sodim est dirigée par un bureau de sept membres dont quatre, y compris le président **Jean-Marie Chabot**, sont

À VOTRE AGENDA

Le ministère de l'Énergie et des Ressources du Québec, secteur mines, organise pour une deuxième année consécutive un séminaire d'information sur les activités de la Direction générale de l'exploration géologique et minérale. Le but de ce séminaire est de permettre à tous les agents d'exploration du Québec (prospecteurs, sociétés publiques, sociétés privées, etc.) de connaître les résultats ou l'avancement des travaux effectués au cours de l'été dernier par les équipes géologiques du M.E.R. Quand: 26 et 27 novembre 1981. Où: **Amphithéâtre du centre administratif "G"**. Informations: (418) 643-1803.

L'Institut national de productivité organise le 25 novembre prochain un colloque intitulé "Pour une nouvelle

approche de gestion". Endroit: **Hôtel Méridien**, Montréal. Renseignements: **Madeleine Dufresne**, (514) 873-7559.

Le 1er décembre prochain, à l'Hôtel Sheraton Mont-Royal, **M. Gérald Bouey**, Gouverneur de la Banque du Canada, sera le conférencier invité au déjeuner-causerie de la **Chambre de commerce de Montréal**. Informations: (514) 866-2861.

Conservez l'avantage sur vos concurrents avec...

TRS-80

Le Modèle III, c'est du sérieux à bon compte



Renseignez-vous sur un système de TRS-80 économique et efficace

Un système de gestion de bureau TRS-80 Modèle III 48 K à 2 disques de Radio Shack vous assure une puissance de traitement à prix raisonnable.

Le Modèle III se programme facilement pour des applications spécialisées; vous disposez aussi d'un grand choix de programmes individuels, techniques et d'affaires prêts à l'emploi. Évitez même les interruptions dans l'acheminement des informations grâce à l'interface de communications RS-232 intégrée qui permet le transfert des données par téléphone entre le Modèle III et d'autres ordinateurs. **Modèle III à 2 disques, 48 K. 26-1066 3499.00**

Un système de gestion TRS-80 Modèle III complet s'adapte facilement à votre budget. Imprimez programmes et données avec câble et imprimante VI de qualité professionnelle de 15" de large à matrice de points. Imprime jusqu'à 132 caractères majuscules/minuscules en 4 tailles et nombreux caractères graphiques. Ajoutez un support d'imprimante et vous avez un système ordinateur idéal complet.



Créez votre propre "feuille de travail"

Le logiciel de planification de gestion **VisiCalc**™ justifie à lui seul l'achat d'un TRS-80. Cet outil de planification et de gestion complet remplace crayons, calculatrices et bloc à colonnes par une "feuille de travail électronique" sur l'écran de votre TRS-80. À chaque changement de variable, le VisiCalc met à jour toutes les valeurs connexes en quelques secondes. Le VisiCalc Modèle III permet une croissance rapide de la

feuille de travail, un meilleur contrôle d'imprimante et un éditeur d'introduction qui accélère la préparation de la feuille de travail. Modifie formules et étiquettes sans reintroduire la ligne entière. 26-1569 **249.95**



VisiCalc de TRS-80 Modèle III **249.95**



TRS-80

Pour un avenir plus brillant

© DIVISION ÉLECTRONIQUES TAN™ LIMITÉE

Les prix sont en vigueur dans tous les centres de micro-ordinateurs et magasins Radio Shack et sont un maximum dans les centres de vente autorisés (détaillants) participants. Les marques déposées sont la propriété de Tandy Corporation et Tandy Electronics en est un usager agréé.



CENTRES ORDINATEURS RADIO SHACK À MONTREAL
-8092 Voie de Service Sud, Ville St-Laurent, 337-2741
-1255 rue Guy, 931-4494

CONTRATS

Le groupe **Gaucher-Sofati**, la première société de commerce internationale du Québec, a expédié récemment pour près de 35 millions \$ d'équipement industriel canadien destiné à l'entretien complet de tous les réseaux routiers du Maroc. Le groupe a obtenu ce contrat, en juillet dernier, du ministère de l'Équipement et de la Promotion nationale du Maroc. Cette transaction est la première de ce type conclue entre les deux pays.

Hydro-Québec a récemment octroyé à des entreprises québécoises d'importants contrats dont la valeur est supérieure à 500 000\$. En voici la liste:

- un contrat de 10 011 138\$ à la compagnie **Captel Inc.**, de Trois-Rivières, pour la fourniture et l'installation d'une liaison hertzienne entre les postes Saguenay et Micoua;

- **Thiro Construction Ltée**, de Victoriaville, a obtenu un contrat évalué à 4 882 681\$ pour la construction sur pylônes d'acier de la 3e ligne à 735 kV Tronçons Boucherville-Verchères et Boucherville-Hertel;

- **Pylonex Inc.**, de Montréal, fournira pour un montant de 2 244 374,59\$ des membrures d'acier galvanisé pour les pylônes d'alignement des lignes à 735 kV Chibougamau-Chamouchouane.

Meubles Beaucerons investit 350 000\$

Établie à Ville Saint-Georges-est, **Meubles Beaucerons Inc.** entend agrandir son usine de meubles, au coût de 350 000\$, et ainsi favoriser la création de 14 nouveaux emplois.

Artisanat Hamel: Artisanat Hamel Inc. construira à Mont-Saint-Hilaire une fabrique de tissus de confection artisanale. Le coût du projet se chiffre à 327 000\$ et le nombre d'emplois créés sera de 18.

Les Entreprises A.W.S.M.: cette entreprise de Saint-Vincent-de-Paul déboursa une somme de 308 000\$ pour l'agrandissement de son usine de produits métalliques.

Les Fenêtres Saint-Jean: une fabrique de porte-patios sera implantée à Saint-Jean-sur-Richelieu grâce à des investissements de l'ordre de 331 000\$ de la part des Fenêtres Saint-Jean Inc. Dix emplois seront créés.

Fonderie Grand-Mère: un montant de 261 000\$ sera investi par cette entreprise de Grand-Mère pour l'agrandissement de sa fonderie.

Principaux indicateurs économiques et financiers

CANADA	Mois	% VARIATION		
		Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Indicateur avancé (filtré)	août	-1.1	-0.3	-2.9
DEMANDE INTERIEURE				
1. Ventes au détail	août	-0.3	1.8	13.9
dont: automobiles	août	-10.3	2.8	8.4
autres	août	1.9	1.6	15.2
Ventes de voitures (000)	sept	912	857	932
2. Livraisons manufacturières	août	-3.9	1.3	15.0
Nouvelles commandes	août	-7.5	2.5	15.0
dont: biens durables	août	-15.3	4.3	13.8
3. Inventaires (\$M) manuf.	août	483.4	295.4	4153.3
Gros & détail (1)	août	-44.4	328.1	1422.4
Ratio stocks/expéditions	août	2.04	1.93	1.96
4. Mises en chantier (000)	oct.	104.5	185.3	184.5
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	août	-0.5	-1.4	0.4
Production industrielle	août	-1.3	-2.2	0.5
dont: manufacturière	août	-2.9	-2.0	0.9
SECTEUR EXTERIEUR				
Exportations marchandises	sept.	0.2	1.3	11.3
Importations marchandises	sept.	4.9	-2.9	14.5
Solde commercial (\$M)	sept.	65	372	6299
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	sept.	0.7	0.7	12.2
- excl. alim. et énergie (1)	sept.	0.7	0.9	10.3
Prix industriels (1)	août	0.5	0.9	11.4
Salaires horaires (Mfr)	juil.	0.2	0.8	11.5
Coûts unitaires main-d'o.	juin	0.7	1.6	9.9
MARCHE DU TRAVAIL				
Population active	oct.	-0.1	0.7	2.8
Emploi	oct.	-0.2	-0.6	2.9
dont: hommes adultes	oct.	0.2	-0.6	2.1
Taux de chômage	oct.	8.3	8.2	7.4
dont: hommes adultes	oct.	5.5	5.3	4.7

(1) Non désaisonnalisé

(2) Variation par rapport à année antérieure

STATISTIQUES BANCAIRES

1. Agrégats monétaires				
M1 d	sept.	-3.0	-3.3	-0.8
M2 d	sept.	1.3	0.8	14.4
M3 d	sept.	0.9	2.4	14.2
2. Prêts en \$ canadiens				
dont: Prêts généraux	sept.	1.0	3.8	23.8
consommation	sept.	1.6	4.2	29.5
industriels	août	0.6	2.1	16.4
Prêts hypothécaires	août	6.7	1.8	40.2
3. Depot en \$ canadiens	sept.	-1.2	-1.7	-10.0
dont: Épargne personnelle	sept.	0.4	4.7	20.5
Non personnels	sept.	2.2	2.2	19.3
	sept.	1.8	6.8	28.6

TAUX D'INTERET ET TAUX DE CHANGE

	Sommet			Sommet 1980
	5-11-81	29-10-81	1981	
1. Taux d'escompte	17.62	18.21	21.24	17.36
2. Taux préférentiel	19.50-20.	20.00	22.25	18.25
3. Bons du Trésor (3 mois)				
Canada	17.37	17.97	20.99	17.11
E.U. (taux corrigé)	13.30	14.00	17.37	17.64
4. Papier commercial (90 j.)				
Canada	17.85	18.80	22.50	18.13
E.U. (taux corrigé)	14.85	15.42	19.53	21.63
5. Rendement des obligations				
Canada 1-3 ans	15.95	17.30	18.93	14.40
3-5 ans	15.36	16.91	18.68	13.86
10 ans +	15.44	16.66	17.66	13.45
10 provinciales	16.39	17.70	19.70	14.07
6. Taux de change				
\$Can/E.U. comptant	.8326	.8286	.8436	.8745
\$Can/E.U. à terme	.8267	.8231	.8434	.8794

ÉTATS-UNIS

	Mois de référence	% VARIATION		
		Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Ventes au détail	sept.	0.4	1.3	10.0
Livraisons manufacturières	sept.	-0.2	-0.5	12.6
Mises en chantier (000)	sept.	918	934	1,268
Production industrielle	sept.	-0.8	-0.3	2.5
Exportations	sept.	3.2	1.1	1.8
Importations	sept.	-10.9	19.0	6.4
Solde commercial (\$M)	sept.	-2,580	-5,614	-35,907
Prix à la consommation	sept.	1.2	0.8	11.0
Prix à la production	sept.	1.2	0.8	11.5
Sal. horaires (prive)	sept.	0.0	1.1	9.0
Taux de chômage	sept.	7.5	7.2	7.4
Revenu personnel	sept.	0.8	0.9	11.6
Credit à la consommation	sept.	1.1	2.5	2.9
Masse monétaire - M1-B	sept.	-1.7	0.4	4.7
Masse monétaire - M2	sept.	6.5	1.0	8.6

TAUX D'INTERET

	04-11-81	28-10-81
Taux d'escompte	13-15	13-15
Federal Funds	14.79	14.87
Taux de base	17-17.50	17.50-18
Certificats de dépôt (90 jours)	14.67	15.30
Bons du Trésor (90 jours)	12.70	13.29
Papier commercial (90 jours)	14.21	14.74
Eurodollar (90 jours)	15.49	16.35

(1) Désaisonnalisées (2) Niveau plutôt que changement en %

Source: Service des études économiques, Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Horizon 1984

Baisse de l'inflation et hausse du chômage

■ Selon les perspectives économiques à court et à moyen terme publiées par le ministre canadien des Finances lors de la présentation de son budget le 12 novembre dernier, l'économie canadienne bénéficiera d'une atténuation de l'inflation d'ici 1984, mais, en revanche, le chômage s'accroîtra.

Les prix à la consommation, qui évoluent actuellement au rythme annuel de 12,7%, croîtront de 11,7% en 1982, de 10,2% en 1983 et de 9,2% en 1984. Le gouvernement prévoit qu'ils continueront de descendre, mais cette projection est trop lointaine pour que l'on y accorde beaucoup de crédibilité.

Les prévisionnistes du ministère fédéral des Finances ont basé leurs projections inflationnistes au Canada en bonne partie sur la décélération de l'inflation que devraient connaître les États-Unis, notre principal partenaire commercial.

Selon le document de prévision rendu public à l'occasion du budget, l'inflation américaine passera de 10,1% en 1981 à 8,7% en 1982 et 1983 et diminuera encore par la suite. Cette décélération est basée sur le fait que le prix du pétrole américain est déjà rendu au niveau mondial, que les prix mondiaux de l'énergie connaîtront une période de détente relative et que la politique monétaire américaine demeurera restrictive.

L'évolution des prix au Canada sera en outre aidée par le ralentissement que connaît présentement notre économie; on croit que ce ralentissement persistera jusqu'à la mi-1982, ce qui contribuera à enlever de la pression sur l'inflation. Les prix de nos importations devraient monter plus lentement d'ici la fin de 1982. Ce facteur, joint à un renforcement du dollar canadien, devrait lui aussi réduire les tensions inflationnistes.

Le prix de l'énergie continuera d'influencer à la hausse les prix canadiens, mais le rythme

TAUX ANNUELS DE CROISSANCE DE LA DEPENSE NATIONALE BRUTE REELLE, DE LA PRODUCTIVITE, DES PRIX À LA CONSOMMATION, DES SALAIRES MOYENS REELS, ET TAUX DE CHÔMAGE; ESTIMATIONS 1974-1980 ET PROJECTIONS 1981-1987.

	Pourcentage de croissance				Taux de chômage (en % de la population active)
	DNB réelle	Productivité(1)	prix à la consommation	Salaires(2) moyens (réels)	
1974	3.6	-0.5	10.9	3.9	5.3
1975	1.2	-0.5	10.8	3.3	6.9
1976	5.5	3.4	7.5	5.4	7.1
1977	2.1	0.3	8.0	0.3	8.1
1978	3.7	0.3	8.9	-3.0	8.4
1979	3.0	-0.9	9.1	-1.6	7.5
1980	0.0	-2.7	10.2	-1.1	7.5
Moyenne 1974-1980	2.7	-0.1	9.3	1.0	7.3
1981	3.6	0.4	12.7	-2.4	7.2
1982	2.2	0.4	11.7	-0.1	7.8
1983	2.4	0.7	10.2	1.4	8.3
1984	2.5	0.5	9.2	1.2	8.3
1985	2.6	0.5	8.3	0.7	8.0
1986	2.7	0.5	7.7	0.5	7.8
1987	2.8	0.5	7.1	0.5	7.3
Moyenne 1981-1987	2.7	0.5	9.5	0.2	7.8

1) La productivité est définie ici comme la DNB par personne employée.

2) Les salaires moyens nominaux sont les salaires, traitements et revenus complémentaires du travail par personne employée, corrigés de la hausse des prix à la consommation

Source: La situation actuelle de l'économie canadienne et ses perspectives à court et à moyen terme, novembre 1981. Ministère des Finances, Gouvernement du Canada.

d'augmentation des prix de l'énergie décollera à compter de la fin de 1981 et jusqu'en 1987; après avoir monté de 29% en 1981, les prix de l'énergie croîtront de 18,7%, 15,3%, 13,1% et 12,3% par an respectivement d'ici 1985.

Les prix des aliments devraient monter de 13,2% en 1982, en regard de 12,3% en 1981, mais ils devraient se mettre à redescendre par la suite.

Salaires

Du côté des salaires, on s'attend à une accélération des augmentations des salaires jusqu'en 1983. Les salaires moyens croîtront de 11,5% en 1982 et de 11,8% en 1983, en regard de 10% en 1981; ils redescendraient par la suite en raison d'une

baisse de l'inflation et de la croissance économique modeste. Les salaires continueraient donc de croître à un rythme inférieur à l'inflation jusqu'en 1982, soit la cinquième année consécutive d'une perte de pouvoir d'achat par les salariés.

L'effet inflationniste de la hausse des salaires devrait cependant être partiellement compensé par la hausse de la productivité. Le résultat sera que les coûts unitaires de main-d'oeuvre, qui avançaient actuellement de 9,5%, croîtront de 11% en 1981 et en 1982, pour ensuite augmenter de 10% en 1983 et à un rythme moindre par la suite.

PNB et chômage

Les économistes du ministère des Finances

estiment par ailleurs que la croissance de la production nationale brute variera entre 2,2% et 2,8% par année pour la période allant de 1982 à 1987. Cette hausse modeste aura inévitablement un effet néfaste sur le taux de chômage qui se maintiendra entre 7,3% et 8,3% au cours de la même période, ce qui signifiera que quelque 800 000 Canadiens seront sans emploi tout au long de cette période.

Le seul soulagement qu'auront les travailleurs viendra en fait de la décélération du rythme d'augmentation de la population active, qui, après avoir été de 2,8% en 1981, baissera graduellement pour atteindre 1,8% en 1986 et 1987; par contre, le retour des femmes sur le marché du travail continuera de faire monter le taux de participation (proportion des personnes en âge de travailler qui occupent ou recherchent un emploi), qui passera de 64,8% en 1981 à 68% en 1987.

Quant à la population en âge de travailler, elle croîtra à un rythme de plus en plus lent, passant de 1,6% en 1981 à 1,0% en 1987.

LA LEGISLATION DU TRAVAIL ET L'EMPLOYEUR

OBLIGATIONS - RECOURS - SANCTIONS

Un guide pratique pour la conduite des relations de travail dans l'entreprise. Sous plus de 300 titres par ordre alphabétique, cet ouvrage de 32 pages réunit les OBLIGATIONS de l'employeur selon les douze principales lois du travail au Québec et le renvoi à l'article de la législation appropriée; référence est aussi faite des RECOURS ainsi que des SANCTIONS qui naissent de telles obligations.

Ce guide s'adresse à l'employeur, à l'administrateur du personnel et au gestionnaire de la grande entreprise comme de la PME.

Prix: \$3,50

Pour compléter ce guide, on peut se procurer le REPERTOIRE DES PRINCIPALES LOIS DU TRAVAIL présenté dans un cahier à anneaux de qualité et regroupant les 12 lois suivantes:

- la Loi sur le Code du travail
- la Loi sur la santé et la sécurité au travail
- la Loi sur les normes minimales de travail
- la Loi sur la fête nationale
- la Charte des droits de la personne
- la Charte de la langue française
- la Loi assurant l'exercice des droits des personnes handicapées
- la Loi sur les accidents du travail
- la Loi sur les décrets de conventions collectives
- la Loi sur la formation professionnelle
- la Loi électorale
- la Loi sur les jurés
- la Loi sur la formation et la qualification professionnelle de la main-d'oeuvre.

Prix: \$60,00 par copie
Pour renseignements: **CENTRE DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE, TEL.: 526-2874**

JEAN-PAUL GAGNE

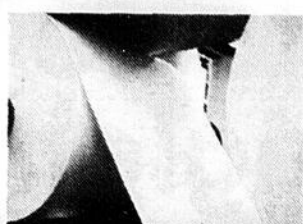
La "durée" des obligations a repris de l'importance

p. 28
Roger Robert



Les papeteries reprendront le haut du pavé

p. 29



Attendez avant de plonger, le marché boursier baissera encore

p. 39

LES **AFFAIRES**

Samedi 21 novembre 1981 25

■ Les investisseurs qui ont placé leur argent dans des actions de compagnies inscrites à la Bourse de Vancouver ont perdu 73% de leur avoir entre 1965 et 1977.

Cette stupéfiante révélation provient de trois rapports secrets qui ont été remis au gouvernement de la Colombie-Britannique en 1979. Ces rapports indiquent, de plus, que le public a été spolié de centaines de millions de dollars au profit des courtiers et des promoteurs qui ont employé toutes sortes de manœuvres pour s'approprier des sommes d'argent qui, normalement, auraient dû servir soit à l'exploration minière, soit à l'exploration pétrolière et gazière. La publication de ces documents qui viennent d'être rendus publiques par le **Globe & Mail** de Toronto, survient deux semaines après la démission du président de la Bourse de Vancouver, **M. Robert Scott**, qui a invoqué des "raisons personnelles" pour se retirer après cinq ans à la tête de cet organisme.

Bien que jamais publiés, ces documents sont le fruit d'une enquête sur 1 623 compagnies dont les actions se sont transigées depuis 13 ans sur le parquet de cette bourse. L'enquête avait été discrètement demandée par le gouvernement. Les auteurs sont **Michael Brown** et **John Jefferson**, de la firme de consultants **Brown, Faris & Jefferson Ltd.**, et la Banque d'affaires **J. Henry Schroder & Co Ltd.**

Révélation spectaculaire

Ces documents contiennent des informations spectaculaires sur la vie interne du milieu des affaires de Vancouver. Ainsi, sur chaque dollar investi par le public dans les compagnies, seulement cinquante cents se rendent vraiment à la compagnie. Sur les 1,9 milliards\$ investis par le public dans de nouvelles émissions d'actions entre 1965 et 1977, 73% ont résulté en pertes.

L'auteur **Michael Brown** compare la Bourse de Vancouver à une "loterie" où les lois

Le scandale ébranle la Bourse de Vancouver

Le public a perdu 73% de son argent investi à Vancouver

du hasard ne favorisent pas les investisseurs mais les courtiers, les promoteurs et les propriétaires de "claims" qui peuvent obtenir, à faible prix, des actions qu'ils revendent plus tard avec un énorme profit quand une compa-

gnie émet ses actions dans le public.

Dans un cas hypothétique qu'il considère cependant comme représentatif du genre de financement qui se fait à la Bourse de Vancouver, **M. Brown** précise que le

public place 79,7% de l'argent pour recevoir seulement 32,1% des actions. Les promoteurs et les vendeurs qui mettent 10,9% de l'argent, obtiennent 67,9% des actions. Ils obtiennent ainsi 57% des actions

gratuitement "présumément en échange de leur organisation, de leur capacité en marketing et de leurs efforts".

Ce type de structure financière provoque des distorsions considérables dans le rendement sur l'investissement. Ainsi, pour que les investisseurs triplent leur mise de fonds, les actions doivent atteindre 8,4 fois leur valeur initiale. En même temps, une telle hausse fait bondir de 22,6 fois la valeur des investissements initiaux faits par les promoteurs.

Ces distorsions prennent des allures encore plus ahurissantes quand une petite compagnie minière est approchée par une compagnie importante qui désire développer ses propriétés. Dans de telles occasions, les actions des promoteurs-vendeurs qui sont sous écrou sont libérées et grimpent à un rythme phénoménal. Ces actions de contrôle peuvent alors valoir jusqu'à 40,4 fois leur valeur originale tandis que les actions non sollicitées —

celles du public — baissent de 6,8 fois.

Exploration risquée

L'exploration minière ou pétrolière est un domaine d'activité risquée. Pendant la période étudiée, les chances de perdre de l'argent étaient de 84%. En réalité, les chances de découvertes auraient été beaucoup plus fortes si l'argent investi par le public avait servi vraiment à faire de l'exploration. D'une part, seulement 50% des sommes investies vont à la compagnie et encore là seulement 60% de ce premier pourcentage est affecté directement à des travaux d'exploration.

M. Brown ajoute: "Finalement, c'est seulement 30% de l'argent du public qui sert réellement à la recherche de gisement".

Ces statistiques valent pour les émissions primaires, c'est-à-dire lorsque les promoteurs recueillent de l'argent en vue de financer leur programme d'exploration. Une fois ces argents recueillis, les actions sont généralement cotées en bourse. C'est ce qu'on appelle le marché secondaire.

Le rapport de **M. Brown** indique que les deux marchés — primaire et secondaire — conduisent à des pertes. Il a calculé que si une personne avait acheté de 1965 à 1977 toutes les émissions primaires et toutes les émissions secondaires une fois les actions cotées, que si ces achats étaient divisés en proportion égale entre les primaires et les secondaires, la valeur de ces actions auraient baissé de 11,1% à chaque année. "Cela signifie que 40% de tous les financements qui ont eu lieu à la Bourse de Vancouver ne valent plus rien", affirme **M. Brown**.



Que reste-t-il à l'investisseur qui joue sur les titres spéculatifs? Selon une enquête portant sur 1 623 compagnies et 13 années de transactions à la Bourse de Vancouver, le système établi fait en sorte que le grand public avec 80% des fonds détient 32% des actions, alors que les promoteurs, avec 11% de l'investissement, ramassent 68% des titres.

Où spéculer "prudemment"?

■ Les risques de jouer sur des actions cotées à la Bourse de Vancouver sont si énormes qu'un spéculateur désirent continuer à miser sur les "penny stocks" doit envisager une alternative.

Il ne s'agit pas ici de trouver la formule miracle qui permettra au spéculateur d'éviter les risques inhérents à ce genre de placement mais d'indiquer où sont les endroits où il peut avoir la certitude que des règles du jeu minimum empêchent la manipulation d'actions par des fraudeurs professionnels.

La première règle de sécurité est tout simplement de ne pas acheter les actions vendues lors

d'émissions primaires. C'est en effet à cette occasion que les manipulations sont les plus faciles. Une action spéculative qui est inscrite à la bourse depuis un, deux ou trois ans est a priori moins risquée — parce qu'on peut mieux la juger — qu'une action qui fait son entrée sur le parquet et qu'on ne connaît pas.

Une seconde protection, qui est aussi importante, est de s'assurer qu'une action cotée à Vancouver est aussi

Les dirigeants de Vancouver: contre une réglementation accrue.

p. 26

cotée à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto. Les règlements plus stricts de ces deux bourses agissent comme un tamis qui ne laisse passer que les actions dont une partie du prix est couverte par des actifs réels même si la valeur de ces actifs reste sujette à confirmation ultérieure.

Enfin, les promoteurs sérieux tentent d'éviter la Bourse de Vancouver parce qu'ils ne veulent pas que rejaillisse sur leur compagnie le douteux comportement de la Bourse de Vancouver.

Ces promoteurs n'offrent pas plus de garanties que les autres promoteurs sauf qu'ils veulent jouer la partie proprement, selon des règles

connues de tous.

En résumé, pour minimiser ses risques, le spéculateur devrait jouer uniquement sur des actions inscrites depuis un certain temps à la cote de la bourse; il devrait porter son premier choix sur des actions inscrites uniquement à Montréal ou Toronto; s'il accepte une dose plus forte de risque, il choisira des actions inscrites à Montréal, Toronto et Vancouver. Enfin, s'il veut jouer à la roulette russe, il jouera uniquement à Vancouver en sachant que depuis 10 ans, 73% des sommes investies à cette bourse se sont envolées en fumée ou dans les poches des promoteurs ou des courtiers.

**NORMAND
LASSONDE**

Les dirigeants de Vancouver sont contre une réglementation accrue

Le grand nettoyage qui doit donner un air de respectabilité à la Bourse de Vancouver n'aura peut-être pas lieu. Même si le ministre de la Consommation et des Compagnies de la Colombie Britannique, M. Peter Hyndman, vient de donner son accord à l'étude d'une série de mesures de contrôle visant à assainir le

marché financier de Vancouver, la nomination éventuelle de M. Peter Brown au poste de président de la Bourse de Vancouver risque de freiner d'une façon importante toute mesure visant à réglementer l'organisme.

Actuellement vice-président de la Bourse de Vancouver, M. Brown est aussi président de

Canarim Investments, la société de placement qui monopolise les trois quarts du marché des émissions primaires d'actions de compagnies spéculatives. Le poste de président du conseil d'administration doit être comblé d'ici l'an prochain, date à laquelle le président démissionnaire Page Chilcott n'exercera plus ses fonc-

tions. Quant au président Robert Scott, sa démission deviendra effective au début de janvier.

L'action du gouvernement de Colombie Britannique suit la publication par le *Globe & Mail* de Toronto de trois rapports secrets qui révèlent que depuis 10 ans, le public investisseur a perdu 73% des sommes

qu'il a investi dans des compagnies inscrites à la Bourse de Vancouver.

Contre la réglementation

Responsable en grande partie des politiques très élastiques de la Bourse de Vancouver qui ont conduit aux scandales qui viennent d'être mis à jour, M. Brown n'en croit pas moins que toute réglementation est étouffante. M. Brown s'en prend particulièrement au chapitre concernant les "initiés" ou "insiders". Les initiés sont des personnes faisant partie de la direction d'une compagnie qui transigent sur les actions de cette compagnie.

A cause du poste qu'ils occupent, ces "initiés" tirent profit d'informations confidentielles et peuvent influencer fortement le prix des actions qui les intéressent.

A ce sujet, l'opinion de M. Brown est claire: "L'Ontario et le Québec ont adopté des mesures sévères contre les initiés et voyez ce qui est arrivé. Les deux provinces ont complètement perdu le marché des risques spéculatifs. Les règlements n'ont aucune espèce d'importance; il y aura toujours des escrocs. Ce qu'il faut, c'est une meilleure surveillance et non pas une série de nouvelles règles", dit-il.

Effectivement, c'est la Bourse de Vancouver qui a profité du resserrement des politiques de la Bourse de Toronto et de la Bourse de Montréal. Même si elle fêtera son 75e anniversaire l'an prochain, la Bourse de Vancouver a toujours constitué un marché marginal sauf au cours des dernières années, où elle s'est presque entièrement accaparée des transactions qui se faisaient auparavant à Toronto ou à Montréal. Cette année, le volume (i.e. le nombre d'actions échangées) des transactions qui se font à Vancouver représente 45,4% de toutes les transactions qui se font sur les parquets canadiens.

"Nous ne voulons pas que les initiés prennent des profits excessifs, d'expliquer M. Brown, mais nous ne voulons pas tuer l'esprit d'entrepreneurship. Les gens discutent de cette question depuis 20 ans et il n'y a personne qui a trouvé la formule idéale; mais nous pensons que notre système fonctionne mieux qu'ailleurs".

La fraude impunie

De l'autre côté, le ministre Hyndman a endossé le point de vue du consultant nommé pour trouver des réponses au marché cahotique de Vancouver. Ce consultant, M. Peter Stanley, a établi que la loi actuelle est conçue "de telle façon que si vous proposez quelque chose de frauduleux et que cela ne fonctionne pas, tout se termine là parce que le seul pouvoir du superintendant est de refuser les prospectus qu'il n'aime pas".

D'autre part, il s'en prend au fait que le bureau des gouverneurs de la Bourse de Vancouver est contrôlé par les courtiers; sur 12 gouverneurs, il n'y en a que deux qui représentent le public. À son avis, s'il n'y a pas eu de modifications au système, c'est parce que les courtiers profitent très largement de la situation actuelle.

M. Stanley a aussi dévoilé certaines pratiques peu orthodoxes. Ainsi, l'an dernier, une compagnie a acheté une autre compagnie en émettant dans le public 750 000 actions. Après deux forages sur la propriété de cette compagnie, il s'est avéré que la propriété ne valait rien. Cela représente 15 millions \$ qui sont partis en fumée. "Ce qu'il serait intéressant de savoir, ajoute M. Stanley, c'est l'opinion des dirigeants de la compagnie sur la valeur de cette propriété avant l'émission d'actions".

Selon lui, un des abus les plus fréquents est l'émission, à des initiés, d'actions à faible prix avant une émission primaire et parallèlement un don d'actions gratuites au courtier. Qui est plus, il arrive souvent que des propriétés sans valeur soient vendues à une compagnie par ses propres dirigeants.

Enfin, M. Stanley est d'avis qu'il ne faut pas laisser Toronto ou Montréal reprendre le marché des valeurs spéculatives qui fait la force de la Bourse de Vancouver. Ce qu'il souhaite, c'est de développer une "politique pour le petit investisseur pour faire de la Bourse de Vancouver le marché le plus juste de tous les marchés".

**NORMAND
LASSONDE**

Combien donnera-t-il à vos héritiers pour votre entreprise?

Évitez la vente forcée de votre entreprise.

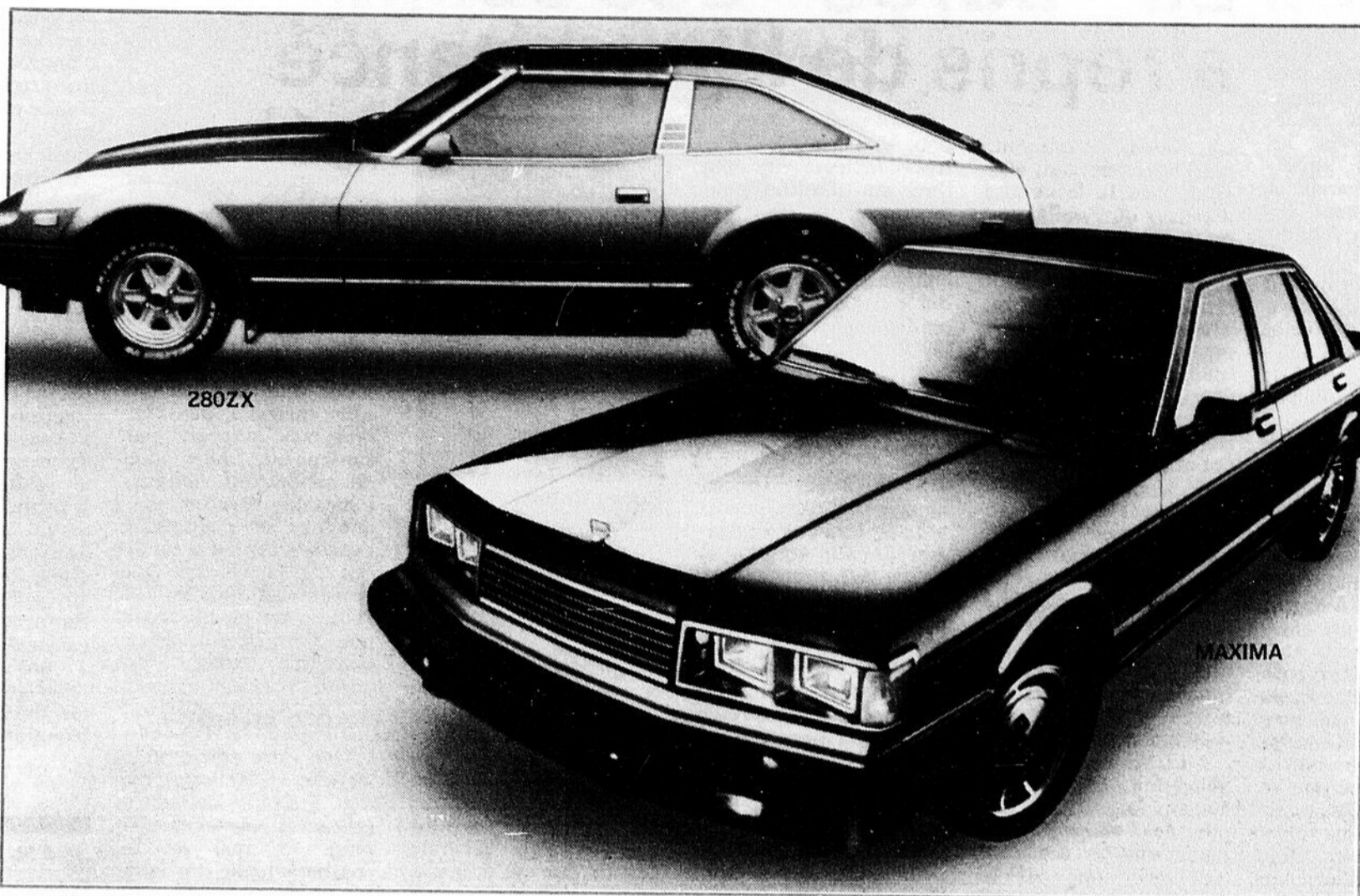
Pour éviter que vos héritiers soient forcés de liquider votre entreprise, parlez de planification successorale avec un expert de La Métropolitaine. Ou mieux encore, demandez-lui de vous faire une analyse détaillée de tous vos besoins. Que cela concerne des problèmes de succession, d'association, d'actionnaires, d'économies fiscales, l'expert de La Métropolitaine

vous proposera des solutions très créatives. Il vous expliquera aussi l'assurance anti-inflation qui ne se dégonfle pas avec le temps. Tout cela gratuitement et sans obligation de votre part, pour le simple plaisir (rentable à la longue) de se faire une réputation. Ayez un expert de La Métropolitaine parmi vos conseillers professionnels.



La Métropolitaine

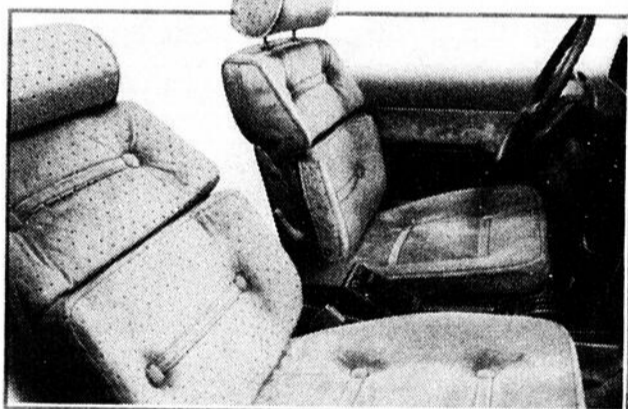
PURE RACE



Certaines choses vont de soi, comme la valeur et la distinction quand il s'agit de voitures de prestige... Prenez par exemple la Datsun 280ZX sport et la sedan Maxima: élégantes à l'intérieur comme à l'extérieur, elles en disent long sur la qualité et le design mécanique de pointe.

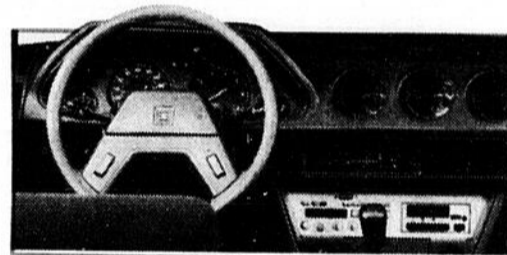
La nouvelle 280ZX a tout! Excitante et d'une technique sophistiquée, elle vous étonnera par la puissance de son turbocompresseur relié à un système de contrôle électronique. À 5 600 rpm, il développe une puissance de 180 CV et, en seulement 7,4 secondes, il vous propulse de 0 à 97 km/h (60 milles).^{*} Tout ce qu'il faut pour dire: "Ferrari, faites place!"

Quelque soit votre choix—à turbopuissance ou à moteur classique, automatique, nouveau coupé sport à 5 rapports, Coupé sport GL



ou GL 2+2—vous y trouverez votre pleine mesure de sensations fortes.

Et les mêmes hauts standards de conception technique s'appliquent également à la Maxima, une voiture d'un luxe exceptionnel qui vous offre au choix un moteur à essence, un 6 cylindres à arbre à cames en tête, ou un moteur diesel de 2,8 litres. Tous deux sont des engins à la fois



dociles, tranquilles et, dans le cas du diesel avec boîte manuelle à 5 rapports, d'un rendement/essence de 6,9L/100 km (41 MPG).^{**}

De plus, la Maxima et la 280ZX vous offrent le tout nouveau système de signalisation parlée automatique, un dispositif qui surveille 6 fonctions essentielles de la voiture et vous avertit lorsque nécessaire.

La Maxima et la 280ZX, des voitures qui expriment qualité et distinction, des voitures pure race.

L'AVENIR ROULE EN DATSUN
ET L'AVENIR VOUS APPARTIENT.



^{*}Résultats des tests d'accélération du magazine Road and Track. ^{**}Données basées sur des tests effectués en laboratoire selon des méthodes approuvées par Transports Canada. Ces performances sont citées pour permettre les comparaisons. La consommation réelle peut varier.

La "durée" des obligations a repris de l'importance

Les taux d'intérêt élevés que l'on connaît depuis deux ans ont changé radicalement le marché des obligations. Les signes les plus évidents de ces changements sont les rendements plus élevés, les fluctuations plus importantes dans le marché et le raccourcissement des échéances. Tout cela est assez bien connu.

Ce qui l'est beaucoup moins, cependant, c'est l'importance nouvelle qu'a prise la notion de "durée" ("duration" en anglais) d'une obligation.

Commençons par définir ce que c'est. La "durée" est le temps moyen pondéré des échéances par des rentrées d'argent (les coupons et le remboursement du capital à la fin) à leur valeur présente. Cette notion est abstraite, mais elle repose sur un phénomène facile à saisir: 10\$ vaut plus aujourd'hui qu'il vaudra dans six mois, un an, 18 mois, etc... parce que les taux sont si élevés que 10\$ dans 10 ans ne valent presque plus rien alors que 10\$ aujourd'hui valent beaucoup plus.

La "durée" n'est donc pas l'échéance, qui, elle, est donnée par le nombre d'années où l'obligation est en vigueur.

Selon Roger Robert, gestionnaire de portefeuille chez Bolton, Tremblay, il est faux de prétendre que la volatilité d'une obligation dépend de son échéance. Lorsque les taux étaient bas, on croyait que la volatilité s'accroissait avec l'échéance; en réalité, elle s'accroissait avec la "durée". Maintenant que les taux ont monté, on se rend compte que la volatilité d'une obligation n'a pas une corrélation parfaite avec l'échéance alors qu'elle en a toujours une avec la "durée" de ladite obligation.

La "durée" d'une obligation est fonction de trois facteurs: le coupon de l'obligation, le rendement à échéance (qui est donné par le prix, l'échéance et le cou-

pon) et l'échéance. Ces trois facteurs agissent l'un sur l'autre pour déterminer la "durée". Ces facteurs jouent de la façon suivante: plus le coupon est élevé, plus la durée est courte et plus le rendement est élevé plus la durée est également courte; avec l'échéance, la "durée" s'accroît jusqu'à un certain point, mais diminue par la suite.

Selon Roger Robert, lorsque les rendements sont élevés, une obligation à petit coupon et venant à échéance dans 15 ans a une "durée" plus longue qu'une obligation rapportant un même taux d'intérêt et échéant dans 25 ans. Il s'ensuit que l'appréciation de la première est plus élevée que celle de l'obligation à plus long terme lorsque les rendements baissent.

Le gestionnaire de portefeuille de Bolton, Tremblay a calculé



Roger Robert

Photo: Jean-Guy Paradis, Les Affaires

l'appréciation d'une obligation à 7% échéant dans 15 ans et l'appréciation d'une obligation à 7% échéant dans 25 ans lorsque dans les deux cas le rendement passe de 18,5% à 17,5%; l'obligation de 15 ans s'apprécie de 6,24% alors que l'obligation de 25 ans ne s'apprécie que de 6,02%. M. Robert en conclut que "la règle générale devrait être qu'il n'y a aujourd'hui aucun

besoin d'allonger l'échéance de plus de 15 ans, lorsque l'objectif de l'investisseur est d'accroître la volatilité ou le potentiel d'appréciation de l'obligation".

À cause des taux d'intérêt très élevés, la valeur d'une obligation tient donc principalement aux coupons qui sont encaissés dans les premières années; par conséquent, plus une obligation est longue, moins les derniers coupons et le remboursement du capital à la fin ont de la valeur. Que valent aujourd'hui 1 000\$ si on ne les reçoit que dans 20 ans? Presque rien.

Taux d'intérêt

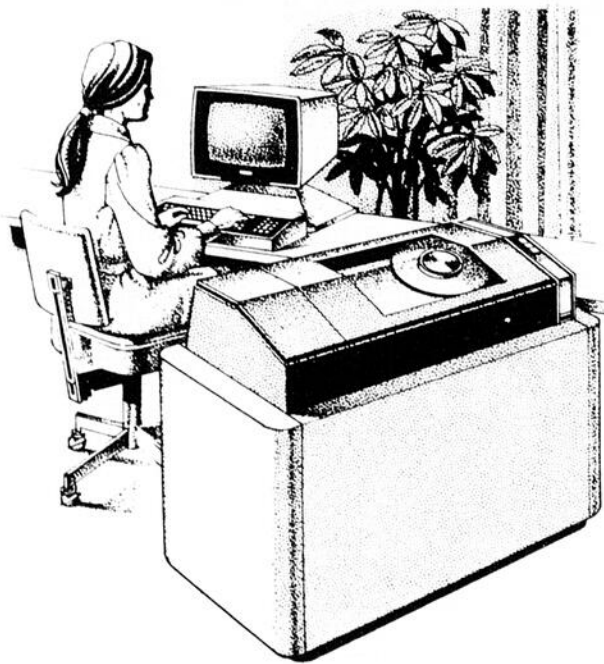
Une autre raison pour laquelle M. Robert se dit un partisan des échéances courtes (maximum 15 ans) est la courbe actuelle des taux d'intérêt. Cette courbe

est négative, c'est-à-dire que le taux baisse avec l'allongement de la période. Au-delà d'un certain nombre d'années, elle devient horizontale. Cette courbe des taux est anormale alors que généralement les taux s'accroissent avec l'échéance des titres; une obligation de 20 ans avait normalement un coupon d'intérêt plus élevé qu'une obligation plus courte.

M. Robert croit que, si les taux baissent, la courbe des taux redeviendra positive (les taux s'accroissant avec l'échéance). Dans ce cas, le rendement sur une obligation de 15 ans et moins pourrait baisser davantage que celui d'une obligation de 25 ans. Conséquemment, l'appréciation de la valeur de l'obligation de 15 ans ou moins serait relativement plus forte que l'appréciation de l'obligation de 25 ans.

JEAN-PAUL GAGNE

BIENVENUE AU MONDE D



NOUS FABRIQUONS DES SYSTÈMES INFORMATIQUES

Philips s'est lancée dans les ordinateurs de gestion bien avant que nombre de compagnies d'ordinateurs ne se soient lancées en affaires. Nous avons déjà plus de 2 000 installations en clientèle, et notre expansion continue. Notre système de soutien total aux entreprises au niveau du matériel, du logiciel et des programmes d'application présente une croissance double de celle de la moyenne de l'industrie.



NOUS FABRIQUONS DES SYSTÈMES DE COMMUNICATION DE LA VOIX

Philips a l'équipement de dictée qui se vend le mieux au Canada. Et dans le monde. Nous avons inventé la Mini-Cassette et nous l'utilisons au mieux de vos intérêts dans nos systèmes de dictée portatifs ou de dessus de bureau d'une conception à la pointe de la technologie.

Dans le domaine des répondeurs automatiques, Philips offre des produits qui, à la simple pression d'un bouton, composent les numéros que vous appelez fréquemment, retiennent les appels dans l'ordre exact où ils sont reçus et relaient électroniquement des messages à n'importe quel poste téléphonique du monde.



NOUS FABRIQUONS LES SYSTÈMES DE TRAITEMENT DE TEXTES MICOM

Nos investissements importants en recherche et développement pour MICOM au cours des trois dernières années nous ont placés en tête de la technologie mondiale avec des produits de fabrication canadienne qui annoncent le bureau de l'avenir. En deux ans seulement, les ventes internationales de systèmes de traitement de textes MICOM ont triplé.

Lévesque, Beaubien

Les papetières reprendront le haut du pavé

■ "Sans être imminent, ce retournement de tendance est pour bientôt".

Telle est la conclusion de la maison de courtage Lévesque, Beaubien sur les compagnies du groupe des produits forestiers.

"Depuis le début de l'année, les actions du groupe des produits forestiers ont réalisé une performance supérieure à celle de l'ensemble de la cote, mais elles don-

nent des signes d'essoufflement depuis quelques mois.

Leur performance inférieure à la moyenne récemment peut s'expliquer par l'érosion des primes due aux prises de contrôle qui venaient gonfler la valeur au cours du marché de plusieurs titres au début de l'année. Cette situation risque de se prolonger vu la réaction des investisseurs devant les pertes enregistrées par les

sociétés de l'ouest et le fléchissement des bénéfices des sociétés de l'est.

De plus, certaines sociétés de l'ouest risquent d'abaisser leur dividende. Il ne faut pas s'attendre à un raffermissement de ce compartiment tant qu'il ne sera pas manifeste que les taux d'intérêt baisseront suffisamment pour permettre une reprise dans la construction résidentielle.

Quand ce retournement de tendance aura lieu, les actions enregistrent une hausse spectaculaire, en particulier celles des sociétés bien implantées sur le marché de la construction résidentielle.

Avant d'acheter, il faudrait toutefois attendre que les cours aient pleinement reflété les mauvais résultats du troisième trimestre.

Le premier choix de l'analyste Raymond J.

Kilroy porte sur les compagnies qui dépendent le moins des fluctuations des taux d'intérêt, bien que ces titres auraient tendance à moins bondir advenant une baisse importante des taux. Parce que leurs bénéfices ont moins souffert et que leur valeur fondamentale est bonne, les actions des compagnies Domtar, suivies de celles de Consolidated Bathurst et de Great Lakes Forest Products sont recommandées. D'un autre côté, les actions des compagnies de l'Ouest, qui dépendent plus fortement d'une reprise de la construction, donc d'une baisse des taux d'intérêt, pourraient apporter des gains de capitaux plus importants. Les actions recommandées sont celles de MacMillan Bloedel, B.C. Forest Products et Weldwood.

Compte tenu de la situation économique actuelle, les expéditions de pâtes et papier vont

bon train avec un fléchissement de seulement 1,5% par rapport à l'année dernière.

Le ralentissement appréhendé de la demande n'aura toutefois pas l'effet dévastateur prévu sur les bénéfices puisque les compagnies réussissent à majorer leurs prix.

C'est toujours le marasme pour les gros producteurs de matériaux de construction parce que le nombre de mises en chantier est tombé aux États-Unis en-dessous du million d'unités. Les expéditions et les prix du bois d'œuvre et du contreplaqué ont chuté brutalement.

En supposant des mises en chantier de 1,3 à 1,4 million d'unités en 1982, les bénéfices devraient se redresser, particulièrement au deuxième semestre de 1982.

NORMAND LASSONDE

	Cours			Bénéfice par action			C/B		Div.	Rend. %
	récent	Extrêmes 1981 haut	bas	1980	1981E	1982E	1981E	1982E		
Abitibi-Price	\$19-3/4	\$32-1/4	\$19-1/8	\$ 3.94	\$ 5.75	\$ 5.00	3.4	4.0	\$1.60	8.1%
B.C. Forest Prod.	11-7/8	24	11	1.98	1.15	2.00	10.3	5.9	0.80	6.7
Cons.-Bathurst	18-1/4	29-7/8	16-1/4	5.42	4.50	4.00	4.1	4.6	1.60*	8.8
Doman	4.45	13	4.10	0.28	(1.00)	0.50	ND	8.9	0.20	4.5
Domtar	21-5/8	37-1/2	21-1/4	5.78	3.75	4.50	5.8	4.8	2.00	9.2
Fraser Inc.	17	28-7/8	16-1/2	4.19	3.00	3.50	5.7	4.9	1.40	8.2
Grt. Lakes For. Prod.	71-3/8	93-1/2	67	18.01	15.50	13.00	4.6	5.5	3.20	4.5
MacMillan Bloedel	23	53-3/8	20	5.03	(1.75)	2.00	ND	11.5	0.40	1.7
Weldwood	20-1/2	32-1/2	19-1/2	3.42	3.00	5.00	6.8	4.1	1.00	4.9
Whonnock	8-1/8	16-3/4	8	2.08	(0.25)	1.25	ND	7.9	0.00	—

*Cons.-Bathurst a versé un dividende extraordinaire de \$0.50 en 1981.

Source: Lévesque, Beaubien

DES AFFAIRES DE PHILIPS



NOUS FABRIQUONS DES SYSTÈMES DE COURRIER ÉLECTRONIQUE

On estime que d'ici 1985 les communications électroniques entre les systèmes de traitement de textes, les ordinateurs et les autres terminaux coûteront moins cher que le service postal canadien. MICOM sera bientôt prête à intégrer Infotex, un réseau de courrier électronique pour l'Amérique du Nord mis au point par CNCP Télécommunications. Philips sera prête aussi pour le Teletex, le réseau mondial de courrier électronique.



NOUS FABRIQUONS DES SYSTÈMES BANCAIRES

Les banques sont à l'avant-garde du changement dans le monde canadien des affaires et Philips leur tient compagnie. Elle fournit des systèmes de terminaux qui éliminent pratiquement la paperasserie et raccourcissent de beaucoup la durée des transactions; des guichets automatiques qui transforment les opérations bancaires en une opération personnelle possible 24 heures par jour et 7 jours par semaine.

SYSTÈMES D'INFORMATIQUE PHILIPS

NOUS SOMMES L'AVENIR DES SYSTÈMES INFORMATIQUES

Philips ouvre la voie à l'entreprise automatisée entièrement intégrée: en Arabie Saoudite, avec un projet de télécommunications de plusieurs millions de dollars; dans certaines grandes banques canadiennes, avec des réseaux de postes de guichet perfectionnés intégrant d'importants supports de mémoire; à la poste suédoise, avec la mise sur pied d'un système de courrier électronique comprenant des milliers de terminaux de fabrication canadienne; à l'échelle mondiale, en préparant le lancement de MEGADOC™, un système de classement optique au laser qui peut mémoriser 500 000 pages d'information visuelle ou 1 000 000 000 de caractères sur un seul disque.

NOUS SOMMES SYSTÈMES D'INFORMATIQUE PHILIPS LTÉE

Nous sommes une entreprise canadienne et la plus dynamique de N.V. Philips, l'une des plus grosses compagnies du monde.

Améliorer vos affaires, c'est notre affaire. Et c'est pour cela que nous vous offrons des progrès technologiques dans l'automatisation des bureaux, dans les communications électroniques et les systèmes de gestion. Pour vous aider à vous développer en même temps que nous.

Nous vous invitons à croître avec nous.

LA/2

NOUS SOMMES PRÊTS À CROÎTRE AVEC VOUS

Pour avoir de plus amples renseignements sur ce que Philips peut faire pour aider votre entreprise à se développer, envoyez ce coupon aujourd'hui même à:

M. STEVEN POZEL
VICÉ-PRÉSIDENT MARKETING
SYSTÈMES D'INFORMATIQUE PHILIPS LTÉE
601 MILLNER AVENUE
SCARBOROUGH, ONTARIO M1B 1M8

Veuillez me donner des renseignements supplémentaires sur:

Les systèmes d'ordinateurs de gestion
 Les systèmes de traitement de textes MICOM
 Les systèmes de courrier électronique
 Les systèmes de communication de la voix
 Les systèmes de dactylo
 Répondeurs automatiques
 Les systèmes bancaires

Nom _____

Titre _____

Compagnie _____

Adresse _____

Ville _____

Province _____

Code postal _____

(Ou joignez simplement votre carte d'affaires)

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

■ N.D.L.R. Le journal **LES AFFAIRES** publie sous cette rubrique les noms de valeurs qui se sont appréciées ou dépréciées de façon sensible au cours de la semaine précédant celle où nous allons sous presse.

LES GAGNANTS

Francana:
+ 3\$ à 19,75\$

C'est une rumeur d'offre d'acquisition publique des actions de **Francana** qui est encore une fois à l'origine de la spéculation qu'ont connue les titres de cette compagnie. L'action a monté jusqu'à 22\$ et les transactions ont même été arrêtées pendant quelques heures à cause de la trop grande affluence d'offres d'a-

chat. **Hudson Bay Mining**, qui possède 58% de **Francana**, avait fait une offre en septembre dernier d'acheter à 32\$ chacune les actions qu'elle ne possède pas, mais elle retira ensuite cette offre à la suite de l'accord Edmonton-Ottawa.

Numac:
+ 1,87\$ à 32,25\$

La compagnie a révélé qu'elle détient un intérêt de 50% dans une propriété de 5 760 acres contiguës dans le nord de l'Alberta où un forage vient de donner un écoulement de 618 barils de pétrole sur une intersection de 164 pieds. Ce pétrole sera vendu au prix du nouveau pétrole et sera libre de royalties pour cinq ans. Le partenaire de **Numac** est **Pan-**

Canadian Petroleum, le bras pétrolier de **Canadien Pacifique**; les deux entreprises ont de plus la possibilité de gagner un intérêt de 25% dans une propriété voisine de 3 040 acres. **Numac** a également un intérêt de 100% sur une propriété contiguë de 2 240 acres. Le puits fut foré à une profondeur de 6 135 pieds.

Banque de Nouv. Écosse:
+ 2,50\$ à 28,50\$

Les banques apparaissent parmi les sociétés les moins touchées par la récession dans laquelle viennent d'entrer les États-Unis et le Canada. D'autre part, le fait que le budget fédéral ait épargné les banques d'un impôt spécial sur leurs

profits permettra aux actions des banques de s'apprécier quelque peu.

Denison:
+ 3,12\$ à 35\$

Après avoir baissé à la suite de l'élection d'un gouvernement socialiste en Grèce, l'action de **Denison Mines** a repris de la vigueur. Cela semble indiquer que les investisseurs considèrent maintenant que les intérêts de **Denison** dans la mer Egée ne sont pas menacés.

LES PERDANTS

Asbestos:
- 17,38\$ à 19,62\$

Le gouvernement du Québec n'a pas fait d'offre aux actionnaires minoritaires lors de la

prise du contrôle de la **Société Asbestos**. Le moyen pris par le gouvernement fut l'achat de 51% des actions votantes de **General Dynamics Canada Ltd.**, qui, elle, détient 54,6% des actions de la **Société Asbestos**. Quelques jours après l'annonce de cette transaction, le ministre **Jacques Parizeau** a déclaré que le gouvernement du Québec n'entendait pas faire d'offre aux actionnaires minoritaires d'**Asbestos** dans l'immédiat et qu'il appartiendra à **General Dynamics Canada** d'étudier cette possibilité dans le futur.

Dome Petroleum:
- 1,37\$ à 12,75\$

Malgré l'annonce de découvertes commercia-

les de pétrole dans les puits **Kopanoar** et **Koakoak** dans la mer de **Beaufort**, **Dome Petroleum** semble avoir perdu la confiance de plusieurs investisseurs. Cette crainte nouvelle pour la compagnie qui fut l'enfant chéri de **Bay Street** ces dernières années est due principalement à la situation financière de **Dome Pete**, dont la dette totale pourrait atteindre 7,9 milliards \$ à la fin de 1981. En effet, même après avoir absorbé **Hudson's Bay Oil and Gas** et avoir incorporé le "cashflow" de cette dernière, **Dome** manquera d'argent en 1982. Elle devra en effet payer 1,3 milliard \$ en intérêts et dividendes, soit 200 millions \$ de plus qu'elle recevra sur la forme d'encaissements.

CARTES D'AFFAIRES



BMW
320i "S" Package



BOULEVARD
ST-MARTIN
AUTO.

1430 Boul. St-Martin
Chomedey, Laval
(Québec) H7S 1M9
(514) 667-4960



Prix d'excellence
Ultimate dealer award

BMW, Subaru, Volvo



A.G. NADEAU
Services de Réorganisation Inc.

Planification stratégique
Conseils d'organisation
Vente et acquisition d'entreprises
2036 Norway, Ville Mt-Royal 739-7675

gislan LTÉE/LTD

SERVICES IMMOBILIERS/REAL ESTATE SERVICES

GESTION IMMOBILIERE
EDIFICE RESIDENTIEL, COMMERCIAL
ET INDUSTRIEL

275 ouest, rue St-Jacques, suite 70 Montréal, Qué. H2Y 1M9

Tél.: (514) 282-9166

IMPRIMERIE LAVAL

- Papeterie de bureau - Publicité - Circulaires
- Factures NCR numérotées et perforées
Qualité, Service rapide, Livraison

20% de réduction

Tél. 661-9152

RÉPERTOTEC

Service de reproduction de plans, cartes
et documents sur microfilm 16mm et 35mm
indexation — duplication — reproduction
ESTIMATION GRATUITE

1675, 23^e RUE NORD, CHARNY, QUEBEC G6W 5T9 (418) 832-8433

RE-FINITION

• Bureaux • Tables de conférence
• Murs sur place • Décapage • Sablage • Lacque



ROBERT LECOMPTÉ LTÉE

462-1984 — 729-3698

VIVEZ EN SANTÉ - VIVEZ HEUREUX

- 3 COURTS DE SQUASH INTERNATIONAL
- GYMNASSE AVEC PISTE DE COURSE INTERIEURE
(Cours de conditionnement physique tous les jours).
- EQUIPEMENT "UNIVERSEL"
- BALLET-JAZZ
- SAUNA
- BAIN TOURBILLON (hommes)
- AIR CONDITIONNÉ
- KARATÉ
- RESTAURANT-BAR

Club
de
squash
du
Vieux Montréal L.T.E.E.

465 rue St-Jean, Montréal
H2Y 2R6 — 849-2157

Heures d'ouverture:
Tous les jours, de 7:00 heures à 21:00 heures
Samedi et dimanche de 9:00 heures à 17:00 heures

Abonnements de groupes disponibles • Taux spéciaux pour étudiants

VOUS AVEZ TOUT NOTRE TEMPS



Pressé par le temps?
Prenez le Service Connaisseur,
un Prêt-à-partir relax qui vous permet
de profiter enfin d'un temps bien mérité.
Celui de tout le personnel d'Air Canada.

Prenez le Prêt-à-partir du Connaisseur

Vous partez pour une affaire pressante.
Un projet. Un client qui n'attend pas...
Voici un Prêt-à-partir spécialement conçu
pour celui qui sait comment s'y prendre pour
voyager agréablement. Le Connaisseur.
En Connaisseur, vous profitez d'un service
grand confort en vol. Au tarif
de la classe économique. De quoi savourer
chaque instant du vol!
Détendez-vous. Enfin! Vous l'avez bien mérité.
Vous avez tout le temps.



Le temps du personnel le plus compétent qui soit.
Et le plus chaleureux. Agents passagers
et agents de réservations, artistes culinaires
et agents de bord ont préparé pour vous
ce Prêt-à-partir relax.

Notre réseau Connaisseur fait déjà l'envie
des autres lignes aériennes, tant par
son étendue que par son exceptionnelle qualité.
Chez Air Canada, on est Connaisseur sur plus
de routes que nos concurrents. Ici au pays.
Vers les États-Unis. Et même vers l'Europe.

• PARIS • ZURICH • VANCOUVER • LOS ANGELES • WINNIPEG • LONDRES
FRANCFORT • CALGARY • DALLAS • SAN FRANCISCO • EDMONTON • HOUSTON

TRAJETS POPULAIRES

Montréal-Calgary: 2 vols directs par jour.
Montréal-Los Angeles: un vol direct par jour.
Montréal-Vancouver: jusqu'à 3 vols directs par jour.

Connaisseur et Prêt-à-partir
sont des marques de commerce
d'Air Canada.

Détenteur d'un permis du Québec



Service Connaisseur
Le Prêt-à-partir relax

PROFESSIONNELS

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES
 Fondée en 1892
 Brevets d'invention Dessins industriels
 • Marques de commerce • Droits d'auteur
 1514, Docteur Penfield Montréal, CANADA, H3G 1X5
 Tél.: (514) 934-0272, Téléx: 05-268656, Câble: MARION
 Telecopier international Xerox 400

Larose Lehoux & Associés inc.
 CONSEILLERS EN GESTION (514) 381-9918
 Place Val-des-Arbres
 Tour A, bureau 620
 1600, boul. Saint-Martin est
 Laval (Québec) H7G 4R8

Ranger & Assoc. (514) 844-1746
 • SERGE BOUCHARD
 • JEAN-JACQUES RANGER
 Spécialistes en recrutement/Sélection de cadres
 1110, Ouest Sherbrooke, Suite 812, Montréal, Qué. H3A 1G8

Charron, Schiller & Associés, comptables agréés

Place Val des Arbres - Tour B, 1600 est, boul. St-Martin
 Suite 630, Duvernay, Laval, Québec H7G 4S7 Tél.: 667-5661
 382-2210

samson. Belair & Associés
 Comptables agréés
 QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO CALGARY VANCOUVER
 RIMOUSKI TROIS-RIVIERES SHERBROOKE SAINT-HYACINTHE KITCHENER
 SEPT ILES MATANE COATICOOK FORT LAUDERDALE (U.S.A.)

Price Waterhouse COMPTABLES AGRÉÉS
 1200 Ave. McGill College Montréal, Qué. H3B 2G4 (514) 879-9050
 2 Place Québec, suite 800 Québec, Qué. G1R 2B5 (418) 529-4963

SERVICE COMPTABLES



555 rue Notre-Dame
 Le Gardeur J5Z 3B5
 Centre Professionnel
 Suite 231
 (514) 585-3061-5509

Conseiller en Administration et Gestion.



COURTIERS D'ASSURANCES
BRUNELLE, TRUDEL & MONETTE INC.
 1395 EST, RUE FLEURY, MONTRÉAL QUÉ. TÉL. 384-7950

MARTINEAU WALKER AVOCATS

- | | | | |
|----------------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|
| GEORGE A. ALLISON C.F. | ROGER L. BEAULIEU C.F. | PETER D. MACKELL C.F. | GUY GAGNON C.F. |
| ANDRÉ J. CLERMONT C.F. | JOHN H. GOMERY C.F. | ROBERT A. HOPE C.F. | J. LAMBERT TOUPIN C.F. |
| RINGER REINHARDT | JEAN H. LATOUR C.F. | BENJAMIN LAUMOND | F. MICHEL GAGNON |
| C. STEPHEN CHEASLEY | RICHARD J. F. BOWE | JACK R. MILLER | SERGE D. TREMBLAY |
| ROBERT M. SKELLY | MARJORIE A. FORGET | RICHARD MARTEL | STEPHENS HELLER |
| HOLLAND D'ORGET | PIERRE H. HAYLE | CLAUDY LECORRE | DAVID W. SALOMON |
| SERGE FORTIN | ANDRÉ J. MÉCS | JAMES G. WRIGHT | SERGE F. GUERETTE |
| ANDRÉ LARIVEE | JENNIFER S. TELIN | LOUIS BERNIER | JEAN-FRANÇOIS BUFFON |
| MICHEL MESSIER | WILBRID CLAUDE DECARIE | ROBERT D. HISENMAN | MARC NADON |
| ANDRÉ FRANÇOIS MECS DONALD HENDY | FRANÇOIS ROLAND | CLAUDE DESY | PAUL B. BELANGER |
| PIERRE THIBEAULT | ANDRÉ GUINCHER | GRAHAM NEVIN | JEAN MASSON |
| DENNIS P. GRIFFIN | ERIC M. MALOOF | RICHARD J. CLARE | ALAIN CONTANT |
| MARIE GIGUÈRE | REINHOLD G. GRUDEV | XENO C. MARTIS | RONALD J. MURPHY |
| DAVID POWELL | MARIE-FRANCE BICH | RAYMOND TRUDEAU | ROBERT PARE |
| RICHARD LACOURSIÈRE | DANIEL PICOTTE | DAVID BOYD | PIERRE J. DESLAUBIERS |
| BRIGITTE GOUIN | C. ANNE HOOD METZGER | JACQUES RAJOTTE | LUCIE J. ROY |
| DANIEL GAGNE | MARCEL PAGUET | SUZANNE HANDMAN | JOY GOODMAN MAILHOT |
| JAMES R. SPINDALE | | DANE TERRAULT | MICHAEL E. GODFREY |

Associés-Conseils
 LE BATONNIER JEAN MARTINEAU C.F. C.F. ROBERT H. WALKER C.F.
 L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON C.P. C.F. LE BATONNIER MARCEL CING MARS C.F.
 FERNAND GUERTIN C.F.
 Téléphone 395-3535 - Code Régional 514 Bureau 3400
 Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266 La Tour de la Bourse
 Adresse télégraphique CHABAWA C.P. 242, Place Victoria
 Téléx 05-24610 BUOY MI Montréal, Canada H4Z 1E9
 Béliographe (514) 395-3517

FINANCE

Selon l'Accovam

La détarification mettrait en péril les courtiers québécois

■ C'est au nom de l'intérêt général des courtiers québécois que la section québécoise de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (Accovam), a réclamé à la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) le maintien des tarifs fixes sur les ordres de transactions boursières.

«La détarification rétrécira davantage les perspectives de croissance à court et à long terme des maisons de courtage du Québec; les firmes québécoises sont les plus susceptibles de fusion, conversion ou faillite suite à la détarification; la disparition de maisons de courtage québécoises donnera lieu à une prolifération de "discount brokers" et à une succursalisation à outrance de maisons nationales; le volume des transactions interprovinciales augmentant, le gouvernement fédéral imposera sa juridiction sur le commerce des valeurs mobilières», clame, entre autres inquiétudes, la section québécoise de l'Accovam dans un mémoire présenté le 19 novembre à la CVMQ, et dont LES AFFAIRES a obtenu copie.

La CVMQ a proposé le remplacement des tarifs fixes de courtage par des tarifs négociés et a entrepris ces jours-ci une série d'auditions sur ce sujet.

Les tarifs de base fixes en vigueur depuis 10 ans dans les maisons de courtage sont de 3% de la valeur de l'ordre d'achat ou de vente pour un titre

valant de quelques cents à 4,99\$, de 2% de la valeur de l'ordre plus 0,05\$ par action pour les titres valant entre 5\$ et 14,99\$ et de 1% de la valeur de l'ordre plus 0,20\$ par action pour les titres valant 15\$ et plus.

Ce tarif s'applique intégralement pour les ordres inférieurs à 5 000\$ et descend à 90% pour les ordres entre 5 000\$ et 20 000\$, puis à 80% entre 20 000\$ et 40 000\$. Au-delà de ce montant, les tarifs baissent encore à quelques cents par action et selon la valeur du titre et ce, jusqu'à 100 000\$. Pour les ordres entre 100 000\$ et 500 000\$, toutes les opérations effectuées dans les cinq jours ouvrables sont considérées comme un seul ordre et, au-delà de 500 000\$, les tarifs sont négociés.

Ces tarifs de base s'appliquent aux actions; d'autres tarifs de base établis sur la valeur de l'ordre s'appliquent également aux options. Ce sont ces tarifs de base que la CVMQ se propose de supprimer afin de les remplacer dans tous les cas par des tarifs négociés.

Dans son argumentation nationaliste, la section québécoise de l'Ac-

covam fait appel à la "rationalité socio-politique" plutôt qu'à la simple "observation économétrique" voulant que la liberté des prix améliore le fonctionnement du marché.

«Les grands prêteurs de l'économie de marché, lorsqu'ils se penchent sur un sujet aussi crucial que le tarif, oublient trop souvent que leurs hypothèses et, par voie de conséquence, leurs conclusions, auraient dû s'inscrire dans le cadre d'un examen global de la situation», écrit encore l'Accovam.

Les maisons québécoises de courtage seraient à ce point menacées dans leur survie même par la détarification que le mémoire en appelle déjà au Conseil des ministres pour qu'il renverse une éventuelle décision de la CVMQ de supprimer les tarifs fixes.

L'argumentation centrale de l'Accovam repose sur deux piliers d'inégale importance: la nature du marché canadien et l'exemple américain de détarification.

C'est l'existence du tarif qui a permis aux grandes firmes canadiennes de se développer, explique le mémoire; c'est lui aussi qui a aidé à

la croissance des firmes québécoises, après quelques années de retard.

D'autre part, les acheteurs individuels et institutionnels sont actuellement bien servis par la formule du tarif. La suppression de ce dernier inciterait les individus à confier leurs épargnes aux institutions qui, elles, ne les réinvestiraient pas nécessairement au Québec.

De plus, le financement public des PME, qui est présentement à l'étude, exige la présence de maisons québécoises solides et pouvant assurer une grande diffusion des titres. Les marchés primaire (souscription) et secondaire (transactions) sont suffisamment concentrés à Toronto pour qu'on ne vienne pas encore supporter ce mouvement par la suppression de tarifs uniformes.

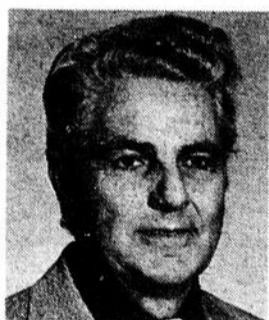
La détarification, soutient l'Accovam, entraînera au Québec les mêmes effets nocifs que l'expérience Mayday tentée aux États-Unis il y a quelques années, soit la succursalisation et l'apparition des "discount brokers".

ANDRÉ HAINS

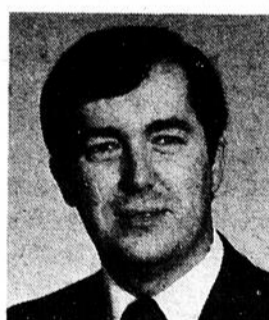
MARINE INDUSTRIE LTÉE NOMINATIONS



Jean-Roch Brisson



Hector Perreault



Jean-Yves Leblanc



José Pereira

Le Président du Conseil d'administration de Marine Industrie Ltée, M. Guy Coulombe, annonce les nominations suivantes au sein de l'équipe de direction de la compagnie: le Président et Directeur général, M. Jean-Roch Brisson, est nommé Président et Chef de la direction de MIL. L'actuel Vice-président de la division hydro-électrique, M. Hector Perreault, accède au poste de Vice-président exécutif et Chef des opérations; il devient également membre du Conseil d'administration et du Comité exécutif de MIL. La vice-présidence de la division hydro-électrique et la responsabilité de Marine Industrie (Montage) Ltée sont confiées à M. Jean-Yves Leblanc qui continuera en même temps d'assumer la présidence de Sométal Atlantic Ltée. Le nouveau poste de Vice-président au développement de l'entreprise a été confié à M. José Pereira.

Les changements et nominations ci-haut mentionnés sont entrés en vigueur le 1^{er} novembre et s'inscrivent dans le cadre du plan de développement de la compagnie.

Rappelons que MIL est un complexe industriel diversifié qui regroupe, outre la division hydro-électrique, deux autres importants secteurs d'activités, soit la division navale et industrielle et la division des wagons, dont les vices-présidences sont assumées respectivement par messieurs Guy Véronneau et Donald Guévremont.

Nouveau film: "The Neighbour"

Même si le marché du financement de film s'est complètement effondré au cours de la dernière année, la maison de courtage **Bell Gouinlock** offre des unités du film "The Neighbour" dont le tournage vient de commencer. Pour vendre ces unités, le courtier mise sur la renommée du producteur, **M. Claude Léger**, qui a fait un succès de ses derniers films.

Le prix de chaque unité est de 5 000\$ et le total de l'émission devrait rapporter 5 250 000\$.

Le nouveau film de M. Léger met en vedette **George Segal** et **Irene Cara**. Les scènes sont tournées à New York et à Montréal.

"The Neighbour" est en fait un drame psychologique qui débouche sur une intrigue policière. Dans deux appartements voisins vivent des personnes dont l'univers est complètement différent. D'un côté de la cloison, un chômeur de 55 ans, désabusé de la vie, vit

dans la misère et n'a pour compagnon qu'une petite chienne qu'il adore. De l'autre côté du mur, deux couples de jeunes qui ne vivent que pour la musique, l'amour et l'exubérance. Un jour, la chienne meurt empoisonnée. Le chômeur se venge mais c'est quelqu'un d'autre qui est accusé du crime...

Contrairement à beaucoup d'autres films dont la qualité de l'équipe de production laissait à désirer, celle de "The Neighbour" comprend des professionnels qui ont fait leurs preuves. Le producteur **Claude Léger** est à l'origine de "Lucky Star" et de "The Odyssey of the Pacific". Le réalisateur et scénariste **Max Fisher** a déjà été conseiller de **Cecil B. de Mille**, producteur de "Land of the Pharaohs" et "The Ten Commandments". **François Prottat**, directeur de la photographie, a travaillé avec **Roger Vadim** dans "French Kiss" et avec **Gilles Carle** dans "Fantastica", "La tête de Normande St-Onge" et "Les Plouffe". Enfin, le compositeur **Art Phillips** a écrit de la musique pour **Robert Charlebois**, **Gino Vannelli** et **Gilbert Bécaud**.

Pour l'investisseur le

film est un abri fiscal qui arrive à point en cette fin d'année. De plus, le prospectus indique que 100% des premiers revenus iront au remboursement des sommes versées par les détenteurs d'unités. Quand tous les investisseurs auront été remboursés, ils auront droit à 50% des revenus subséquents.

Bref, tous les ingrédients du succès sont là; cependant, un spéculateur doit tenir compte du fait que dans l'industrie du film, il y a rarement de demi-

mesure: si le film réussit, il peut multiplier de 4 à 10 fois sa mise. Si le film est un échec, sa perte peut être totale. Sur 10 films produits, un ou deux sont des succès, deux ou trois parviennent à peine à faire leurs frais et les autres valent ce que rapporte une salle vide...

Turbo: fort potentiel

Turbo Resources (4,90\$; fourchette 12,50\$ - 4\$) se transige

presque à sa valeur aux livres, ce qui est une anomalie pour une compagnie d'exploration pétrolière tout en conservant de solides assises dans des secteurs connexes à l'exploration. Merland produit actuellement 65 millions de pieds cubes de gaz naturel par jour. Cette production atteindra 100 millions au mois de décembre et sera portée à plus de 125 millions à la fin de 1982.

L'acquisition de Merland par Turbo change dramatiquement l'aspect

NORMAND LASSONDE

Investisseurs, passez à l'action!



Obtenez des actions de la Banque Nationale à des conditions très intéressantes et bénéficiez d'avantages fiscaux pour l'année 1981.

Si vous êtes actionnaire de la Banque Nationale et désirez profiter des avantages fiscaux conférés par le RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC (REAQ), prenez connaissance des conditions offertes par la Banque dans le cadre de son Régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions.

Par ce Régime de la Banque, vous pouvez:

1. réinvestir automatiquement les dividendes versés sur vos actions admissibles* dans de nouvelles actions ordinaires au prix de 95% du cours moyen du marché;
2. acheter des actions ordinaires de la Banque, au prix de 100% du cours moyen du marché, à raison d'un montant minimum de \$100 par versement, jusqu'à concurrence de \$5 000 par trimestre.

Ces acquisitions d'actions se font sans frais de courtage ni d'administration.

Ces options sont doublées d'avantages extrêmement intéressants. Entre autres, vous pouvez obtenir pour l'année 1981 des déductions d'impôt pouvant aller jusqu'à 20% de votre revenu annuel gagné, maximum de \$15 000, en enregistrant vos actions dans un REAQ avant minuit le 31 décembre 1981.

Si vous n'êtes pas encore actionnaire de la Banque Nationale et si vous désirez le devenir et ainsi profiter d'un placement intéressant, communiquez avec votre courtier ou avec le secrétariat de la Banque Nationale, au (514) 281-3385 ou (514) 281-6312, ou avec l'Agent du Régime, la Compagnie Montréal Trust, à l'adresse suivante:

Division des transferts de valeurs mobilières
C.P. 1900, Succursale B
Montréal (Québec)
H3B 3L6

Téléphone: (514) 861-1681, poste 146 ou 147

*Actions admissibles: actions ordinaires et actions privilégiées de toute catégorie ou de toute série admises au Régime par les administrateurs de la Banque.

BANQUE NATIONALE

Nous, on s'en occupe.



CONCORD

COLLECTION PRESTIGIEUSE DE MONTRES



J. OMER ROY ET FILS LIMITÉE

1658 avenue du Mont-Royal Est

Montréal

527-2951

527-0673

Joalliers depuis 62 ans

LES TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt en vigueur le 17 novembre 1981

Depôts	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Commerce	Banque de Montréal	Banque Mercantile	B.N.E.	Banque Nationale	Banque Royale	Banque Toronto-Dominion	C.P. St-Alphonse Youville	Fed. C.P. Desjardins de Québec	Fed. Caisse Etabl.	Credit foncier	Fiducie du Québec	Fiducie Populaire	Fiducie Pret & Revenu	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Montreal Trust	Morguard	Trust General	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie
Epargne stable	14	14-3/4	14-3/4	14-3/4	—	14-3/4	16-1/4	14-1/2	14-3/4	11	14-3/4	17-1/4	—	—	—	14-1/2	18	14-3/4	—	14-3/4	—	17-1/4	14-3/4	—
Int. quoti.	17	9-1/2	13-3/4	13-3/4	—	13-1/2	15-1/4	13-3/4	14-3/4	10-1/4	13-3/4	—	—	—	—	14-1/4	16-1/2	13-3/4	—	13-1/2	—	—	14-1/4	—
Dépôts à terme: Min. 5 000 \$																								
30 à 59 jours	15-3/4	16	16-3/4	15	15-3/4	15-1/2	15	15-3/4	15-1/4	15	15-1/2D	16	16	16	16-1/2	16	15-1/4	16	15-7/8	15-1/2	16-1/4E	16	16	16
60 à 89 jours	15-1/2	15-1/2	16-3/4	15	15-1/2	15-1/2	15	15-1/2	15-1/4	15	15-3/4D	16	15-3/4	16	16	15-1/2	15-1/2	15-3/4	15-3/8	15-1/2	—	15-1/4	15-3/4	15-1/4
90 à 119 jours	15	15-1/4	16-3/4	15	15-1/4	15-1/4	15	15	15-1/4	15	15-1/2D	16	15-1/4	16	15-1/2	15-1/4	15-1/4	15-1/4	15-1/4	15	—	15	15-1/4	15
120 à 179 jours	15	15-1/4	16-1/2	15	15	15	15	15	14-3/4	15-1/4	15-1/2D	16	15	16-1/2	15-1/2	14-1/2	15-1/4	15-1/4	15-1/8	15	—	14-1/2	15	14-1/2
180 à 269 jours	15	15-1/4	16-1/2	15	15	15	15	15	14-3/4	15-1/4	15-1/2D	16	15	16	15-1/4	14-1/2	14-3/4	15	15-1/8	15	—	14-1/2	15	14
270 à 364 jours	15	15-1/4	16-1/2	15	15	15	15	15	14-3/4	15-1/4	15-1/2D	16	15	16	15-1/4	14-1/2	14-1/2	15	15-3/8	15	—	14-1/2	15	14
Dépôts à terme (intérêt annuel): Min. 1 000 \$																								
1 an	15	16	16-1/2	15	15	15-1/4	14-3/4D	15	15	16-1/4	16-1/2	16	16-1/4	16-1/2	16-3/4	16-1/2	16-3/4	16	16-3/4	16-1/2	16-3/4	16-1/2	16	16-1/4
2 ans	15	15-1/4	16-1/2	15	15	15-1/4	15-1/4D	14-3/4	15	15-3/4	15-3/4	15-1/2	16-1/2	16-1/4	16-1/2	16-1/2	16-1/2	16	16-3/4	16-1/4	16-3/4	16-1/4	16	16-1/4
3 ans	15	15-1/2	16-1/2	15-1/4	15	15-1/4	15-1/4D	14-3/4	15	15	15-3/4	15	16-1/4	16-1/4	16-1/4	16-1/2	16-1/2	16	17	16	16-3/4	16-1/4	16	16-1/4
4 ans	15	15-1/4	16-1/4	15-1/4	15	15-1/4	14-3/4D	14-3/4	15	—	15-3/4	14-1/2	16-1/4	16-1/4	16	16-1/4	16-1/2	15-3/4	17	15-3/4	16-3/4	16	16	16-1/4
5 ans	15	15-1/4	16-1/4	15-1/4	15	15	14-3/4D	14-3/4	15	—	15-3/4	14-1/2	16-1/2	16-1/4	16	16-1/2	16-1/2	15-3/4	17	15-3/4	16-3/4	16	16	16-1/4

A- Intérêt semi-annuel B) 90 jours seulement C) Minimum 500.00\$ D) Minimum 1.000.00\$ E) 10.000\$ et plus

Prêts	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Commerce	Banque de Montréal	Banque Mercantile	B.N.E.	Banque Nationale	Banque Royale	Banque Toronto-Dominion	C.P. St-Alphonse Youville	Fed. C.P. Desjardins de Québec	Fed. Caisse Etabl.	Credit foncier	Fiducie du Québec	Fiducie Populaire	Fiducie Pret & Revenu	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Montreal Trust	Morguard	Trust General	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie	
Hypothèques conv.																									
1 an	—	18-1/2	19-1/4	18-1/4	—	18-1/2	18-1/4	18-1/4	18-1/4	3-18-3/4 6-18-1/2	19	18-1/2	19-1/4	18-1/2	18-3/4	19	18-1/2	18-1/2	18-3/4	18-1/4	6 mois 19-1/2	18-1/2	18-1/4	18-1/2	
2 ans	—	—	—	18-1/4	—	18-3/4	18-3/4	—	18-1/4	—	19-1/4	18-3/4	18-3/4	18-3/4	19-1/2	—	—	—	18-3/4	18-1/4	—	—	18-1/2	18-3/4	
3 ans	—	18-3/4	19-1/2	18-1/4	—	18-3/4	18-3/4	18-1/2	18-1/4	—	19-1/4	18-1/4	18-3/4	19-1/2	—	18-3/4	—	—	18-3/4	18-1/4	—	—	18-1/2	18-3/4	
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	18-1/2	18-1/4	—	—	18-3/4	18-1/4	
5 ans	—	—	19-3/4	18-1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	18-1/2	18-1/4	18-3/4	18-1/4	18-3/4	18-3/4	
Hypothèques commerciales:																									
1 an	—	18-3/4	19-3/4	—	—	—	—	—	—	3-19-3/4 6-19-1/2	20	19-1/4	19-3/4	—	18-3/4	19-1/4	—	—	19	18-1/4	—	—	18-1/2	18-1/2	18-3/4
2 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19	18-1/4	—	—	18-3/4	18-3/4	
3 ans	—	18-3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19	18-1/4	—	—	18-3/4	18-3/4	
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	18-3/4	18-1/4	—	—	19	18-1/4	
5 ans	—	18-3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	18-3/4	18-1/4	—	—	19	18-3/4	
Prêts personnels	23* et plus	21-1/4 24*	21-1/2*	21-1/2*	—	21-3/4 23-1/2*	21-1/2* et plus	20-3/4* 22-3/4	21-3/4*	22-1/4**	21	20-1/2**	—	—	—	—	—	21-3/4	—	—	—	—	22-3/4	—	

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein *Assurance-vie incluse ** Ass.-vie & invalidité incluses.



Gouvernement du Québec
Conseil exécutif
Secrétariat au développement scientifique

PROGRAMME EXPÉRIMENTAL DE SOUTIEN À L'EMPLOI SCIENTIFIQUE

Chercheurs dans les Entreprises et Centres de recherche privés.

Objectif: Le programme a pour but de favoriser l'engagement de professionnels pour des emplois en recherche et développement. Ces emplois sont également accessibles aux hommes et aux femmes.

Admissibilité: Le candidat devra détenir son dernier diplôme universitaire en sciences naturelles ou en génie depuis moins de trois (3) ans, être citoyen canadien ou immigrant reçu, être résident du Québec et avoir une bonne connaissance du français.

Nature de l'emploi: Cet emploi devra ajouter au personnel scientifique et technique déjà en place dans l'entreprise. Chaque candidature devra être présentée par une entreprise du secteur manufacturier ou celui des services qui s'engage à garder le titulaire à son service pendant trois (3) ans dans des emplois en recherche et développement. Dix emplois seront disponibles pour la première année de fonctionnement du programme.

Financement: Le Secrétariat au développement scientifique versera une allocation équivalente à 70% du salaire pour la première année d'engagement d'un candidat et à 30% pour la deuxième année. Cette allocation-salaire n'est pas transférable.

Au cas où, au cours des deux premières années, l'entreprise décide de ne pas garder le chercheur à son emploi, elle devra rembourser la portion de l'allocation correspondant au temps qui reste à courir avant le terme prévu.

Modalité de participation: L'entreprise devra démontrer qu'il s'agit bien d'un emploi additionnel et fera parvenir sa demande (il n'y a pas de formulaire) au Bureau de la Science et de la Technologie. Cette demande comprendra de plus, le curriculum vitae du chercheur et exposera précisément le programme de recherche auquel il participera ainsi que les responsabilités qu'il assumera.

Les demandes seront étudiées dès leur réception et les allocations seront accordées au fur et à mesure des disponibilités du programme.

Pour tout renseignement, veuillez communiquer avec le:
Bureau de la Science et de la Technologie,
1020, St-Augustin,
Edifice D, 7e étage,
G1R 5J1
Tel.: 643-3008

Les taux hypothécaires sont rendus à 18,25%

La baisse du taux d'escompte de la Banque du Canada la semaine dernière de 17,62 à 16,13% a entraîné la baisse tous les taux d'intérêt affichés par les institutions financières.

Les taux à l'épargne semblent toutefois avoir baissé plus rapidement que les taux sur les prêts, avec le résultat que l'écart entre les taux au crédit et au débit s'est élargi dans plusieurs institutions.

À l'épargne, le meilleur taux est affiché par Fiducie Guardian avec un intérêt quotidien rapportant 18%. C'est cependant la Banque de Commerce qui offre les meilleurs taux sur les certificats de dépôts à court terme de 5 000\$ et plus.

Les Fiduciaires sont les plus généreux dans les certificats de dépôts de 3 à 5 ans.

Comme la semaine dernière, il y a beaucoup d'écart entre les taux des différentes institutions financières pour des produits identiques. Il est donc plus important que jamais de magasiner.

Du côté des prêts, plusieurs banques, caisses et sociétés de fiducie ont baissé leurs taux sur les emprunts hypothécaires. Le meilleur taux est de 18,25% pour une hypothèque conventionnelle d'un an. Les taux des hypothèques de 5 ans sont sensiblement les mêmes. Encore là, il y a beaucoup d'écart d'une institution à l'autre et il est sûrement très important de consulter plu-

sieurs prêteurs avant de décider de l'institution où il est préférable de financer sa propriété.

Il ne faut pas oublier toutefois que les coûts d'un financement hypothécaire dépassent le seul coût de l'hypothèque et qu'il faut aussi prendre en considération les frais de localisation, d'évaluation et de notaire. Il est donc important de tenir compte de ces frais connexes si vous songez à changer d'institution lors du refinancement de votre propriété.

Du côté des prêts personnels, seule la Banque Continentale prête à un taux inférieur à 20%. Les autres institutions ont réduit leur taux, mais, encore là, il y a beaucoup d'écart de l'une à l'autre.

Les certificats de dépôt garanti du Trust Général: un mode d'épargne



supérieur où chacun trouve son avantage.

16 1/2%
Intérêts versés annuellement.
Période de 1 an.
Dépôt minimum 500\$.

D'autres certificats à des taux différents sont offerts pour des périodes allant de 30 jours à 5 ans. Taux sujets à confirmation.

Demandez le poste 2000

Montréal/University 871-7200
Montréal/Place Ville-Marie 861-8381
Outremont 739-3265

Vous pouvez obtenir notre dépliant et notre carte de taux dans nos succursales de courtage immobilier.



TRUST GENERAL

Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec. Membre de la Société d'assurance-dépôts du Canada.

LA BOURSE

VARIATION DES INDICES

	16 nov. 81	9 nov. 81	Var.	Haut	Bas
TSE - 300	1869.01	1924.57	-55.56	2393.33	1752.70
Mtl - Composé	306.78	312.85	-6.07	375.70	293.97
Dow Jones - 30 ind.	845.03	855.21	-10.18	1024.05	824.01

METEAUX PRECIEUX ET DOLLAR

	16 nov. 81	9 nov. 81	Var.	Haut	Bas
Or (Londres) US\$	404.25	429.75	-25.50	539.50	392.50
Argent (Londres) US\$	8.29	9.11	-0.82	16.35	8.20
Dollar can. US\$	84.22 ^c	83.84 ^c	+ 0.38	84.67 ^c	80.43 ^c

LES AFFAIRES

Samedi 21 novembre 1981 35

COUP D'OEIL SUR LE MARCHÉ

Les mauvaises nouvelles ont le dessus

Tel que prévu la semaine dernière, la bourse a fait un plongeon important au cours des derniers jours, effaçant en deux jours les gains réalisés lors des deux dernières semaines.

Chose curieuse, cette chute survient au moment où banques américaines et canadiennes annoncent une réduction de leurs taux d'intérêt. Aux États-Unis, le taux privilégié est maintenant de 16% à 16,5%. Normalement, une baisse des taux fait remonter la bourse. Alors comment expliquer cette baisse?

Pour répondre à cette question, il faut faire un retour en arrière et réétudier la grammaire de la bourse. Historiquement, le cours des actions suit le cours des profits des compagnies. L'investisseur mise sur les actions d'une compagnie dans l'espoir que la compagnie réalisera des profits substantiels, compensant ainsi les ris-

ques d'investissement. Or, si les profits baissent, l'investisseur perd donc un assèchement de la liquidité du marché. Les vendeurs prennent le dessus sur les acheteurs et les cours tombent.

Dans le présent cas, même une bonne nouvelle comme la descente des taux d'intérêt ne suffit pas à contrebalancer un facteur aussi négatif que la baisse des profits. Ces dernières semaines, un nombre important de compagnies ont annoncé que les profits du troisième trimestre avaient reculé d'une façon significative.

Comme cette baisse des profits touche aussi bien les entreprises installées aux États-Unis que celles du Canada, la réaction des milieux boursiers de New-York et de Toronto a été la même.

Au Canada, le problème s'est aggravé davantage du fait du nouveau budget fédéral. Ce budget contient une disposition qui heurte de front l'ensemble du marché boursier. En effet, jusqu'à maintenant, les investisseurs pouvaient déduire de leurs revenus les frais d'intérêt payés sur leurs emprunts pour gagner des revenus de placement. Or, selon les nouvelles règles, l'investisseur pourra déduire des frais d'intérêt contre les seuls revenus de placement reçus dans une année. L'excédent des frais d'intérêt non déduits pourra être considéré comme une perte de capital et admis à la déduction maximale de 2000\$ contre les autres revenus.

Pour gagner quelques dollars de plus, le gouvernement fédéral a donc

imaginé d'engraisser la caisse de l'Etat sans trop mesurer l'impact d'une telle mesure. Alors qu'aux États-Unis, en Angleterre et même en France, les frais d'intérêt sont considérés comme des dépenses d'affaires pour gagner un revenu, le Canada a choisi d'innover dans sa façon de "faire payer les riches". La réaction a été immédiate. La Bourse de Toronto a chuté, perdant 52 points en une seule journée. Merlin l'Enchanteur en sera quitte pour demander aux pauvres de financer les projets risqués puisque les riches viennent de lui indiquer qu'ils ne veulent plus être les dindons de la farce. Les investisseurs se tourneront donc vers les "blue chips", ces placements sûrs qui n'obligent personne à se mouiller et qui paient des dividendes.

Pour fins de stratégie, les investisseurs auront intérêt à réexaminer l'endroit où ils font leurs transactions. A cause de cette mesure, la Bourse de Vancouver devient extrêmement vulnérable puisque de 80 à 90% des compagnies qui y sont cotées sont des valeurs spéculatives qui nécessitent des financements risqués.

A la Bourse de Toronto, les valeurs spéculatives représentent environ 50% des titres cotés. Dans ce contexte, c'est la Bourse de Montréal qui offre les meilleures garanties de stabilité puisqu'en proportion, les "blue chips" y sont plus largement représentés.

Dans l'immédiat et pour les prochaines semaines, il faut s'attendre à une baisse marquée de la bourse pour trois raisons: la première,

c'est que les investisseurs qui jouent sur marge avec de l'argent emprunté vont liquider leurs positions parce qu'ils n'ont plus avantage à les maintenir en sachant qu'ils ne pourront pas déduire les frais d'intérêt comme avant. Deuxièmement, on approche de la période où les investisseurs perdants vendent leurs titres pour prendre une perte fiscale contre leur impôt de 1981. Enfin, à cause de la non déductibilité des taux d'intérêt, ceux qui hésitaient à prendre une perte fiscale choisiront de vendre malgré tout puisque c'est la dernière année qu'ils pourront affecter les frais d'intérêt contre leurs gains.

NORMAND LASSONDE

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 13 novembre 1981

A-B		C		D		E	
Volume	Haut Bas Clot Var	Volume	Haut Bas Clot Var	Volume	Haut Bas Clot Var	Volume	Haut Bas Clot Var
A.G.F.M	5900 56 1/2 5 1/2 5 1/4 7 1/2 5 1/4	Bary Expl	10000 24 19 20 164 5	CIL pr	100 30 30 30 -4 37 30	C Utl 7.30	3490 113 12 1/2 13 18 11 1/2
AZL Res	100 32 1/2 32 1/2 32 1/2 -5 1/2 38 32 1/2	Basic Res	8600 56 1/2 5 1/2 5 1/2 14 450	CME Res	24600 155 135 150 495 85	C Utl 7.40	1450 22 1/2 21 1/2 21 1/2 21 1/2
AMCA Int	18806 22 1/2 20 1/2 21 1/2 + 3/4 27 1/2 18 1/2	Bathurst P	400 58 1/2 8 1/2 8 1/2 11 1/2 8 1/2	Cad Frv	43521 13 1/2 12 1/2 13 1/2 18 1/2 7 1/2	C Utl 7.50	1300 20 1/2 20 1/2 20 1/2 20 1/2
Abtl Prce	6144 22 20 1/2 22 + 1 1/2 32 1/2 19 1/2	Baton B	3701 56 1/2 6 1/2 6 1/2 + 1/4 9 6	Cad Frv D	29613 56 1/2 6 1/2 6 1/2 + 1/4 8 1/2 5	C Utl 8.00	550 5 1/2 5 1/2 5 1/2 5 1/2
Abtl 7 1/2 p	1080 22 1/2 27 1/2 28 1/2 + 1 1/2 39 27	Bav Mills	1600 56 1/2 5 1/2 5 1/2 - 1/4 10 6	Calvrt D A	14550 350 275 325 - 35 8 275	C Utl 8.10	2800 5 1/2 5 1/2 5 1/2 5 1/2
Abtl 10	322 22 1/2 37 37 1/2 + 1 1/2 50 36	Becker B p	200 14 1/4 14 1/4 14 1/4 16 1/2 12 1/4	Calvrt D B	14350 350 310 310 - 65 7 1/2 310	C Utl 8.20	12800 64 60 64 + 1 345 50
Acklands	440 14 14 14 16 13 1/2	Belding	500 175 175 175 275 175	Calvrt	63600 65 56 58 - 5 300 56	Canbra	2800 2 1/2 2 1/2 2 1/2 + 1/4 11 6 1/4
Adanac M	11400 111 98 100 - 7 425 85	Bell Canad	559171 119 1/2 18 1/2 19 1/2 + 1 20 16 1/2	Camelch	1015 5 5 5 9 1/2 165	Canvay Res	12800 64 60 64 + 1 345 50
Advocate	17200 80 60 60 - 225 20	Bell A pr	214 55 1/2 55 1/2 57 1/2 58 1/2 50 1/2	Camflo	25395 495 455 455 - 40 9 1/2 430	Canron A	19780 17 16 16 1/2 + 1/4 20 1/4 15 1/4
Aero E	9300 56 1/2 6 1/2 6 1/2 6 1/2 6 1/4	Bell B pr	250 55 1/2 57 1/2 57 1/2 58 1/2 52 1/2	Camp RL	58370 19 1/2 19 1/2 19 1/2 24 1/2 16 1/2	Canusa	26800 225 211 211 - 24 470 210
Agassiz	26680 90 68 90 + 20 135 60	Bell C pr	1125 51 1/2 18 1/2 19 1/2 + 1 23 1/2 17 1/2	Camp Res	400 58 1/2 8 8 - 1 1/2 20 7 1/2	Canusa w	10100 64 60 61 - 4 190 50
Agnico E	35820 59 1/2 8 1/2 8 1/2 - 3/4 18 1/2 8 1/4	Bell D pr	400 58 1/2 58 58 + 4 59 51 1/2	Campeau	2800 11 10 10 1/2 + 1/4 16 1/2 9 1/2	Car	16460 56 5 1/2 5 1/2 + 1/2 8 1/2 5
Agra Ind A	2300 58 1/2 8 1/2 8 1/2 + 1/4 10 1/2 6 1/2	Bell 2.28	150 52 28 28 + 3/4 30 25	Camro	38100 125 100 125 + 15 360 100	Car A	9450 56 5 1/2 5 1/2 + 1/2 8 1/2 5
Akarfich	5600 85 80 80 - 5 260 80	Bell 1.80	5625 515 14 1/2 14 1/2 + 1/4 19 13	Can Cem	34041 11 1/2 11 11 1/2 + 1/4 16 1/2 10 1/2	Car OK	47407 55 1/2 48 5 1/2 + 5 7 1/2 460
Albany	35000 110 109 + 5 330 80	Bell 1.96	6425 22 1/2 22 23 + 1/4 23 20	C Cem 6 1/2	3441 11 11 11 1/2 + 1 13 11 1/2 8 1/4	Car A p	570 19 1/2 19 1/2 19 1/2 + 3/4 22 14 1/2
All Energy	69720 119 17 1/2 17 1/2 - 1/4 31 19	Bell 2.05	24600 20 1/4 19 1/2 20 + 1 22 1/2 17 1/4	C Cem 2 p	2933 11 1/2 11 1/2 11 1/2 + 1/4 17 1/2 11	Car B p	725 22 18 1/2 22 + 3/4 25 18 1/2
Alfa Nat	4145 22 26 1/2 26 1/2 - 1/4 31 19	Bl Hawk	5500 27 25 27 + 1 98 22	CCem 2 p	3441 11 11 11 1/2 + 1/4 17 1/2 11	Carma B 1/2	2000 11 1/2 11 1/2 11 + 1/4 19 10
Alcan	206804 227 25 1/2 26 1/2 - 1/4 47 1/2 23 1/2	Biltmore I	200 27 1/2 27 1/2 27 1/2 12 1/2 7	Can Cem r	394499 12 10 11 11 10 10	Carma B	49181 11 1/2 10 1/2 11 1/2 + 1/4 20 1/2 7 1/2
Algo Cent	235 116 1/2 16 1/2 + 1/4 24 15 1/4	Black Phot	4850 27 25 27 + 1 98 22	Can Cem r B	159504 11 10 10 1/4 + 1/4 16 1/2 10	Carma cvp	13500 11 1/2 15 1/2 15 1/2 - 3/4 22 12 1/2
Algomna St	16300 544 42 43 1/2 49 1/4 37 1/4	Blackwood	1400 300 295 300 + 5 5 1/2 275	CDC 1980	45325 16 1/2 15 1/2 16 + 1/4 23 1/2 14 1/2	Carolin M	27200 22 20 1/2 20 1/2 + 1/4 43 13
Algomna St p	7595 118 1/2 17 1/2 17 1/2 - 1/4 23 1/2 16 1/2	Blake Res	26050 55 1/2 450 485 - 52 9 375	Can Mall	2765 33 1/2 32 33 1/2 + 2 1/2 46 1/2 31	Car	200 190 190 190 260 150
Alum 3rd p	4500 220 1/2 20 1/2 20 1/2 - 1/2 24 19 1/2	Bluesky	52072 420 390 405 - 52 9 375	C Nor West	17391 32 1/2 31 31 1/2 + 1/4 43 27	Celanes	8385 59 1/2 9 1/2 9 1/2 + 1/4 14 1/2 9 1/2
Amcan	800 215 205 205 - 20 445 175	Bombdr A	5948 56 54 54 + 1/2 16 1/2 10 1/2	CanP Ent	132503 18 1/2 18 1/2 - 3/4 27 1/2 17 1/2	Celanes 1 p	600 27 1/2 27 1/2 27 1/2 + 3/4 10 1/2 6 1/2
Am Eagle	44562 345 300 315 + 15 5 1/2 240	Bombdr B	400 11 1/4 11 1/4 11 1/4 + 1/4 16 1/2 9 1/2	C Packers	2591 31 30 30 1/2 + 1/2 37 29 1/2	Celan 175 p	610 11 1/2 12 1/2 12 1/2 - 1/4 16 1/2 12 1/4
Am Leduc	26400 45 43 43 - 2 120 40	Bonanza Oil	14476 430 370 380 - 10 12 315	Can Perm	1530 335 35 35 35 19	Cent Pat	3800 380 380 380 18 350
Andres W A	450 11 1/2 11 1/2 11 1/2 + 1/4 17 1/2 10	Border C	1900 240 235 235 + 10 470 225	CS Pete	12270 57 1/2 6 1/2 6 1/2 - 1/4 15 1/2 5 1/4	Centrl Tr	3995 58 1/2 7 1/2 8 1/4 + 1/4 12 1/2 7 1/4
Andres W B	150 112 12 12 - 1/2 17 1/2 10	Bow Vly	46643 18 1/2 17 1/2 18 1/2 + 1/4 25 1/2 13 1/4	Can Trust	7664 28 28 28 + 2 34 25 1/2	Ceres Res	55500 270 250 250 - 10 380 240
Ang CT 4 1/2	2400 116 1/2 16 16 1/2 + 1 16 1/2 11 1/2	Bow Vly 7	2800 58 68 68 + 2 90 54	C Utl 7.1	3986 20 20 20 + 1/4 23 1/2 14 1/2	Chancellor	16600 225 200 200 - 25 65 165
Ang CT 265	450 220 19 1/2 20 26 19 1/4	Bow Vly 8	60250 58 6 1/2 7 1/2 + 1 12 1/2 5	C Utl 7.2	200 20 20 20 + 1/4 23 1/2 14 1/2	Charter OI	400 122 122 122 + 1 320 100
Ang CT 290	420 22 1/2 20 1/2 21 1/4 28 1/2 19 1/2	Brascan	16550 112 11 1/2 11 1/2 - 1/4 18 1/2 10 1/2	C Utl 7.3	509 32 1/2 31 1/2 - 1/4 43 20	Cherokee	30076 56 1/2 6 1/2 6 1/2 11 410
Ang CT 315	400 21 1/2 21 1/2 21 1/2 30 20 1/2	Brascan B	239 24 1/4 24 1/4 - 3/4 35 1/2 24 1/4	C Utl 7.4	269 31 27 1/2 31 - 1/4 43 20	Chib Kay	53599 23 20 20 - 3 67 19
Ang D Gld	6902 85 70 70 - 5 460 50	Brascan C	6700 18 1/2 17 1/2 18 1/2 + 1/4 23 1/2 17	C Utl 7.5	569 33 27 1/2 31 - 1/4 43 20	Chiffan D	21351 19 1/2 18 1/2 18 1/2 + 1/4 30 1/2 15 1/4
Ang U Dev	3750 120 111 116 - 2 279 100	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	Canaxed	18450 264 240 254 + 14 390 200	Chiffan B	1700 54 1/2 46 1/2 46 1/2 - 3/4 58 45
Anthes	8600 230 215 225 - 5 290 215	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CC Arrow	3000 54 52 52 + 2 210 47	Chimo	2000 200 200 200 425 156
Arbor C	900 340 360 38 + 35 5 1/2 300	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CC Man X	2600 110 10 10 10 13 1/4 9 1/4	Chrysler	2993 55 475 480 - 20 9 1/4 465
Argosy	2000 33 33 33 - 2 159 30	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CC Man Y	62400 11 11 11 - 1/4 13 1/2 10 1/2	CHUM	225 514 14 14 16 1/2 14
Argus	5280 34 33 33 - 2 159 30	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CC Nat	2600 110 10 10 10 13 1/4 9 1/4	CHUM B	10300 14 14 14 + 1 15 1/2 13
Argus 250 p	300 518 18 18 24 17 1/2	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CC Nat 8.50	1550 22 1/2 22 1/2 - 1/2 27 1/2 8 1/2	Clarion	32750 40 360 385 + 15 9 1/2 260
Argus 260 p	661 118 1/2 17 1/2 18 1/2 + 1 24 17 1/2	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	C Ocdntl	13350 11 12 1/2 12 1/2 + 1/4 18 1/2 10	Coastal A	6800 56 1/2 5 1/2 5 1/2 + 1/4 15 1/2 5 1/4
Argus B pr	715 519 17 1/2 19 + 1 1/4 25 16 1/4	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL A p	207190 33 1/2 33 1/2 - 1/4 46 1/2 32 1/2	Coin Lake	14278 10 10 10 - 9 175 40
Argus C pr	7372 55 450 5 1/4 7 1/4 375	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL A d	500 27 1/2 7 1/2 7 1/2 + 1/4 8 1/2 7	Comapex	23200 110 104 100 + 1 365 87
Asamera	17520 512 1/2 12 1/2 12 1/2 9	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL p	1000 27 1/2 7 1/2 7 1/2 + 1/4 8 1/2 7	Comesa	1500 85 75 85 305 70
Asbestos	54680 226 19 1/2 19 1/2 - 17 45 19 1/2	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL 4 p	1000 27 1/2 7 1/2 7 1/2 + 1/4 8 1/2 7	Cominco	36001 55 1/2 48 1/2 48 1/2 - 2 72 43 1/4
Asoc Porc	4426 55 450 465 - 10 13 1/2 280	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL 4 d p	1000 27 1/2 7 1/2 7 1/2 + 1/4 8 1/2 7	Cominco A	1800 18 18 18 24 18
Astral	16255 55 420 5 1/4 5 1/2 305	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL 4 d p	1000 27 1/2 7 1/2 7 1/2 + 1/4 8 1/2 7	Cominco B	1800 18 18 18 24 18
Atco I	54140 58 7 7 - 1/4 11 1/2 6 1/2	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL 4 p	1000 27 1/2 7 1/2 7 1/2 + 1/4 8 1/2 7	Cominco C	36001 55 1/2 48 1/2 48 1/2 - 2 72 43 1/4
Atco II	29030 57 7 1/4 7 1/4 - 1/4 11 1/2 6 1/2	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL 4 p	1000 27 1/2 7 1/2 7 1/2 + 1/4 8 1/2 7	Cominco D	1800 18 18 18 24 18
Atl C Cop	1500 105 100 100 + 14 180 85	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL 4 p	1000 27 1/2 7 1/2 7 1/2 + 1/4 8 1/2 7	Cominco E	36001 55 1/2 48 1/2 48 1/2 - 2 72 43 1/4
Atlas Yk	94984 70 59 60 - 10 210 50	Brcsn 1981	600 52 1/2 20 1/2 21 24 1/2 20	CPL 4 p	1000		

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Con Gas A, Con Gas B, Con Glass, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include DRG A, Dalco Pet, Dalmir C, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Dalmir C, Dalmir B, Dalmir A, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Dalmir A, Dalmir B, Dalmir C, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Dalmir C, Dalmir B, Dalmir A, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include HCL Hldg A, HCL Hldg B, HCL Hldg C, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include H Group A, Hardee, Hard Crp A, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include H Group A, Hardee, Hard Crp B, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include H Group A, Hardee, Hard Crp C, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include H Group A, Hardee, Hard Crp D, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include H Group A, Hardee, Hard Crp E, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include H Group A, Hardee, Hard Crp F, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include McPhar, Melcor, Mentor, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include McPhar, Melcor, Mentor, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include McPhar, Melcor, Mentor, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include McPhar, Melcor, Mentor, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include McPhar, Melcor, Mentor, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include McPhar, Melcor, Mentor, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

Table with columns: Volume, Hour, Bas, Clot, Var, Hour, Bas. Rows include Rnchmn A, Rnchmn B, Ranger, etc.

TORONTO

1981									
Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut
TrAlta 1.40	7269	\$18 1/8	17 1/8	+1	22 1/2	13 1/2			
TrAlta 12	10400	\$24 1/4	24 1/4	+1/4	24 1/4	21 1/2			
TrCan PL	7276	\$22 1/4	20 1/2	+1 1/2	27 1/2	19 1/4			
TrP 2.80 p	1220	\$23	22 1/2	+1/2	27 1/2	19 1/4			
TrP 2.65 p	275	\$68 1/4	68	+1/4	67	59			
TrP 2.50 p	825	\$44	44	+2	50 1/4	40			
TrP 1st p	3000	\$46 1/4	45 1/2	+1/2	50 1/4	44			
TrP 1st E	2550	\$46 1/2	44 1/2	+1/2	51	41			
TrnsPac	19733	415	375	-9%	5 1/4	210			
Tricentrol	1550	\$12 1/2	11 3/4	-1/2	19 1/4	8 1/2			
Tricam	45300	\$11 1/2	10 3/4	-1/2	16 1/4	9 1/2			
Tricam wf 9	1500	\$16 1/4	15	-1/4	22 1/2	15			
Trin Chib	18750	25	17 1/2	-2 1/2	75	17 1/2			
Trinity Res	34975	\$14 1/4	13 1/2	-1/2	22 1/2	10			
Trizec Crp	26104	\$25 1/2	24	-1/2	33 1/2	20			
Turbo	66780	55	425	+440	-10	12 1/2	400		
Turbo sp	9800	55	450	+50	20	22 1/2	425		
Turbo 8 1/4	400	\$12 1/2	12 1/2		17	12			
Turbo 10 1/2	1100	\$16 1/4	15 1/4	-1/2	20 1/4	14 1/2			
Turbo wf	3900	325	275	-25	5	10 1/4	215		
Twin R B	8100	55	435	+5	80	5	290		
UAP A	100	\$27	27		27	23			
Ulster Pet	260219	274	221	-235	-35	67 1/2	190		
Ultramar	5700	\$11	10 3/4	-1/4	15	7 1/8			

1981									
Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut
Unicap S	3500	325	325		435	300			
Unicap F A	3691	490	400	-90	11	400			
Unicap F B	591	400	400		-100	11	400		
Unicap wf	1000	20	20		+5	6 1/2	15		
Unicap 10	700	\$17 1/2	12 1/2	-1/2	16 1/2	12 1/2			
Un Carb	10338	\$15 1/2	15 1/2	+1/2	14 1/2	14 1/2			
Union Gas	89628	\$9 1/4	9	-1/4	13 1/2	8			
UGAS 5 1/2	2100	\$20	19 1/4	-1/2	28	22 1/2			
UGAS 6 pr	795	\$21 1/2	21 1/2	-1/2	30	21			
Un Asbestos	2100	\$8 1/8	8	-1/8	13 1/4	6			
Un Cdn Shar	1400	\$20 1/2	20	-1/2	21 1/4	18			
Un Canso	13444	\$14 1/4	12 1/4	-1 1/2	30	12 1/4			
Un Corp	240	\$24	24		+1 1/2	30 1/2	19		
Un Corp p	220	\$10	10		15	12			
Un Corp sp	354	\$12	11 1/2	-1/2	15	11 1/2			
Un Fm Mgt	200	55	5		+3	6 1/2	5		
Un Keno	3930	\$18 1/2	17 1/2	-1/2	24 1/4	14			
Un Siscoe	15156	\$8 1/2	7 1/2	-1/2	12 1/2	7			
Un Tire	500	\$50	150	150		275	135		
Un Uburn	16400	\$14 1/2	14 1/4	-1/4	14 1/4	9 1/4			
UWbn OP	1200	\$31	31		32	30			
Un Wstn AG	19700	105	85	-90	+5	275	80		
VS Serv	4475	\$8 1/4	8 1/4		12	7 1/2			
Van Der	100	475	475		-25	7 1/2	475		
Venpower	900	115	115		115	210	115		

1981									
Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut
Verstl CI A	28355	\$14 1/2	13 1/2	-1/2	18 1/2	10 1/2			
Verstl CI B	8910	\$14 1/2	13 1/2	-1/2	18 1/2	10 1/2			
Verstl Cor p	7350	\$10 1/2	10 1/2		+1/2	13	9 1/2		
Verstl wf 2	3496	\$12 1/4	11 1/4	-1/2	16 1/4	9 1/4			
Vestron	27750	\$22 1/2	19 1/2	-3 1/2	24 1/2	18 1/2			
VG Trstco	5600	\$6 1/2	5 1/2	-1/2	8 1/2	5 1/2			
Villcentre	5400	420	395	-25		300			
Vulcan Ind	24310	\$8 1/4	7 1/4	-1/2	10	400			
Waiax A	6814	\$11	10 1/2	-1/2	14	9 1/2			
Walker R	26690	\$22 1/2	21 1/2	-1 1/2	35 1/2	20 1/2			
Walker 9	110	\$29 1/4	29 1/4		+1/4	48 1/2	27 1/4		
Walker 7 1/2	52815	\$22 1/2	21 1/2	-1 1/2	32 1/2	18			
Wardair	14010	\$6 1/2	6	-1/2	14 1/2	5			
Warren	46966	155	120	-15	6 1/2	110			
Warrington	109800	125	101	-116	+16	159	82		
Wasabi	9200	80	75	-5	245	60			
Weldwood	375	\$21 1/2	21 1/2		+3 1/2	19 1/2			
Westburne	103180	\$27 1/4	24 1/4	-3 1/2	34 1/2	21 1/4			
Wcoast PI	17700	\$17 1/4	16 1/4	-1/2	25	16 1/4			
Wcoast T	53358	\$12 1/4	11 1/4	-1/2	15 1/4	10 1/4			
Wcoast 8 1/2 p	100	\$41	41		50	41			
Westfield	12400	145	130	-140	+10	415	80		
Westport	21900	170	150	-159	-1	270	130		
Westgroth	12300	175	150	-155	-35	5 1/2	150		
Westmin	7670	\$8	7 1/4	-1/4	14	6 1/4			

1981									
Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut
Westmin p	10150	\$18 1/8	17 1/2	-1 1/2	25 1/2	16			
Westmin r	10200	175	150	-150	-20	7 1/2	150		
Weston	9184	\$34 1/4	32 1/4	-2 1/4	34 1/4	31 1/4			
Wstm 4 1/2 p	1150	\$46	45	-46	-1/2	54	45		
Wstm apr	160	\$46	46		-1/2	60	44		
Wharf	100	315	315		-25	8	280		
Whim Creek	4000	81	75	-75	-10	235	60		
Whonak A	202303	\$6 1/4	6	-1/4	16 1/4	6			
Wiltonour	1200	475	430	-430	-45	11 1/2	350		
Wilco	9700	35	31	-31	-2	110	24		
Willroy	13323	\$6 1/4	6	-1/4	14	5			
Win-Eld	7100	29	26	-27		133	24		
Woodward A	7300	\$14 1/4	13 3/4	-1/4	19	13 1/4			
Wr Haro	200	280	280		-30	7 1/2	280		
Yk Bear	9700	\$7 1/2	6 1/2	-1 1/2	10 1/2	5 1/4			
Y Lambert	59176	31	20	-25	-15	112	20		
Y Rusel 9 1/4	100	\$14	14		-3	18 1/2	12		
Y Rusel 170	400	\$11 1/4	10 1/4	-1/2	15 1/4	10			
Zephyr	12000	210	190	-200		470	180		

Trust Units									
BBC R un	3284	\$14	13 1/4	+1	15 1/4	11 1/4			
C Perm un	11975	\$7 1/4	6 1/4	-7 1/4	+7 1/4	8 1/4	6		
C Realty u	2255	450	405	-450	40	5 1/4	400		

MONTRÉAL

1981									
Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut
Agnico E	900	\$8 1/4	8 1/4	-3/4	\$18 1/8	8 1/4			
Alfa energ	1000	\$18 1/4	18 1/4		\$25	16 1/4			
Alican	86276	\$27	25 1/4	-26 1/4	+1/8	\$42 1/2	22 1/4		
Aldona	2322	48	45	-45	+5	106	40		
Algoma	400	\$43 1/8	43 1/8	+1/4	\$48 3/8	38			
Amca Int	2270	\$21 1/4	20 1/4	-21 1/4	+1/4	\$27 1/8	19		
Asbestos	1131	\$26	24	-24	-12	\$45 1/8	24		
B C Forst	100	\$12	12		+1/4	\$24	11 1/4		
B C Phone	2850	\$15 1/8	14 1/4	-15 1/8	+1	\$16 1/4	14		
BP Can	7040	\$34	31	-31 1/4	-2 1/4	\$59 1/8	29		
Boue Cont B	6800	\$9 1/8	7 1/8	-9 1/8	+2	\$13 1/4	6 1/2		
B Mercan	8400	\$16 1/8	15 1/4	-16 1/8	+3/8	\$26	15 1/8		
BMC A	65785	\$27 1/8	26	-26 1/4	+3/8	\$33 1/8	22 1/4		
BMO A	400	\$27 1/8	26	-26 1/4	+3/8	\$34 1/4	25 1/4		
Banc NS	18625	\$29	28	-28 1/4	+2 1/4	\$34 1/4	23 1/8		
B Epargn	3875	\$12 1/2	12	-12 1/2	+1/2	\$19 1/2	10		
Boue Nat	84854	\$10 1/8	9 1/4	-10 1/8	+1/4	\$15 1/2	9 1/2		
Bq Nat A	2600	\$22 1/2	22	-22 1/2	+3/8	\$31 1/8	22		
Bq Royale	56789	\$27 1/8	25 1/8	-26 1/2	+3/8	\$32 1/2	24 1/8		
Baton A	3000	\$6 1/2	6 1/2	+1/4	\$7	6 1/4			
Bell Can	125973	\$19 1/4	18 1/8	-19 1/4	+1/4	\$20	16 1/8		
Bell pr G	1500	\$23 1/4	23 1/4	+1 1/4	\$23 1/4	20 1/4			
Bell pr H	2300	\$20	19 1/2	-20	+1 1/4	\$22 1/4	17 1/4		
Bluewater	2088	\$9 1/2	9 1/2		\$18	8 1/4			
Bomb A	1509	\$13 1/8	12 1/2	-13 1/8	+3/8	\$16 1/8	10 1/2		
Bomb B	950	\$12	11 1/4	-12	+1/4	\$16	9 1/4		
Bow Val	27515	\$18 1/4	17 1/4	-18 1/4	+1/2	\$25 1/2	13 1/4		
Bow V Rs	12000	\$7 1/2	7 1/2	+1/4	\$12 1/2	5 1/4			
Brascan A	6489	\$25 1/2	25	-25 1/2	+1/4	\$37	23 1/4		
CAE Ind	11451	\$10 1/8	10 1/8	+1/8	\$11 1/8	7 1/8			
CIL	100	\$30	30		\$37	29 1/2			
Cda Frwv	2500	\$13 1/4	12 1/4	-13 1/4	+2 1/4	\$17	12 1/4		
Cda Cem	6875	\$11 1/2	11 1/2		\$16 1/2	10 1/4			
CdaLaf Rt	86407	12	10 1/2	-12	+1/2	12	10 1/2		
C Marconi	100	\$35	35	+1	\$35	21 1/2			
Cda Pack	713	\$30 1/4	30 1/4		\$35 1/2	20 1/4			
Can Devlp	174	\$10 1/4	10 1/4		\$15 1/4	10 1/4			
C South R	50	\$75	75		\$85	64			
C Imp Bk	11894	\$31	29 1/2	-30 1/2	+1 1/2	\$32	25 1/4		
Clmp pr B	1955	\$24 1/2	23 1/2	-24 1/2	+1 1/2	\$25 1/2	20		
Cd Imp Wt	1000	\$9 1/4	9 1/4		\$9 1/4	5 1/2			
CP Ltd	47998	\$39 1/8	38 1/8	-39 1/8	+3/8	\$55	37 1/8		
CP Pr B	1200	\$7 1/8	7 1/8		\$7 1/8	6 1/8			
C Tire A	18820	\$35 1/4	35 1/4	+3/4	\$36 1/2	30 1/4			
Canon A	1050	\$16 1/4	16 1/4	+1/4	\$20 1/8	15 1/4			
Cantol	350	200	200		300	200			

VANCOUVER

Valeurs						INDUSTRIELLES						DEVELOPPEMENT						Valeurs						INDUSTRIELLES						DEVELOPPEMENT						Valeurs						INDUSTRIELLES						DEVELOPPEMENT					
Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
Stork wt	41500	6	4	5	-1	Amhkw	4000	85	80	85	+5	Can gold	4000	40	40	40		Expo oil	4000	14	14	14		Kerry	1000	35	35	35		Orbex	1000	100	100	100		Stbrst	9500	170	150	160													

Assurance-vie Desjardins

Une institution de premier rang au Québec

Elle assure au Québec plus de personnes que toute autre compagnie d'assurance-vie et elle est au premier rang pour le total des assurances en vigueur sur la vie des Québécois.

Sa gamme variée d'assurances et de rentes lui permet de répondre à tous vos besoins de protection individuelle et collective.

À la caisse, au travail ou au foyer, elle est accessible sur l'ensemble du territoire du Québec.

Une institution qui grandit et nous en sommes fiers.

mouvement desjardins

FONDS MUTUELS

Institute	11.13	United Bond	11.13
RoyFund	4.49	RoyFund Inc	4.49
AGF Group	9.87	Universal Group	14.89

LES AURIFERES

Fermeture Afrique du Sud (Adr's \$U.S.)

Offre	Dem.	Chan.	
Anglo. Amr. Gold	86%	87%	+%
Blyvooruitzicht	11%	11%	+%
Bracken	2%	2%	inch.
Buffelsfontein	37	37%	+%
De Beers Cons	6%	6 1/4%	+%
Doomfontein	17%	18%	inch.
Driefontein Cons.	24%	24%	+%
Durban Deep	20%	21%	+%
E.R.P.M.	13%	14	+%
Elsburg	2%	3	inch.
Free State Geduld	33%	33%	+%
Groothoek	8	8%	+%
Harmony	12%	13%	inch.
Jartebeesfontein	50	52	+%
Kinross	12	12 1/2	+%
Kloof	26%	26 1/2	+%
Leslie	2%	2%	inch.
Libanon	17%	18%	+%
Loraine	3%	3%	inch.
Manisvale	2%	3	inch.
President Brand	36%	37	+%
President Steyn	29%	30%	+%
Randfontein	56	58	+%
Rustenburg Platinum	4%	4%	+%
S.A. Land	4	4%	inch.
St. Helena	33	33%	+%
Southvaal Holdings	30	31	+%
Shifontein	15	15%	+%
Voa. Reef	62%	63%	+%
Venterspost	10%	10%	+%
Welkom	11%	11%	inch.
W. Rand-Cons	2%	2%	+%
West Areas	4%	4%	+%
West Deep	34%	35%	+%
West Holdings	52%	53%	inch.
Winkelhoek	26	27	+%
Wir Micel	1%	1%	+%

Par F.H. Deacon, Hodgson Inc.

LES METAUX

MARCHE DE LONDRES, PRIX EN STERLING PAR TONNE METRIQUE

FERMETURE	
CUIVRE et CATHODES	
comptant	866-867
a terme	890 50-891
ventes	4,375 tonnes
CATHODES (qualite superieure)	
comptant	895 50-896
a terme	
ventes	50,250 tonnes
ETAIN (qualite ordinaire)	
comptant	8343-8345
a terme	8655-8660
ventes	11,925 tonnes
ETAIN (qualite superieure)	
comptant	8343-8345
a terme	8655-8660
ventes	aucune
PLOMB	
comptant	343-344
a terme	358-358 50
ventes	43,625 tonnes
ZINC	
comptant	458 50-459 50
a terme	473-473 50
ventes	67,175 tonnes
ALUMINIUM	
comptant	569-570
a terme	592 50-593
ventes	27,775 tonnes
NICKEL	
comptant	2645-2655
a terme	2695-2698
ventes	1,794 tonnes

Attendez avant de plonger, le marché boursier baissera encore

■ La bourse n'a pas tardé à faire connaître son verdict.

Au lendemain du budget, un vendredi 13, l'indice de la Bourse de Toronto tombait de plus de 39 points pour clôturer la semaine à 1,921,81. A l'ouverture des marchés lundi matin (le 16), les mêmes indices ajoutaient une trentaine de points de pertes additionnelles, ne laissant présager rien de bon pour les jours à venir.

Le budget ne vient donc rien modifier au scénario qui semble se dessiner pour les prochains mois. L'économie est définitivement engagée dans une récession dont personne ne peut encore prévoir ni la sévérité ni la durée.

Face à une telle perspective, l'enthousiasme boursier s'éteint. Il y aura certes des soubresauts, mais la majorité des experts s'accordent pour prédire qu'on ne reverra pas un marché haussier avant le printemps de l'année prochaine. L'auteur du **Polymetric Report**, M. **Picton Davies**, prévoit qu'il faudra attendre mai 1982 avant de réellement profiter des aubaines boursières.

Les taux d'intérêt

Un seul élément positif à ce noir tableau: les taux d'intérêt. Après avoir atteint un niveau record de 22,75%, le taux préférentiel se situe maintenant à 18% et la descente pourrait fort bien se maintenir pour encore quelques semaines.

L'effet sur la valeur du portefeuille a été instantané et, comme nous le soulignons dans **LES AFFAIRES** du 14 novembre, il devance maintenant les indices boursiers.

La semaine dernière le portefeuille a fait un autre bond pour atteindre 27 231,61\$, évaluation la plus élevée depuis la mise en place du portefeuille, le 29 mai 1981.

Le portefeuille s'est

Nombre d'unités	Description	Coût à l'unité (\$)	Valeur au coût (\$)	Prix au marché à l'unité (\$)	Valeur au marché (\$)	Taux de dividendes ou d'intérêts (%)	Revenus annuels projetés (\$)
10.000\$	Canada, 9,50% 1er octobre 2001	59,66\$	5 966,00\$	67,50\$	6 750,00\$	9,50%	950,00\$
40.000\$	Canada, 14,75%, 1er juillet 1986/93	99,02\$	39 609,06\$	102,25\$	40 900,00\$	14,75%	5 900,00\$
100	Gaz Métropolitain actions ordinaires	5,00\$	500,00\$	4,75\$	475,00\$	0,40%	40,00\$
200	Echo Bay Mines act. privilégiées, div. cumulatifs de \$3.	16,62\$	3 323,75\$	15,50\$	3 100,00\$	3,00%	600,000\$
200	Nova, An Alberta Corp. priv. conv. en 518 act. ordinaires	30,50\$	6 100,00\$	25,25\$	5 050,00\$	1,64%	326,00\$
(31,412,57\$)	Emprunt auprès du courtier à un taux de 19%	100,00\$	(31,412,57\$)	100,00\$	(31 412,57\$)	19,00%	(5 968,39\$)
TOTAL DU PORTEFEUILLE			24 086,24\$		(1) 27 231,61\$		1 847,61\$

(1) Comprend les intérêts courus sur les Canada au montant de 2,369,18\$
Performance du portefeuille: 29 mai au 6 novembre 1981 — 8,93% vs Bourse de Toronto — 18,95%

apprécié de 8,93% depuis cette date, tandis que l'indice de la Bourse de Toronto, (TSE 300) a reculé de 18,95%, un écart substantiel de 27,88%.

Si le portefeuille profite aujourd'hui pleinement de la stratégie qui consistait à concentrer les placements dans les obligations, il en est tout différemment en ce qui concerne les titres boursiers.

Malgré que la prudence et la modération aient présidé au choix de chacun, tous sans exception pénalisent actuellement la performance globale du portefeuille. Une consolation toutefois en ce que la mise de fonds est de loin moins importante que celle que nous avons consacrée aux obligations.

Avec un nouvel achat de 100 actions privilégiées d'Echo Bay Mines, comportant un dividende cumulé annuel de 3,00\$ par

action, les achats boursiers totalisent 9 923,75\$. La valeur au marché de ces placements n'est que de 8 625,00\$, une perte de 1 300,00\$. Ce bilan négatif résulte principalement du recul du prix des actions convertibles de **Nova, An Alberta Corporation**. Comme il ne s'agit pas d'un placement à court terme, il nous faudra patienter encore un peu de temps en espérant que la baisse des taux d'intérêt profite à ce titre dont les perspectives à plus long terme sont excellentes.

La baisse des taux d'intérêt au cours des dernières semaines ne favorise pas seulement nos obligations. Les revenus annuels projetés du portefeuille totalisent maintenant 1 847,61\$, ce qui représente une amélioration appréciable sur la semaine dernière alors que nous ne disposions que de 1 262,92\$, une fois les charges d'intérêt reflétées.

La bourse

L'indice de la Bourse de Toronto a repris un peu plus de 6,00% des pertes enregistrées au moment de la dégringolade de septembre. Nous avons fait allusion à cette reprise en souli-

gnant qu'elle serait vraisemblablement de courte durée.

A l'examen de la performance des indices depuis le 28 septembre jusqu'au 16 novembre, vous pourrez remarquer que les pétroles ont

maintenant cédé la place à plusieurs secteurs d'activités.

Les pipelines avec une avance de 15,38%, les services publics (plus 12,74%), l'immeuble et la construction (plus 12,54%), le secteur des banques et des sociétés de fiducie (plus 11,58%) démontrent dorénavant plus de vigueur que les pétrolières.

Le secteur des ressources naturelles montre des signes inquiétants de faiblesse, quoique ceci ne soit pas surprenant compte tenu des perspectives. Loin d'effacer les pertes de septembre, les mines et métaux ont ajouté près de 4,00% à leurs pertes, accusant un recul de 25,68% depuis le début de l'année. Les aurifères traînent toujours de la patte avec une baisse de 36,99% depuis le 1er janvier, tandis que les produits forestiers se portent toujours aussi mal (baisse de 26,16%).

A cause de ces faiblesses, maintenant évidentes pour tout le monde, beaucoup sont tentés de faire immédiatement le plongeon pour éventuellement profiter de la prochaine hausse. Ce geste, à mon avis, serait prématuré. Il sera plus profitable d'attendre, pour ceux qui maintiennent des dépôts à terme.

VARIATIONS DES INDICES DE LA BOURSE DE TORONTO

	2 janv. au 25 sept. 81	1 sept. au 25 sept. 81	28 sept. au 16 nov. /81
Mines et métaux	-21.75%	-15.35%	- 3.93%
Or	-31.12%	-17.13%	- 5.87%
Pétroles	-27.17%	-38.87%	+ 11.09%
Produits forestiers	-16.21%	-15.51%	- 9.95%
Consommation	-22.45%	-16.78%	+ 9.30%
Industriels	-10.97%	-12.20%	+ 3.57%
Immeuble et construction	-2.41%	-25.71%	+12.54%
Transport	-3.68%	-9.14%	- 7.40%
Pipeline	-22.53%	-18.71%	+15.38%
Service public	-19.06%	-7.20%	+12.74%
Communications	-29.31%	-6.30%	+10.37%
Commerce de détail	-11.68%	-10.57%	+ 7.96%
Finance	-20.90%	-7.75%	+11.58%
Société de gestion	-32.63%	-17.00%	+ 4.55%
INDICE TSE 300	-28.55%	-17.59%	+ 6.03%

GEORGES GRATTON



Courtier en valeurs mobilières et agent de change Burns Fry, Limitée.

SALON DE LA PME 1981

Comment obtenir un prêt? Pourquoi le propriétaire d'une PME doit-il consulter un avocat, un comptable? Quel est le rôle d'un conseiller en gestion, en publicité, en informatique, en design? Comment éviter une faillite? Qu'est-ce que la bourse? Pourquoi les associations professionnelles? Pourquoi et comment s'assurer? Comment améliorer la productivité? Qu'est-ce que l'informatique?... Le salon de la PME vous fournira la réponse à ces questions.



Vous êtes propriétaire d'une entreprise. Vous voulez vous lancer en affaires, acheter ou vendre une entreprise. Vous cherchez le meilleur financement possible et celui qui sera taillé à votre mesure. Une franchise vous intéresse mais vous hésitez encore un peu. On vous a souvent parlé de planification, de gestion mais c'est imprécis. La publicité, oui, mais comment et à quel prix.

Voilà quelques unes des questions qui seront traitées au **Salon de la PME** qui se tiendra les 28 et 29 novembre prochains à l'Université du Québec à Montréal.

On le sait, dix-neuf entreprises sur vingt ferment leurs portes en moins de dix ans parce qu'elles n'ont pas profité des conseils qui leur sont disponibles. Une

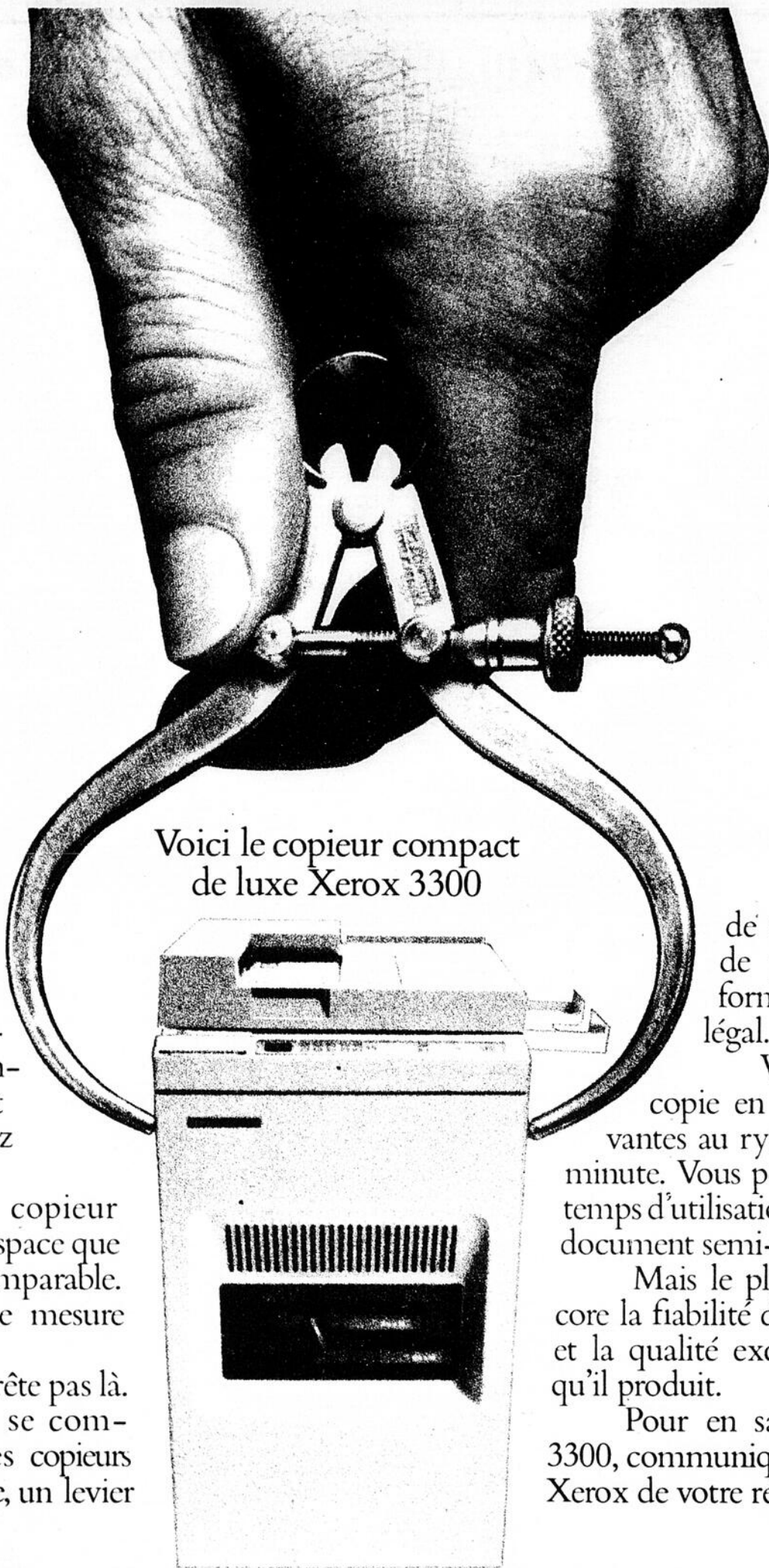
cinquantaine de spécialistes, banquiers, experts de toutes catégories se sont associés au Programme de Formation de l'Homme et la Femme d'Affaires de l'Université du Québec à Montréal pour répondre à vos questions, pour aider les entrepreneurs, les bâtisseurs, les patrons de petites et moyennes entreprises. Les plus grands noms de la finance et des affaires seront au rendez-vous.

Le **Salon de la PME** n'est pas une foire. C'est une affaire sérieuse où les plus grandes banques et les meilleurs conseillers ont préparé au delà de 175 conférences et présentations. C'est un endroit où le chef d'entreprise peut rencontrer, en toute intimité, les plus grands conseillers et puis... c'est gratuit. Tous les aspects de la gestion y seront discutés.

Université du Québec à Montréal
1495 rue St. Denis, Montréal

Samedi, 28 novembre: 11:00 à 23:00 hres
Dimanche, 29 novembre: 11:00 à 18:00 hres

Entrée gratuite



Voici le copieur compact
de luxe Xerox 3300

L'utilisation judicieuse de l'espace a sa place partout. C'est d'autant plus vrai dans les petites entreprises. Voilà pourquoi nous vous invitons à comparer notre copieur compact 3300 à celui que vous utilisez présentement.

Pour commencer, le copieur Xerox 3300 occupe moins d'espace que tout autre copieur compact comparable. Rien d'étonnant puisqu'il ne mesure que 26 pouces de large.

Mais la différence ne s'arrête pas là.

Le copieur Xerox 3300 se compare avantageusement à des copieurs deux fois plus gros. Par exemple, un levier

de sélection vous permet de passer facilement du format lettre au format légal.

Vous obtenez la première copie en 5 secondes et les suivantes au rythme de 23 copies à la minute. Vous pouvez même réduire le temps d'utilisation grâce à un aménagement semi-automatique facultatif.

Mais le plus important, c'est encore la fiabilité du copieur Xerox 3300 et la qualité exceptionnelle des copies qu'il produit.

Pour en savoir davantage sur le 3300, communiquez avec le représentant Xerox de votre région.

COMMENT MESURER LA VALEUR D'UN COPIEUR COMPACT.

XEROX

Seule Xerox fabrique des copieurs au Canada.

Qui sont les géants qui dominent nos marchés?



DOSSIER

L'industrie agro-alimentaire au Québec

pp. 41 à 56

Une industrie vivante, prête à relever les défis

■ Nous avons voulu faire ressortir, dans le présent supplément, quels sont les principaux meneurs de jeu dans les différents secteurs de l'industrie agro-alimentaire au Québec.

Vous pourrez constater, à la lecture des textes qui suivent, à quel point dans tous les domaines des mutations profondes sont en cours. Dans certains cas, celui de l'industrie porcine par exemple, la structure de prix a fait des ravages; ailleurs, dans le sucre et le boeuf notamment, elle échappe en grande partie aux producteurs québécois qui doivent tant bien que mal s'adapter aux prix fixés ailleurs.

Le domaine de l'agro-alimentaire constitue en principe un marché stable. Tout le monde doit se nourrir et, bon an mal an, chaque québécois y consacre 20% de son revenu disponible. Au total, le marché représentait 7 milliards \$ en 1979. Les prévisions pour la décennie qui commence, contenues dans le récent document **Nourrir le Québec** du ministère de l'Agriculture, l'évalue à 10 milliards \$ en 1985, 15 milliards \$ en 1990.

Bien que l'agro-

alimentaire génère 200 000 emplois directs, soit environ 8% de tous les emplois disponibles au Québec, sa part relative du produit intérieur brut a baissé peu à peu depuis 20 ans. En 1961, en effet, l'industrie représentait 7% du PIB; sa part avait baissé à 4% en 1979.

Dans plusieurs domaines, quelques géants se disputent un marché à progression lente et ils doivent s'adapter aux goûts nouveaux des consommateurs. C'est le cas, entre autres, de la bière et des spiritueux menacés depuis quelques années par les ventes de vin, en forte progression depuis qu'il est offert dans les épiceries et dépanneurs. Cette évolution dans les goûts ne nuit toutefois pas à la production québécoise puisque, fait surprenant sur un territoire où ne poussent à peu près pas de vignes, 30% de vin consommé au Québec est fabriqué ici.

Phénomène unique

Le phénomène de la concentration joue aussi dans le commerce de détail, où **Provigo**, **Métro-Richelieu** et **Steinberg** détiennent 75% du marché. Ce phénomène est d'autant plus intéressant qu'il va à contre courant de ce qui se passe partout ailleurs en Amérique du Nord, puisqu'ici les regroupements de marchands indépendants dominent.

L'agro-alimentaire est de plus en plus un marché où prime la grosse entreprise. En juin dernier, LES AFFAIRES publiait la liste des 300 plus importantes entreprises manufacturières au Québec; une quarantaine font partie de l'industrie agro-alimentaire.

Vous retrouverez leurs noms dans les pages qui suivent. C'est le cas de **Les Viandes Lépine** dans le boeuf et le veau, de **Bexel** dans la volaille,

de **FEDCO** pour les oeufs...

Très souvent, vous constaterez que le même nom revient dans divers secteurs. **John Labatt**, dont le principal actionnaire est **Brascan**, est évidemment un des trois grands de la bière mais c'est aussi **Catelli**, **Laura Secord**, les farines **Ogilvie**, les vins **Châteauguay**, les moulées **Miracle**, etc... **Imasco**, c'est **Grissol**, **Taillefer**, **Amco**, les biscuits **Viau**...

Bien souvent aussi, la grande entreprise alimentaire a choisi de diversifier ses activités. **Molson** c'est aussi **Beaver Lumber**, (**Le Castor bricoleur**), **Willson** pour les équipements de bureau, **Seaway-Midwest**, pour l'entreposage et la distribution.

Carling-O'Keefe, qui fait partie de l'Empire **Rothman**, est propriétaire des Nordiques de Québec et des Argo-

nauts de Toronto, sans oublier les Vins Jordans et une entreprise du domaine énergétique, la **Star Oil and Gas**.

Objectif et défis

Globalement, en 1979, le Québec était auto-suffisant dans une proportion légèrement supérieure à 58%. Le ministère de l'Agriculture s'est fixé comme objectifs un taux de 63% dès 1985 et 67,5% en 1990. Si ces buts sont atteints, tous les intervenants dans l'industrie en bénéficieront, à la conditions toutefois de relever les défis posés par l'évolution des marchés.

Le sucre est menacé par le développement d'un substitut, le fructose, moins cher et employé de plus en plus dans le secteur de la transformation, qui constitue plus de 60% de son marché. Fabricants de gâteaux, biscuits, confiseries, doivent répondre aux exigences d'un public qui opte de plus

en plus pour des produits "naturels" et peu caloriques. Le boeuf est remplacé bien souvent par des produits moins chers, et le développement du "fast food" continuera à bouleverser certaines habitudes de consommation. Globalement tout le commerce agro-alimentaire doit évoluer dans un environnement démographique stagnant et face à une population qui vieillit.

Car, en dernière analyse, l'industrie agro-alimentaire est tributaire des goûts et du portefeuille du consommateur et doit faire preuve de dynamisme pour se maintenir. Comme les brasseurs, par exemple, qui ont lancé les bières "légères" dans l'espoir de séduire les athlètes du dimanche après leur séance de jogging...

**MICHEL
CLERMONT**

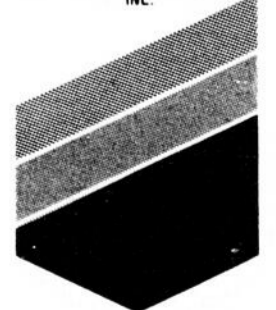
Le sens de l'équipe

Métro-Richelieu Inc. Un mouvement à caractère coopératif regroupant près de 600 épiciers indépendants propriétaires de leur commerce. Une grande équipe! Un succès qui ne se dément pas avec un rythme de progression de 25% par année et un chiffre d'affaires au détail qui atteindra \$1 milliard 250 millions en 1981.

Un style de gestion éminemment moderne grâce à une équipe jeune et dynamique. Une conception des affaires qui, de par la nature même de l'organisation, privilégie le travail en collégialité. Une expansion à poursuivre, des décisions stratégiques à prendre dans les prochaines années.



Métro-Richelieu Inc.
Un avenir qui se bâtit en équipe.



La dernière décennie a été fertile en événements dans le secteur de la distribution alimentaire au Québec.

Le début des années soixante-dix a été marqué par la désormais célèbre guerre des prix déclenchée par Steinberg. Cette société établissait ainsi une toute nouvelle stratégie de mise en marché avec sa politique de "prix miracles". Plusieurs observateurs ont alors vu dans ce geste le début de la fin pour les épiciers indépendants de la province dont le volume de ventes était trop faible pour absorber la chute radicale des marges bénéficiaires.

Or, la fin de la décennie a vu deux groupements d'épiciers indépendants effectuer des transactions majeures qui ont fort probablement mis fin à l'ère des

Trois entreprises qui fascinent toute l'Amérique du Nord

Provigo, Métro et Steinberg entament un règne de 10 ans

chaînes corporatives au Québec.

D'une part, **Provigo** a acquis **M. Loeb Ltd.**, avec sa franchise **IGA** pour certaines régions du Québec, les supermarchés **Dionne** et, plus récemment, la division québécoise de **Dominion Stores Ltd.**

De son côté, **Métro** fusionnait avec **Richelieu** pour former **Métro-Richelieu** qui, elle, annonçait dernièrement une entente de principe avec les **Epiciers-Unis** en vue de la fusion des deux entreprises.



DENIS OUELLET
Vice-président,
Lévêque, Beaubien
Inc.

En soustrayant des ventes de Provigo les ventes de ses magasins corporatifs et en suppo-

seront vendus à des épiciers indépendants, ceux-ci compteront pour environ 65% du marché sous peu.

Vigueur des indépendants

Les fusions et acquisitions ne sont pas la cause mais plutôt la résultante de la vigueur des épiciers indépendants au Québec.

Certes, un certain regroupement des épiciers était essentiel à prime abord pour parer à l'érosion des marges bénéficiaires. C'est ainsi que Provigo et Métro-Richelieu furent formées en 1970 et 1976 par la fusion de trois et de deux entreprises respectivement.

Mais ce sont les forces du marché et la capacité de ces entreprises à identifier et exploiter ces forces dynamiques qui ont propulsé les épiciers indépendants à leur place actuelle.

étaient l'antithèse du concept de "supermarché" corporatif.

À mesure qu'elles voyaient leurs ventes et leurs bénéfices affectés par les tendances primaires du marché, les chaînes accentuaient le processus en agrandissant toujours les surfaces et en exerçant un contrôle de plus en plus serré des frais de main-d'oeuvre. À l'inverse, les épiciers indépendants misaient sans cesse sur l'aspect service et service personnalisé.

Les dirigeants de Dominion Stores ont tort de jeter le blâme sur la politique gouvernementale de mise en marché de la bière et du vin pour leurs difficultés au Québec. De Toronto, où les activités de Dominion sont centralisées, il devait être difficile de bien "sentir" les mouvements du marché.

Steinberg a capitalisé sur les erreurs de Dominion et tenté de contrer le

Un produit de La Ferme c'est frais... Bien plus frais



À Montréal depuis 1927
maintenant à Québec

La Ferme St-Laurent Ltée

Montréal: 150 rue Authier, St-Laurent Tél.: 748-6731

Québec: 1196 La Canadière, Québec Tél.: 529-2168

Les détaillants

D'une part, les chaînes corporatives, elles aussi pour contrebalancer l'effet sur les bénéfices des marges réduites, fermaient leurs magasins à faible volume des milieux peuplés pour s'établir en périphérie avec des surfaces de plus en plus grandes, dans des centres commerciaux de plus en plus vastes.

Puis, apparurent les phénomènes de la femme au travail, du retour aux sources, du besoin grandissant de retrouver un milieu personnalisé, chaleureux, familial presque. Ces transformations du mode de vie

mouvement de fond en se rapprochant du consommateur (e.g. "Steinberg est de votre côté"). Elle s'est aussi diversifiée hors du Québec et dans d'autres secteurs d'activité pour contrebalancer le déclin graduel de la part de marché de sa plus importante division.

Les jeux sont faits

Les jeux sont donc faits, sauf peut-être en ce qui concerne **Hudon et Deaudelin**. Ce grossiste, propriété d'**Oshawa Group**, semble voué à être racheté à long terme,

(Suite à la page 44)

LA VENTE AU DÉTAIL EN 1981

	VENTES ANNUELLES (\$ MILLIONS)	PART DE MARCHÉ (%)
Provigo (1) (2)	2,300	30
Groupe Métro-Richelieu (2)	1,900	25
Steinberg	1,600	21
Hudon & Deaudelin (Oshawa Group)	575	7.5
Autres	1,225 (3)	16
	7,600 (3)	100%

(1) Incluant les ventes des magasins corporatifs.
(2) Valeur au détail estimée des ventes de gros.
(3) Ventes des magasins d'alimentation prévues pour 1982.

Défis multiples pour les chaînes

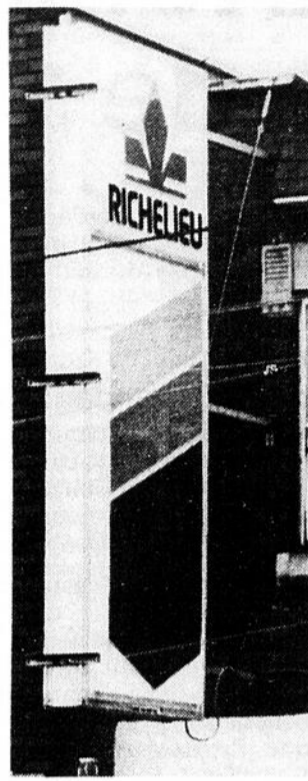
(Suite de la page 43)

étant beaucoup trop petit par rapport au trois géants. Une hypothèse intéressante regroupe Hudon et Deaudelin à Steinberg. Provigo, un grossiste, a bien acheté Dominion; alors Steinberg pourrait bien acheter un grossiste, ce qui lui procurerait peut-être la flexibilité qui lui manque au Québec. Ainsi, si les jeux sont faits, la partie entre les trois grandes corporations n'est pas terminée. Les épiciers indépendants ont aussi de nombreux défis à relever.

L'implantation inévitable des lecteurs optiques pourrait avoir un effet favorable sur les ventes de Steinberg (et des supermarchés corporatifs de Provigo) dans la mesure où l'amélioration du service aux caisses serait beaucoup plus importante dans les grandes surfaces corporatives que dans les épicerie indépendantes qui offrent déjà un service supérieur à ce niveau.

Un autre défi a trait au processus de syndicalisation des employés des épiciers indépendants.

La menace est double. Premièrement, la place importante des indépendants dans un marché à peu près statique amènera inévitablement une stagnation du volume de ventes des épiciers indépendants dans quelques années. Les épiciers devront résister à la tentation de protéger leurs bénéfices en comprimant leurs coûts de main-d'œuvre (de plus en plus syndiquée). Deuxièmement, de nombreux épiciers ont fait de petites fortunes ces dernières années. Le réinvestissement de ce capital dans d'autres unités créerait des "mini-chaînes", moins intimes et beau-



coup plus vulnérables à certains aspects négatifs de la syndicalisation.

Télé-shopping

Enfin, on doit demander quel sera l'impact sur la distribution alimentaire de l'avènement du "télé-shopping". On prévoit que vers la fin de la présente décennie, un grand nombre de foyers seront équipés de terminaux électroniques permettant de commander une foule de biens et services à distance.

Le magasin traditionnel deviendra-t-il graduellement désuet? Si oui, qui fera office de distributeur, les grossistes actuels avec leurs vastes entrepôts ou les opérateurs de grands supermarchés, alors transformés en "épicerie-mini-entrepôts" régionaux ou locaux?

Méto-Richelieu

Groupe Méto-Richelieu a sans doute été la société la plus dynamique au Québec



depuis cinq ans avec une croissance annuelle des ventes de l'ordre de 20-25%.

L'entreprise s'est graduellement transformée et a su bien adapter à sa formule coopérative un style et une structure de gestion corporative des plus modernes. Le principal défi du groupe semble être de conserver un juste équilibre entre sa formule coopérative et les impératifs de croissance d'une corporation dans un environnement de stagflation.

Provigo

Provigo a probablement été LA société de distribution alimentaire des années soixante-dix en Amérique du Nord.

Au Québec, elle a montré la voie de la survie et de la croissance aux épiciers indépendants. Son acquisition de M. Loeb en 1977 fut de plus opportune tant du point de vue stratégique que financier.

En dix ans, Provigo est passée du rang d'en-

tité négligeable à celui de troisième grossiste en Amérique du Nord. En 1982, son chiffre d'affaires devrait friser les 4,0 milliards \$, de 200 millions \$ qu'il était en 1970.

Cependant, l'acquisition récente des avoirs québécois de Dominion Stores (475 millions \$ de ventes) marque une nouvelle étape et annonce de nouveaux défis. Stratégiquement, l'acquisition de Dominion permet à Provigo d'effectuer une percée significative sur l'important marché du Montréal métropolitain. Financièrement, par contre, le coût de près de 100 millions \$ pour une opération dont la rentabilité et la qualité générale sont douteuses ne s'absorbera pas aisément dans le contexte actuel des marchés financiers.

Provigo devra aussi faire preuve d'imagination et de profondeur pour concilier son rôle de grossiste et de détaillant,

c'est-à-dire sa fonction de fournisseur aux épiciers indépendants "Provigo" et d'opérateur de supermarchés corporatifs du même nom. Essentiellement, l'image de Provigo ne devra pas souffrir des exigences de rentabilité de la division des supermarchés corporatifs.

Pour l'investisseur, le risque de voir apparaître des "conflits d'intérêt" ou encore l'effritement de l'homogénéité de l'image de Provigo est important suite au rachat des avoirs québécois de Dominion. Si on ajoute à cela le fait que la part du Québec, un marché saturé, dans les ventes totales de Provigo est passée d'environ 45% à près de 55%, on comprend encore mieux l'importance du défi.

Steinberg

La dernière décennie fut difficile pour Steinberg.

D'une part, sa division du Québec subissait les contrecoups de la montée des épiciers indépendants en plus d'être pratiquement la seule cible des syndicats.

D'autre part, les efforts de la société pour se diversifier ont souvent été malheureux, parce que mal planifiés et souvent en dehors du champ de compétence des dirigeants.

Cependant, Steinberg a su conserver une position financière solide, ce qui lui a permis récemment d'aller de l'avant avec sa nouvelle stratégie de développement, certainement plus cohérente que par le passé. En effet, les dirigeants ont établi les pôles de croissance pour les années quatre-vingt: supermarchés, restauration et immobilier.

C'est ainsi qu'on a pu assister depuis dix-huit

mois au processus de désinvestissement des activités non privilégiées et au réinvestissement du capital dans les secteurs clés, notamment avec l'acquisition de la chaîne américaine Smitty's Super Value et l'expansion de la filiale immobilière Ivanhoe aux États-Unis.

Les résultats des derniers exercices font foi du succès de la nouvelle stratégie: les bénéfices par action ont bondi de 55% pour atteindre 5,02\$.

Il reste tout de même à Steinberg plusieurs défis importants à relever. Elle se doit d'arrêter l'érosion de sa part de marché au Québec en faisant preuve d'une plus grande flexibilité que par le passé. Son implantation dans le secteur des dépanneurs (La Maisonnie) a été plus que tardive. Peut-être aussi devrait-elle songer à créer ou acquérir une opération de gros pour mieux s'adapter aux mouvements du marché. Steinberg se doit aussi de consolider sa position en Ontario, encore là par une acquisition.

Le marché québécois de la distribution alimentaire a souvent été considéré comme un des moins intéressants, du point de vue croissance, en Amérique. Certes, la croissance est inférieure à la moyenne mais c'est tout de même dans ce marché qu'opèrent trois des entreprises les plus dynamiques et fascinantes de l'industrie alimentaire nord-américaine. L'évolution de chacune de ces sociétés au cours des derniers dix ans pourrait servir d'exemple de manuel. Il est probable qu'en 1990 on dise la même chose de leur progression au cours des années quatre-vingt.

Les indépendants sont bien placés

■ "Les jeux sont faits en ce qui concerne la distribution alimentaire. Nous sommes maintenant en situation d'oligopole. Lorsqu'il y aura un groupe qui aura gagné 2% au cours des dix prochaines années ce sera un gros changement" a soutenu au cours d'une entrevue accordée aux AFFAIRES M. Jean-Claude Dufour professeur au département d'économie agricole à l'Université Laval.

"Pendant un an ou deux il va y avoir un flottement; jusqu'à ce que les choses se tassent il y

aura une grosse bataille par le biais des spéciaux. Tous les magasins qu'on verra en 1990 sont déjà construits. Au cours des dix prochaines années ça risque de bouger moins vite qu'aujourd'hui" soutient de son côté M. Gérard Virthe du groupe Cogam.

"En raison du fait que l'alimentation coûtera de plus en plus cher, les clients demanderont plus d'attention" précise de son côté M. Raymond C. Bertrand président de la Canadian Groceries Distribution Institute.

Au cours de la période

qui s'annonce, le revenu personnel n'augmentera plus au même rythme que par le passé. Alors qu'en 1970 le taux d'augmentation du revenu personnel était de 7%, il était de 6,4% en 1975. En 1980 il était tombé à 2,5% et en 1985 les projections sont de l'ordre de 2,2%.

Tout cela fait dire à M. Raymond C. Bertrand:

"Nous savons tous que ce commerce est un commerce de disette, compétitif, porté à la publicité et toujours vulnérable. Son taux

	Quebec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	C.B.	Maritimes	Canada
Chaînes								
1970	39%	65%	47,5%	45,1%	57,3%	56,8%	32,2%	52,1%
1980	39,9%	74,7%	68,2%	58,6%	65,6%	58,3%	55,2%	59,9%
Indépendants affiliés								
1970	40,6%	24,7%	44,2%	42,4%	35,5%	33,7%	20,9%	32,0%
1980	42,3%	16,2%	24,6%	26,5%	27,3%	28,3%	16,7%	26,6%
Indépendants non-affiliés								
1970	20,4%	10,9%	8,3%	13%	7,3%	9,3%	46,9%	15,9%
1980	17,8%	9,1%	7,2%	14,9%	7,1%	13,4%	28,1%	13,5%

d'augmentation en termes de dollars pour 12 mois se terminant le 1er août 1979, comparativement à l'année précédente se situait à

13% et ceci ne tenait pas compte des influences inflationnistes. En termes réels, cette augmentation n'était que de 2,6% et l'on prévoit au

cours des années 80, une augmentation de 2,4%. Ces données représentent des chiffres à l'envergure du Canada. Alors imaginez sans vous effrayer, la situation compétitive qui aura cours au Québec alors que l'on prévoit un taux d'accroissement de population de 2% vis-à-vis une augmentation au plan national de 8%. Il est plus que temps que les jeux soient faits."

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)

Les boulangeries québécoises ont repris la première place

Encouragés par une modeste reprise de la consommation de pain depuis deux ans, l'industrie québécoise de la boulangerie espère consolider sa position en diversifiant ses produits et en appuyant les efforts du secteur par une publicité institutionnelle axée sur le consommateur.

Avec la création relativement récente du **Groupe Unipain**, constitué originalement des entreprises montréalaises **Robin le pain Moderne** et la **Boulangerie Durivage**, l'entreprise autochtone a repris la première place que menaçaient de lui soufler des multinationales en mal d'intégration verticale.

Le Groupe Unipain forme actuellement la plus forte association de boulangeries du Québec avec un réseau de 12 établissements qui couvrent toutes les régions du Québec.

Un peu d'histoire

Au cours des années 1970, de nombreux phénomènes ont bousculé l'industrie traditionnelle de la boulangerie qui comptait au Québec 992 établissements, en 1941, selon **Statistique Canada**.

Au nombre des principales causes de mutation, on note régulièrement la restructuration du commerce au détail des aliments (les chaînes), l'apparition d'émulsifiants qui ont triplé la durée de vie du produit et enfin l'ouverture de la boulangerie de **Steinberg**, à la veille d'Expo 67, dans la Métropole.

Incapables de soutenir la concurrence des "coupeurs de prix" et de satisfaire les devis d'achats des grandes chaînes, les petites boulangeries ont été décimées. En 1971, il ne restait que 496 boulangeries au Québec et la chute s'est continuée jusqu'en 1977, avec 370 unités.

Au début de 1980, **Statistique Canada** indiquait que le nombre des établissements de boulangerie au Québec atteignait désormais 454.

Cet accroissement est le résultat d'un phénomène nouveau, soit l'apparition des boulangeries de quartier, en milieu urbain, et la présence de comptoir de boulangeries dans les grandes épiceries, explique **M. Jean-Guy Dionne**, économiste au Service des recherches économiques du **Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec**.

Ces nouvelles unités exploitent d'ailleurs le segment de la boulangerie dont la croissance est la plus rapide actuellement, c'est-à-dire les

pains "exotiques" non tranchés et de grains entiers.

À l'extérieur de ce marché restreint, cinq grandes entreprises produisent environ 65% de toute la production de pain blanc tranché du Québec. Il s'agit par ordre d'importance des groupes **Unipain**, **Steinberg**, **Samson** (Lauzon), **Weston** (Toronto) et **General Bakeries**.

Gailuron

Les lecteurs qui s'étonnent de ne pas retrouver la marque Gailuron dans la liste des principaux producteurs de pains Québécois doivent se souvenir que Gailuron est essentiellement un "Club de publicité" créé durant les années 1960 par neuf boulangeries régionales majeures désireuses de partager le coût d'une publicité nationale et de postuler des "contrats d'approvisionnement" auprès des chaînes alimentaires.

Le groupe Gailuron continue d'exister. Ses membres ont adopté une recette "normalisée" de pain qu'on veut aussi uniforme que possible à travers la province. Les neuf boulangeries du groupe appartiennent aujourd'hui à l'un ou l'autre des groupes **Samson** ou **Unipain**, à la suite de prises de contrôle.

Minoteries

Le réseau des boulangeries du Québec est approvisionné en farine dans la région de Montréal par cinq minoteries, dont la plus importante est sans conteste **Ogilvie**, une filiale de **John Labatt Ltée**.

Les autres minoteries qui opèrent essentiellement avec des céréales de l'Ouest canadien sont **Robin Hood**, filiale de **Robin Hood Multifood Ltd.**, Phoenix, filiale de **Steinberg**, **Maple Leaf**, appartenant à **Canadien Pacifique** et **Rozon**, une entreprise familiale. Le répertoire des minoteries du Québec mentionne également la présence modeste de **Vanix**, une filiale de **Culinar**, dans le



Les boulangeries

secteur de la transformation des céréales.

Concurrence

Les ventes "institutionnelles" absorbent 25% de la consommation de pain qu'on évalue à 14 livres environ par famille et par mois. La distribution à domicile perd continuellement des adeptes en raison des coûts exorbitants de la dépense d'énergie qui en découle.

C'est donc par le biais des chaînes alimentaires que les industriels de la boulangerie doivent écouler leur production. Le jeu des "escomptes spéciaux de volume" y est tellement contraignant que les boulangeries se contentent généralement d'un profit moins important que le distributeur qui assure la vente au détail, note à ce sujet **Mme Lucie Lambert** qui a réalisé un "Profil de l'industrie québécoise de la boulangerie" pour le compte du **Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec**, à la fin de 1979.

La vente à perte du pain au détail est toutefois interdite depuis novembre 1973, alors que l'Assemblée nationale a adopté une loi "protectionniste" pour mettre un terme à une pratique popularisée par **Steinberg** d'offrir le pain

réhabilité le pain dans leur régime après que les gouvernements de Québec et d'Ottawa aient réservé une bonne place au pain, comme source d'énergie et de vitamines dans leurs guides alimentaires.

On observe toutefois une augmentation plus rapide de la vente des pains de spécialité.

La publicité

C'est à la même période que les industriels ont décidé de se cotiser pour tenir une première campagne de promotion du pain intitulée "Cassez la croute". D'une durée de 13 semaines, la campagne a coûté 168 000\$.

Forts des résultats encourageants, le Comité de promotion de la boulangerie a décidé de tenir une nouvelle campagne de 400 000\$ cette année.

Les Boulangers du Québec ont décidé aussi de se donner un sigle et

de retenir les services d'une diététiste-conseil, **Mme Cécile Moslener** qui vient de mettre la dernière main à une nouvelle campagne d'information des consommateurs à l'occasion du **Salon International de l'Agriculture et de l'Alimentation** de l'automne à Montréal.

L'initiative des boulangers du Québec n'est toutefois pas supportée financièrement par le Ministère de l'Agriculture et des Pêcheries dont on espérait une contribution de 175 000\$. On a expliqué aux industriels que le gouvernement participe à ce genre de campagne seulement lorsque l'on propose aux Québécois des denrées contenant au moins 70 pour 100 de produits agricoles du Québec.

MARC

LESTAGE

(collaboration spéciale)

On nourrit bien nos gens...

depuis plus de 40 ans!

Ça fait plus de 40 ans que chez Agropur, on fait de notre mieux pour vous offrir les meilleurs produits laitiers que vous puissiez acheter. Pour vous en convaincre, pensez à des marques aussi connues que Québec, Yoplait, Oka, Vaudreuil, Crino et il y en a plusieurs autres. L'avenir? Il s'annonce meilleur encore!





Agropur, coopérative agroalimentaire, Granby, Qué.



**Vézina
Fortier et
Associés**

**INGENIEURS-CONSEILS
SPECIALISES EN AGRO-INDUSTRIE
USINES LAITIÈRES - MEUNERIES - ABATTOIRS
- USINES D'EMBOUEILLAGES - FROMAGERIES - ETC...**

3300 BOULEVARD CAVENDISH, SUITE 385, MONTRÉAL, QUÉ. H4B 2M8
Téléphone: (514) 482-3610 Téléc: 055-66419

Les bonbons résistent mal à la mode des aliments naturels

■ S'il n'en tient qu'aux manufacturiers de confitures, de marmalades et de bonbons, le marché de la confiserie est plutôt tranquille, voire stagnant, et l'avenir est aux produits "naturels".

"Il s'agit d'une industrie stagnante et il faut constamment se remettre en question" soutient **Jean Moquin** directeur du marketing chez **Henri & Fils** de Montmagny, une usine dont le groupe **Imasco** est propriétaire.

Plus que jamais les parents sont réticents à offrir des bonbons à leurs enfants et le plus bel exemple est peut-être celui de la tire de **St-Catherine** dont les ventes sont en chute libre depuis maintenant plusieurs années.

Naturellement tout l'industrie s'en ressent et les porte-parole sont d'accord: les nouvelles habitudes de consommation combinées à une inflation qui ronge le pouvoir d'achat des consommateurs affectent au premier chef l'industrie de la confiserie.

"Bien sûr les gens continuent à acheter des bonbons, en dollars ça augmente mais en

volume ça ne cesse de diminuer et plus particulièrement depuis la crise du sucre en 1974" reconnaît le trésorier de la compagnie **Trebor Canada Ltée** de Montréal **M. Michel Latour**. Puis il ajoute: "Je ne vois pas comment ce marché pourrait prendre beaucoup d'expansion au cours des prochaines années. En fait je pense qu'il sera de plus en plus difficile."

Au Québec le marché des bonbons en sacs serait de l'ordre de 20 millions \$ par année. Par opposition aux Ontariens, les Québécois sont de moins grands consommateurs de bonbons.

marché de la confiture. "Nous connaissons une légère croissance mais qui n'a rien de comparable aux augmentations de 7 à 8% que nous connaissions au début des années 1970", déclare pour sa part **Raymond Huot** directeur général des produits en pots chez **Catelli-Habitant**. "Nous sommes dans un marché qui a atteint sa maturité. Notre défi c'est de maintenir ce qui a été acquis."

"Il y a l'impact de l'inflation, par ailleurs bon nombre de ces produits étaient traditionnellement orientés vers les jeunes et cette population ne fait que dimi-

neur du marketing chez les Produits Vachon une division de **Culinar**.

Les trois grands sur le marché des confitures sont Produits Vachon (environ 20% du marché) **Catelli-Habitant** (20%), et **Kraft** (15%). Au niveau des garnitures, 90% du marché est accaparé par les deux grands que sont Vachon et Catelli-Habitant.

Au Québec, le marché des confitures est de l'ordre de 75\$ millions par année ce qui représente une proportion semblable à celle de sa population dans l'ensemble du Canada. Par contre, dans le marché des garnitures, les ventes au Québec sont de l'ordre de 5\$ millions et les Québécois sont sous-représentés par rapport à l'ensemble de l'industrie au Canada.

L'industrie de la confiture et des garnitures doit faire face non seulement à la publicité

négative à l'égard du sucre, à l'inflation mais à la concurrence de plus en plus vive qui lui est livrée

Parts de marché au Québec pour les barres régulières de chocolat (1981)

Rowntree	27%
Nielson	22%
Cadbury	17%
Lowney's	16%
Mars	8%
Hershey	4,7%
Laura Secord	4%

par d'autres secteurs de l'industrie alimentaire en général; on pense ici en particulier aux produits de substitution, comme le beurre d'arachides et les tartes prêtes à servir.

Par ailleurs, ce marché est largement dépendant des sources extérieures pour son approvisionnement. C'est le cas par exemple des fraises et des framboises. Les fraises viennent du Mexique et de la Pologne et les framboises sont importées de la Nouvelle-Zélande, de la Grande Bretagne et de la Colombie-Britannique. Cela se réconcilie mal avec les objectifs d'autosuffisance mis de l'avant par le gouvernement

québécois d'autant plus qu'on pourrait les produire ici. Deux facteurs expliquent cette situation: l'absence d'un savoir-faire adéquat pour l'entreposage et la manutention des fruits congelés et les problèmes de recrutement de la main-d'oeuvre.

Au niveau des articles de chocolat on remarque les mêmes phénomènes: stagnation des ventes en volume et engouement pour les produits naturels. On pense ici aux barres de céréales pour déjeuner, aux produits sans calories. À ce chapitre, l'industrie canadienne semble d'ailleurs accuser un certain retard par rapport à l'industrie américaine.

En ce qui concerne les parts de marché, **Rowntree** et **Nielson** dominent le marché avec 27 et 22% au niveau national. La consommation québécoise est de l'ordre de 30% du marché national.

"Au cours des dernières années, dira **M. Latour**, les prix ont augmenté plus rapidement que l'inflation. Mais la stabilisation du prix du sucre nous incite maintenant à penser que la clientèle sera encouragée à revenir".

La confiserie

Le même phénomène semble s'appliquer au côté **Peter Danis** direc-

NOURRIR LE QUÉBEC

NOURRIR LE QUÉBEC

Perspectives de développement du secteur de l'agriculture, des pêches et de l'alimentation pour les années "80"



Prix: 6,25\$

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Agriculture,
des Pêches et de l'Alimentation
Direction générale de la planification
et des études économiques

Le document "Nourrir le Québec" indique comment utiliser au maximum les ressources des secteurs de l'agriculture, de la pêche qui serviront à l'alimentation des années quatre-vingt. Il permet de mieux mesurer l'énorme potentiel dont dispose le Québec pour nourrir sa population.

En vente dans tous les comptoirs de l'Éditeur officiel du Québec et par commandes postales à l'adresse suivante: 1283, boul. Charest ouest, Québec, G1N 2C9.

Joindre un chèque ou un mandat à l'ordre du ministre des Finances du Québec.

Gouvernement du Québec
Ministère des Communications
Direction générale des
publications gouvernementales

AU SALON DE LA FEMME



LE SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

occupera une grande place

ET VOUS...

quelle place y occuperez-vous?

200.000 femmes vous attendent
du 16 au 25 avril 1982

au VÉLODROME OLYMPIQUE

Pour location d'espace:

(514) 527-8631

■ "On ne peut pas dire qu'on peut voir ce marché avec beaucoup d'optimisme" affirme Denis Bédard responsable du marketing chez les Biscuits Leclerc à Québec.

"Il faut innover ou bien on va mourir" renchérit pour sa part, Jacques Bouchard directeur des ventes et du marketing chez Lido.

En 1980, il s'est vendu 69,6 millions de livres de biscuits au Québec; une augmentation de 1% par rapport à l'année précédente...et c'était une bonne année; une année exceptionnelle depuis le milieu des années soixante-et-dix!

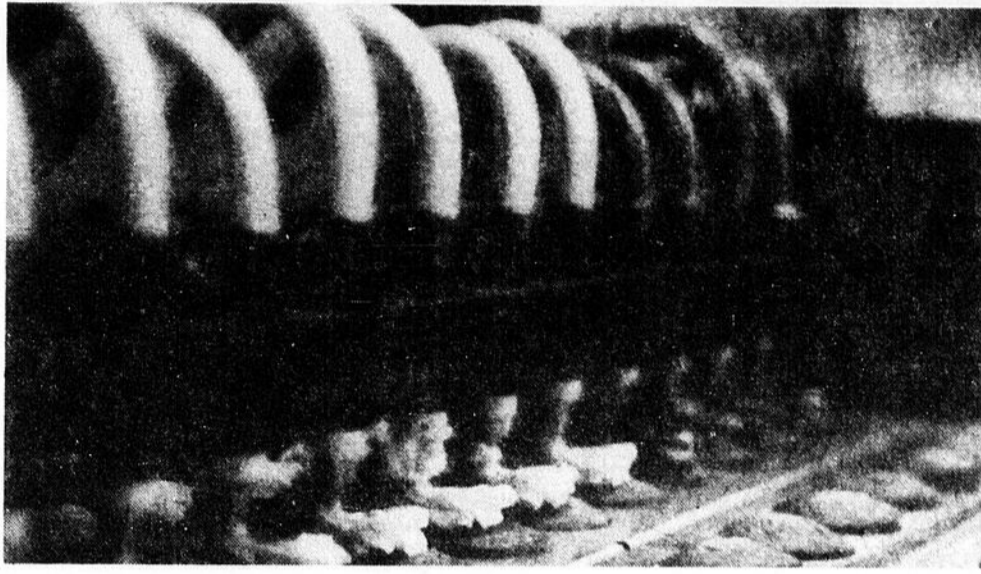
D'ici la fin de 1981, on anticipe déjà une baisse à cause du prix de la main-d'oeuvre et du coût des matières premières...

C'est dans ces conditions qu'au cours des dix dernières années, l'ensemble de cette industrie a été prise à témoin d'un bon nombre de fusions et d'achats et parfois de liquidations de biscuiteries.

Pourtant en dépit de cette conjoncture difficile, le marché du biscuit est resté important. Exception faites des viandes, c'est le troisième marché en importance au Québec, après les cigarettes et les liqueurs douces. Ainsi chaque ménage québécois dépense annuellement en moyenne, 177,54\$ pour l'achat de cigarettes; 102,78\$ pour l'achat de boissons gazeuses et 53,40\$ pour l'achat de biscuits. Les biscuits viennent avant les fromages et les céréales prêtes à servir.

Donc depuis plusieurs années plusieurs facteurs jouent contre lui...à la baisse. Le premier de ces facteurs, qui explique pourquoi cette industrie

Les petits gâteaux seront moins sucrés



Les biscuiteries

tourne à peine à 50% de sa capacité, c'est la baisse de la natalité. La moitié des biscuits sont en effet consommés par les enfants, et comme il y a moins d'enfants l'industrie est en perte de vitesse. Deuxièmement, la taille des ménages se rétrécit d'année en année. Le centre de consommation est donc moins grand. Enfin, le biscuit n'est plus le dessert des pauvres. En juillet-août 1978 le prix de vente moyen d'une livre de biscuits était de 1,16\$; il est aujourd'hui de 1,81\$. En 1978, bon nombre de marques de biscuit pouvaient se vendre à 1\$ en moyenne la livre. Aujourd'hui ce n'est plus le cas et l'inflation agit ici comme un frein supplémentaire au

développement de cette industrie.

D'autres facteurs, contribuent cependant de façon positive au développement de l'industrie. Ainsi les recherches sur le terrain sem-

Parts de marché dans l'industrie du biscuit (Québec — 1980)

Christie Brown & Company	18%
Grissol Foods (1975) Viau	15%
Associated Biscuits of Canada (David Biscuits Div.)	14%
Lido Biscuit Ltée	14%
Dare Foods Ltd	8%
Interbake Foods Ltd	6%
Biscuit Leclerc Ltée	3%
Dad's Cookies Limited	1%
Les autres	21%

blent indiquer que les biscuits pour sucrés qu'ils sont, restent mieux perçus que les gâteaux et les croustilles, qu'ils demeurent en tout état de cause un item de dépannage, qu'ils "bourrent" moins que des gâteaux et qu'ils sont toujours prêts à servir.

D'autre part, les consommateurs affichent une demande, pour les biscuits qui rappellent les bonnes vieilles recettes, qui font plus "naturel" et moins sucrés. Le problème, c'est que l'industrie arrive mal, dans l'état actuel de la technologie, à emprisonner au moment de la cuisson toutes ces saveurs, dites naturelles...et très volatiles!

"L'industrie du biscuit est une industrie stagnante. Je pense qu'il faudra beaucoup d'efforts du côté de la technologie pour répondre aux besoins de la clientèle" explique M. Jac-

trie; et c'était une innovation qui ne touchait pas les biscuits mais leur emballage!

Les compagnies ont néanmoins commencé à réagir. Christie vient d'introduire des biscuits mous, un genre de galettes enveloppées dans des sachets individuels. C'est nouveau comme approche. Culinar complète actuellement des tests dans la région de Sherbrooke pour y éprouver des galettes naturelles.

"L'industrie de la biscuiterie a beaucoup d'avenir. De toutes les catégories de dessert c'est celle qui survit le mieux sur le marché" soutient pour sa part M. Gérald Pelletier directeur-général chez Lido-Viau. "Tout simplement assiste-t-on à une immigration vers les biscuits à moins de calories."

MICHEL MORIN

(collaboration spéciale)

Christophe Van Houtte

5695A Chambord

Montreal
277-2147



Service Omniprésent

Le service de café Christophe Van Houtte est individualisé. On s'emploie à vous accommoder rapidement, efficacement et discrètement, faisant de votre pause-café une vraie détente.

Nous anticipons vos besoins et éliminons vos problèmes. Nos représentants qualifiés analysent et établissent votre programme, à savoir: de l'équipement adéquat, des quantités suffisantes, la fraîcheur du produit et une fréquence d'approvisionnement régulière.

Un coup de téléphone suffit pour vous sortir d'embarras en cas d'urgence.

Tél: 277-2147



CID et PME, deux symboles qui grandissent ensemble!



CRÉDIT INDUSTRIEL DESJARDINS INC.

Siège social
1, Complexe Desjardins
Bureau 1204
Montréal (Québec) H5B 1B2
Téléphone: (514) 281-7650
Ligne directe: 1-800-361-8421

Le boeuf: un marché où les grossistes dominent

■ Le Québec produit environ 125 millions de livres de boeuf par an et en consomme 555 millions de livres. Il doit donc recourir aux marchés extérieurs pour un peu moins de 80% de ses approvisionnements. Cette situation suffit à expliquer pourquoi les grossistes jouent un rôle prédominant dans ce secteur: en 1979, 87% du boeuf consommé au Québec passait entre leurs mains.

Au niveau des grossistes eux-mêmes, la concentration est grande puisque les dix plus importants d'entre eux contrôlent 82% du marché du gros et 72% de la distribution de boeuf au Québec. Fait à noter, de ces dix, deux seulement, **Canada Packers** et **Swift Canadian**, ne sont pas sous contrôle québécois.

Les **Viandes Lépine** étaient, en 1979, le plus important parmi les grossistes, avec près de 15% du marché de gros, suivi cependant de près par **Steinberg**, 13%, **Boeuf Mérite**, 11%, et **Canada Packers** (Montréal), 10%.

Tableau Les grossistes de viande de boeuf au Québec et leurs volumes en 1979		
Firme	Livres	%
Les Viandes Lépine Inc.	79,200,000	14,72
Steinberg Inc.	72,000,000	13,38
Boeuf Mérite (Métro-Richelieu)	58,661,000	10,90
Canada Packers Limitée	53,384,000	9,92
La Compagnie Canadienne Swift Ltée	46,768,000	8,69
Trans Canada Meat	36,700,000	6,82
Levinoff Meat Products	25,000,000	4,65
Québec Packers Inc.	23,920,000	4,45
La Cie de Boeuf de l'Est Ltée	22,358,000	4,16
SOUS-TOTAL	441,703,000	82,10
Autres	96,287,462	17,90
TOTAL	537,990,462	100,00

Source "Le réseau décisionnel en agro-alimentation au Québec en 1979". CPDQ

Les fournisseurs

Les grossistes québécois s'approvisionnent en boeuf surtout dans l'ouest du Canada, qui leur a fourni près de 422 millions de livres en

1979, soit 78% de leurs approvisionnements. L'ontario vient au second rang avec un peu

Les viandes

plus de 58 millions de livres, 11%, et le Québec troisième avec 48,5 millions de livres ou 9%.

De loin, le principal fournisseur de boeuf de l'ouest aux grossistes québécois est **Canada Packers** (Winnipeg) avec 231,5 millions de livres en 1979. **Canada Packers** (Toronto) par ailleurs est de loin le principal fournisseur de boeuf ontarien, avec 24,5 millions de livres. **Canada Packers** fournit au total 48% du boeuf destiné aux grossistes du Québec et domine largement le marché au niveau des fournisseurs. Le rôle relativement modeste que joue **Canada Packers** au niveau du marché du gros par rapport à ses activités de fournisseurs s'explique

par le fait que ses succursales des différentes provinces sont largement autonomes. Ainsi, **Canada Packers** (Winnipeg) fournit de la viande de boeuf à plusieurs grossistes québécois qui sont les concurrents directs de **Canada Packers** (Montréal).

Ces données sont tirées d'une étude du **Conseil de planification et de développement du Québec** intitulée "Le réseau décisionnel en agro-alimentation au Québec en 1979".

La réalité de l'industrie de la viande de boeuf cependant rend les classifications habituelles — abattoirs, fournisseurs, grossistes — difficiles. Par exemple, **Les Viandes Lépine** est le plus important grossiste, mais aussi le second en importance parmi les abattoirs de boeuf, avec un peu plus de 15% de ce marché selon les données de 1979. Mais l'abattoir qui le devance, **L'Abattoir du Nord**, se spécialise dans l'abattage de vaches dont la viande est en grande partie exportée vers les États-Unis et l'Ontario où elle alimente le marché du "fast food".

La domination du marché exercée par **Les Viandes Lépine** est donc double. Première parmi les grossistes, elle l'est aussi largement au niveau de l'abattage de boeuf de marque rouge où, selon son président, **M. Gabriel Lépine**, elle contrôle de 55% à 60% du marché.

La complexité des relations dans le secteur de la viande de boeuf est bien illustrée par le fonctionnement de cette compagnie. M. Lépine expli-

que d'abord qu'au niveau des approvisionnements, **Canada Packers** est à la fois un de ses fournisseurs et un de ses concurrents. Les **Viandes Lépine** ont en effet un représentant dans l'ouest qui achète directement des producteurs aux encans de boeuf, comme le fait **Canada Packers**. Dans de tels cas, les bêtes achetées sont abattues à forfait, puis transportées au Québec. Les aléas du marché peuvent aussi bien la semaine suivante inciter **Les Viandes Lépine** à acheter des carcasses de boeuf de **Canada Packers** pour répondre à la demande de ses clients québécois.

La même complexité règne au niveau de la distribution. M. Lépine explique que l'achat des magasins **Dominion** du Québec par **Provigo** ne l'a pas vraiment affecté quoique, dit-il, "il est plus difficile de négocier avec un client que deux."

Contrairement aux marchands de **Métro-Richelieu**, ceux de **Provigo** sont libres d'acheter leur viande où ils veulent. La différence est importante puisqu'un marchand **Provigo** insatisfait des prix offerts par **Provigo** peut transiger directement avec **Les Viandes Lépine**.

Quant aux producteurs québécois, ils sont présentement à la merci des variations de prix qui peuvent intervenir dans l'ouest et, dans une moindre mesure, en Ontario, tout au moins pour le boeuf de coupe, c'est à dire de première catégorie, et qui provient de bouvillons. Reflet de cette réalité, on dénombrait en 1976, 68 000 bouvillons au Québec; en 1979, le cheptel avait baissé à 56 000 têtes.

MICHEL
CLERMONT

LA CROISSANCE
notre but premier

L'agro-alimentaire est un secteur qui bouge au Québec. Chez SOQUIA, nous travaillons continuellement à son implantation, à son développement et à sa croissance.

Nos outils: une équipe de spécialistes, du capital de risque et beaucoup de dynamisme.

Nos partenaires: les entreprises de l'agro-alimentaire et des pêcheries commerciales.

soquia

société québécoise d'initiatives agro-alimentaires

2 Parc Samuel Holland, suite 284, Québec G1S 4S5 Tél.: (418) 643-1580

UNIPAIN INC.

SIÈGE SOCIAL ADMINISTRATIF
1100 est, Boul. Crémazie, Suite 805
Montréal, Québec H2P 2X2
729-6356

BOULANGERIE DOYON INC., ST-CÔME (BEAUCE)
BOULANGERIE LEMIRE & FR. LTEE, CAP-DE-LA-MADELEINE
BOULANGERIE PAIN LEO LTEE, QUEBEC
BOULANGERIE PELLETIER LTEE
Matane, Sept-Iles, HauteRive
BOULANGERIE RAYON SOLEIL LTEE, JONQUIERE
DURIVAGE INC., MONTREAL
GUERIN & FRERE LTEE, DRUMMONDVILLE
LA HUCHE SANS PAREILLE INC., CHICOUTIMI
LAROCHELLE & FRERES LTEE, SHERBROOKE
ROBIN LE PAIN MODERNE LTEE, MONTREAL

Le porc coûte plus cher qu'il ne rapporte aux meuneries et abattoirs

■ "C'est tragique, à la fin de l'an dernier on pensait que, comme producteurs de porcs, on allait s'en sortir", déclare Roméo Lalande, directeur général de l'Association des meuniers du Québec.

"Depuis deux ans, nos prévisions sont complètement erronées. Les schémas d'analyses classiques de l'industrie porcine ne tiennent plus le coup" renchérit le sous-ministre du ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec M. Ferdinand Ouellet.

"Comment ne pas penser qu'on s'en va vers une certaine débandade" soutient de son côté Mme Agnès Jarnuszkiewicz, économiste à l'Union des producteurs agricoles.

Néanmoins, le ministère de l'Agriculture des États-Unis vient tout juste de déposer ses dernières prévisions. Elles ne sont pas si pessimistes. Selon ces mêmes prévisions, on assisterait l'an prochain à une baisse de la production de têtes de porcs aux États-Unis de 4% à 6% (La baisse a été de 6,1% cette année). Par ailleurs, le prix, qui a été en moyenne de 46\$US les 100 livres (71,50\$CA) en 1981, passerait à 48\$ US (75\$CA) les 100 livres l'an prochain.

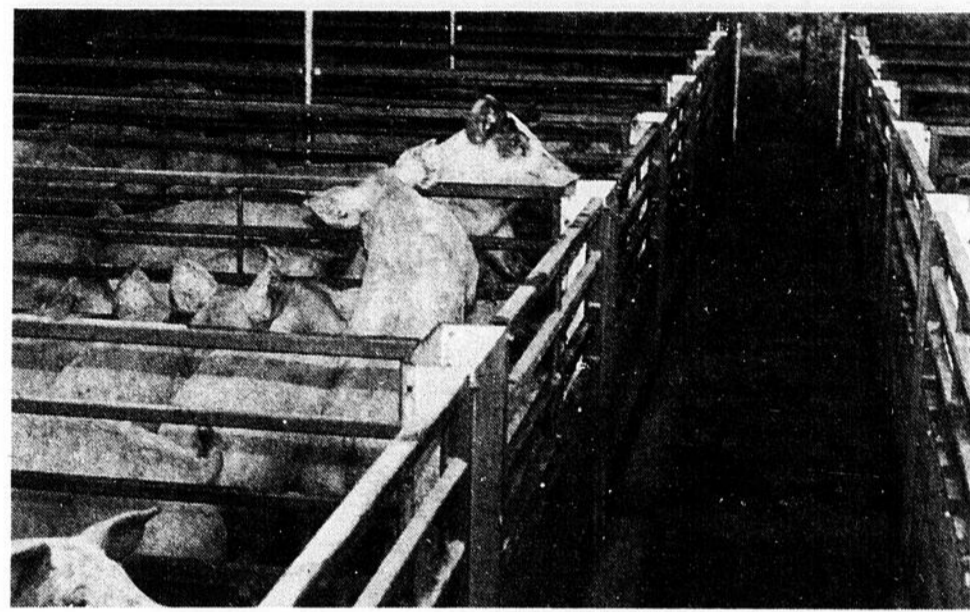
Contrairement à ce qui se passe dans l'Est du Canada, quand on regarde la production de porcs aux États-Unis, il faut regarder en même temps la production des céréales. Des récoltes abondantes amènent généralement les producteurs à engraisser plus de porcs.

Or justement, les États-Unis viennent de connaître une forte hausse de leurs productions de céréales. On a enregistré des hausses de production de 21% dans le maïs, de 30% dans l'orge, de 11% dans l'avoine, de 16% dans le blé. D'où la baisse inévitable du prix des céréales et l'incitation des producteurs à se lancer dans l'engraissement de porcs...

Toujours selon le United States Department of Agriculture, le prix du maïs chutera de 11%, celui de l'orge de 16%, celui du blé de 3%; seul le prix de l'avoine restera stable.

Donc beaucoup de maïs et une baisse pour les producteurs du prix du maïs. Voilà donc un premier facteur qui devrait inciter les producteurs à augmenter leur production porcine, plutôt que de vendre à bas prix leur céréales.

Mais cela n'amènera-t-il pas à son tour, une plus grande production



Le prix du porc doit passer de 63\$ à 78\$ le 100 livres pour que sa production soit rentable.

de porcs et une baisse des prix? Pas nécessairement, semble-t-il. Puisqu'on prévoit des hausses de prix dans les secteurs du boeuf et de la volaille. Depuis trois ans on a réduit les cheptels d'élevage des boeufs et de volaille et tout cela risque d'avoir un impact positif sur le prix du porc.

Comme toile de fonds donc, la production américaine de céréales, et à fortiori la production de porcs. Ce ne sont pas les producteurs québécois qui auront le gros mot. La production canadienne ne représente que 12% de la production nord-américaine et la production québécoise 4%.

Par contre cette abondance des récoltes chez nos voisins du sud, risque de favoriser les producteurs québécois qui doivent importer ces céréales. Dans l'ensemble des coûts de production d'un porc, 45\$ est consacré à l'achat des céréales.

Selon un économiste du ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec M. Jean-Yves Lavoie, cette conjoncture du prix des céréales pourrait favoriser à sa façon la stabilisation des revenus des producteurs québécois en 1982.

En 1980-81, le prix moyen de vente de 100 livres de porc a été de 63,35\$ contre un coût de production de 67,16\$. Chaque producteur a perdu en moyenne 6,50\$ par porc engraisé. "À partir de l'été prochain, si le prix américain augmente aux environs de 50\$US et le prix de nos

Les viandes

approvisionnements baisse, les producteurs se retrouveront dans une sorte d'équilibre", soutient M. Lavoie.

Cela semble être confirmé par le directeur général de l'Association des meuniers du Québec M. Roméo Lalande qui déclare: "En 1979, on pouvait dire qu'à 65\$ à 70\$ les 100 livres c'était rentable: À l'heure actuelle, il nous faut avoir 78\$."

Une chose apparaît maintenant certaine: les années de croissance exceptionnelles qu'a connu le Québec aux cours des années 1960 et 1970 font maintenant partie du passé. Qu'on se rappelle que, de 1976 à 1979, la production québécoise avait augmenté, bon an mal an à raison de 15% par année. En 1980, le Québec était devenu, et il l'est encore, la première province productrice de têtes de porcs au pays avec 4,7 millions de têtes alors qu'il n'avait en production que 2,5 millions de têtes en 1976.

Même si la capacité de production du Québec est présentement évaluée à 5,9 millions de têtes de porc au ministère de l'agriculture du Québec on prévoit l'abattage de 4,6 millions de têtes l'an prochain.

Si la production québécoise a pu croître aussi rapidement au cours de la deuxième moitié des années soixante-et-dix on le doit au dynamisme des meu-

et l'expansion durant les bonnes années.

Depuis l'automne 1979, ils n'ont réalisé des profits que sur une période de deux mois. Plusieurs entreprises sont aujourd'hui en très grande difficulté. C'est le cas de la Meunerie Camirand dans la région de Drummondville; de la Femme du plateau à St-Pierre de Broughton dans la région de Thetford-Mines, de Maurice Aubé & Fils à Ste-Claire de Dorchester; et Agribec à St-Hermas dans le comté des Deux-Montagnes a fermé ses portes.

Depuis deux ans, ils avaient continué de produire même s'ils ne rencontraient pas leurs coûts de production, mais, depuis quelques mois, on est contraint de s'arrêter; les banques interviennent...

La situation n'est guère plus reluisante dans le domaine de l'abattage. Depuis 1979, plusieurs abattoirs ont dû fermer leurs portes: Abattoir Côté à Stoke Center dans les Cantons de l'Est, Abattoir G. Fugère à St-Stanislas dans la Mauricie, Canada Packers à Montréal, Abattoir

Legrade au Bic dans le Bas-St-Laurent... Des abattoirs qui abattaient l'équivalent de 800 000 têtes en 1979!

"Quand le prix est élevé, ils ont une marge de profit raisonnable, fait remarquer Mme Agnès Jarnuszkiewicz de l'UPA. Mais quand le prix est bas, la marge est mince..."

"Par ailleurs, les acheteurs ont diminué de façon dramatique. Le marché est maintenant en situation d'oligopole. Les abattoirs se trouvent coincés."

"En somme, fait remarquer l'économiste de l'UPA, les consommateurs profitent d'ababaines, mais la situation est loin d'être très rose pour autant."

Enfin, comme si le portrait n'était pas suffisant, c'est maintenant la maladie qui s'attaque au troupeau: la pleumonite à Haemophilus. Le système d'élevage implanté au Québec, à cause de ses très grandes unités de production (les Ontariens ont des unités plus petites) a favorisé la contamination.

Au printemps dernier, on avait pensé que la maladie s'était résorbée. Or, il semble que, depuis septembre, la maladie ait repris de plus belle. Impossible de connaître des statistiques, il n'y en a pas. Mais cette maladie serait un facteur important dans les pertes que connaissent actuellement bon nombre de producteurs. Non seulement, la maladie frappe-t-elle les porcelets, mais les médicaments coûtent cher.

RAFFINERIE DE SUCRE DU QUÉBEC

Une société sucrière en expansion grâce à un programme de modernisation et d'agrandissement de 45 millions de dollars.

Un producteur de 7 à 8 pour cent de la consommation québécoise de sucre, à partir de la betterave sucrière.

C'EST AUSSI

- Un débouché croissant pour l'agriculture de pointe.
- Un fournisseur de mélasse pour la fabrication de levure.
- Un fournisseur de pulpe pour l'alimentation du bétail.
- Un fournisseur d'écumes de carbonatation pour l'amendement des sols.

Siège social et usine
100 Chemin de la Raffinerie
Mont Saint-Hilaire, QC J3H 4G6

Téléphone: (514) 467-3323 Telex: 05-25133

Bureau régional: 2 Parc Samuel Holland, Bureau 284
Québec, QC G1S 4S5

Téléphone: (418) 643-7531 - Télex: 051-3023

Poulet: le volume stagne et les

■ Bexel, la division de la volaille de la Coopérative fédérée du Québec, domine largement le marché québécois de la volaille avec environ le tiers des ventes.

Suivent ensuite, avec 10% du marché chacun, Avico, la Coopérative de Dorchester, Canada Packers et, pas loin derrière, la Société coopérative avicole régionale de Saint-Damase. Avico appartient à J.O. Lévesque, de Bedford, et René Lacombe, des distributeurs montréalais Lacombe et Robidoux.

M. Maurice Touchette, vice-président exécutif et secrétaire assurant la permanence de l'Association des abattoirs avicoles du Québec Inc., n'a pas voulu confirmer des chiffres qui demeurent confidentiels. Mais loin de nier l'information contenue dans l'étude du Conseil de planification et de développement du Québec, il a fait remarquer: "Vous pouvez déduire... Bexel compte quatre abattoirs, Avico deux, et les trois autres chacun une de bonne dimension. Vous avez donc là neuf des 16 abattoirs de volaille que compte le Québec, et les plus importants".

Douze entreprises différentes opèrent ces 16 abattoirs et traitent directement avec leur clientèle de marchands, alors qu'une vingtaine de distributeurs plus ou moins importants s'occupent généralement des restaurants et hôtels.

L'Association des abattoirs avicoles du Québec regroupe 98,5%

de l'industrie avicole de la province. Ses 12 membres ont expédié en 1981 pour plus de 300 millions \$ de volaille, poulet surtout, et dindon. Le BBQ compte pour près de 35% de ce marché et s'avère la vache à lait des producteurs de volaille...

Les 16 abattoirs de l'Association emploient 2 500 travailleurs payés annuellement 50 millions \$ et vendent tout près du tiers de la production canadienne.

À la fin de l'année 1981, les producteurs québécois, aux prises avec un marché stagnant, auront expédié 275 millions de livres de poulet et 50 millions de livres de dindon, soit plus que n'en consomme la population québécoise qui, selon les chiffres de Statistiques Canada, a mangé en 1979 51,9 livres de volaille per capita, dont 39,6 livres de poulet et 9,5 livres de dindon.

Le Québec est donc auto-suffisant en volaille, ce qui ne l'empêche pas à l'occasion de s'approvisionner en Ontario.

"L'Ontario possède beaucoup moins de facilités d'entreposage que nous, explique M. Touchette, et parfois, lorsqu'elle se retrouve devant un surplus, elle vend au Québec à meilleur prix. Les quantités demeurent minimes, mais vous n'avez pas idée de l'impact que peuvent avoir seulement 500 caisses vendues à trois ou

La volaille

quatre distributeurs. Les nouveaux prix peuvent bouleverser le marché".

Un des graves problèmes de l'industrie avicole québécoise s'avère le coût élevé de la main

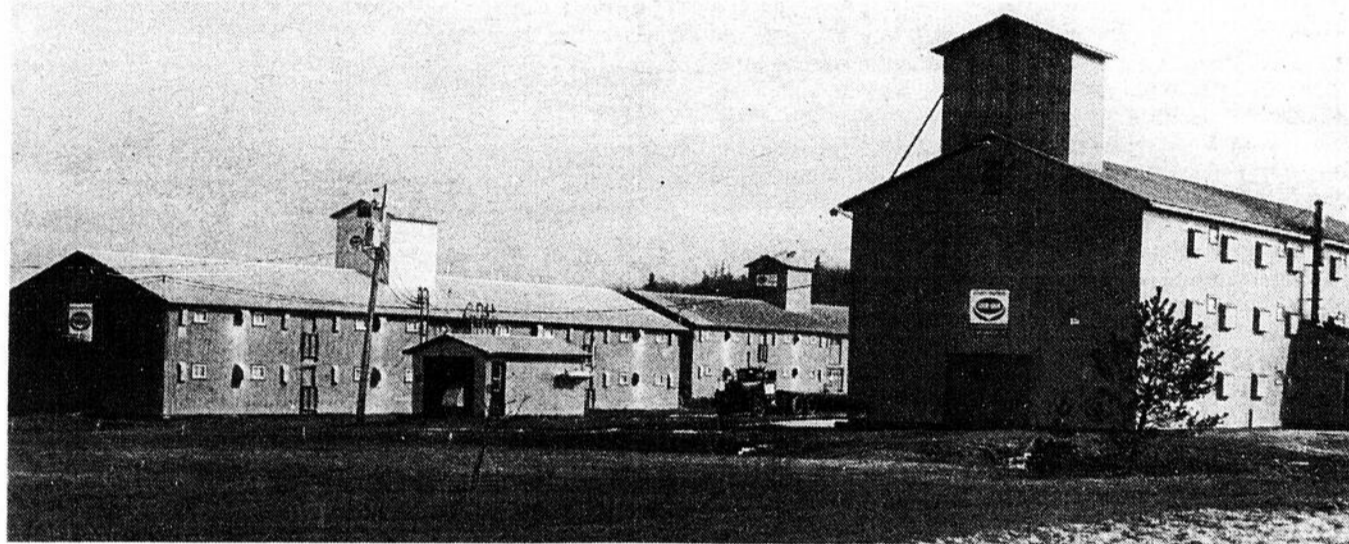
d'oeuvre et de la production.

"Par rapport au prix de Chicago, soulève M. Touchette, il nous arrive d'être de 40 à 45 cents

plus cher la livre. Le salaire moyen dans l'industrie québécoise est de 8\$ l'heure, et tout près de 10\$ si l'on ajoute les bénéfices marginaux. Aux États-Unis, où l'industrie est surtout développée en Georgie, les salariés peuvent toucher de 3,50 à 4\$ l'heure. De plus, nos coûts de production sont

supérieurs à cause du climat: les bâtisses doivent être mieux isolées, chauffées etc."

Si l'on excepte la région d'Ottawa, qui achète sa volaille du Québec parce que le plus proche abattoir ontarien se trouve à Peterborough, le Québec n'exporte son poulet qu'à Cuba, deux millions de



Les salaires (qui sont le double au Québec qu'en Georgie, par exemple), et le coût d'isolation et de chauffage de nos bâtiments avicoles rendent le prix de notre poulet peu compétitif à l'échelle nord-américaine.

Fedco contrôle 85% de la prod

■ La Fédération des Producteurs d'Oeufs de Consommation du Québec (Fedco) contrôle près de 85% des oeufs produits dans la province. Grâce à son agence de vente, elle constitue et de loin le principal fournisseur du marché institutionnel (80% du marché) et alimente les grandes chaînes alimentaires dans des proportions variant entre 60 et 100% selon les cas.

Au début des années '60, la production québécoise ne représentait plus de 12,5% de la production canadienne, alors que le marché de Montréal et celui des institutions étaient presque entièrement aux mains de producteurs de l'extérieur. Le taux d'autosuffisance était de

45%. Depuis, la part du Québec dans l'ensemble canadien a été portée à 16,6%, tandis que les marchés montréalais et institutionnels passaient en grande partie aux mains des producteurs du Québec. Le taux d'autosuffisance est maintenant de 66%.

Cette réussite est d'autant plus étonnante qu'elle a été réalisée à rebours des grands courants mondiaux conduisant à la constitution de gigantesques entreprises avicoles. En Grande-Bretagne, au Japon et aux États-Unis, par exemple, on relève la présence de producteurs possédant plus de 10 000 000 de poules chacune. Or, tous les producteurs du Québec réunis en possèdent ensemble environ 3 500 000.

Ce qui caractérise en effet la formule Fedco, c'est le mariage des avantages de la décentralisation au niveau de la production et des avantages du regroupement au niveau de la mise en marché. C'est également sa flexibilité d'adaptation aux particularités tant professionnelles que régionales.

Le nom Fedco s'applique en fait à trois niveaux de structure différents: la fédération, le plan conjoint, l'agence de vente. La fédération regroupe tous les producteurs du Québec, à savoir environ 1 500 producteurs, dont 267 dits professionnels, c'est-à-dire possédant plus de 250 poules. Les 1 200 autres, dont la clientèle est essentiellement locale

et qui ne contribuent ensemble qu'à 0,2% du volume de production provinciale continuent d'évoluer à l'ancienne sans être soumis à aucune des obligations du plan conjoint ou de l'agence de vente. Ils profitent cependant des avantages qu'apportent à l'ensemble de la production l'ajustement de l'offre à la demande et le mécanisme de fixation des prix sur la base des coûts de production.

Le plan conjoint, dont le rôle est précisément de réaliser ces deux derniers objectifs, implique donc uniquement les 267 producteurs professionnels. Ceux-ci possèdent en moyenne 14 000 poules; ce qui correspond à ce que la plupart des études faites dans le monde décrivent comme étant l'unité la plus efficace au niveau de la production. (Le record mondial d'efficacité appartient à un Britannique qui possède 17 282 poules.)

Cette moyenne résulte

Ben voyons donc!

Celle qui se prend en douceur.

CULINAR!

un défi économique et humain à relever

LIQUIDATION

Abattoir construit en 1978, avec équipement, situé à Ferme-Neuve.

A liquider à 50% de sa valeur

Contact: Diane St-Onge
St-Jérôme
(514) 432-7111

Les prix montent

tonnes métriques par année depuis deux ans. "Et nous le faisons à perte, aux prix du marché mondial, plutôt que de perdre complètement un surplus d'inventaire", précise M. Touchette, qui rappelle que les producteurs québécois ont déjà livré des exportations au Japon, en 1974.

La consommation québécoise du poulet a augmenté jusqu'en 1979, profitant sans doute de l'augmentation plus sensible du prix du boeuf. Mais depuis, la vente de poulets s'est, au mieux, stabilisée et celle du dindon a diminué. L'augmentation des prix compense la baisse de volume.

Maurice Touchette explique cette situation par la crise économique générale, la volaille n'étant plus "bon marché".

"Le consommateur commence à éviter systématiquement le gaspillage, explique-t-il. Les restaurants, par exem-

ple, servent des portions plus petites et notre industrie s'en ressent".

Il y a aussi le fait que les gens ont été sensibilisés à une meilleure nutrition et que certains craignent à tort ou à raison le poulet engraisé de façon artificielle.

L'Association qui représente Maurice Touchette s'intéresse grandement aux statistiques sur les repas pris à l'extérieur de la maison, puisque le poulet BBQ demeure un favori des Québécois.

Selon ses statistiques, au cours des cinq prochaines années, la fréquence des repas au restaurant va augmenter de 25%, voire de 30% dans les établissements de "fast food". Quant aux repas commandés du restaurant à la maison, ils devraient connaître une hausse de 20%.

M. Touchette prévoit que l'avenir appartient au "fast food". Entre-temps, il dresse un bilan assez sombre de l'industrie avicole québécoise, qui a dû fermer un abat-

toir il y a quelques mois à Saint-Rock-des-Aulnaies.

Mais la situation n'apparaît pas tragique et au fond, il semble que cette industrie ne se porte ni mieux ni plus mal que l'ensemble de l'industrie québécoise.

"Trouvez-moi donc un secteur de l'économie qui se porte bien aujourd'hui", conclut Maurice Touchette.

GUY ROBILLARD

Principaux abattoirs de poulets à griller au Québec

Firme	Oiseaux abattus		%	
	1976	1979	1976	1979
Bexel (1979) Inc.	27,428,709	33,846,286	36,20	33,69
Avico (70) Ltée	8,652,274	10,818,361	11,42	10,77
Canada Packers Ltée	7,963,014	10,521,385	10,51	10,48
Coopérative de Dorchester	7,467,723	9,398,675	9,86	9,36
Société Coop Avicole Régionale de St-Damase	5,273,141	7,754,298	6,96	7,72
La Ferme de la Poulette Grise Inc.	4,498,432	5,795,109	5,94	5,77
Abattoir Laurentien Inc.	4,231,650	4,689,328	5,59	4,67
Avibec Inc.	—	6,248,045	—	6,22
Sous-total	65,514,943	89,071,487	86,48	88,68
Autres	10,242,211	11,365,700	13,52	11,32
TOTAL	75,755,990	100,437,187	100,00	100,00

Conseil de planification et de développement du Québec

Production d'oeufs

de la combinaison de situations fort diverses. D'une part, trois producteurs possèdent chacun plus de 120 000 pondeuses. D'autre part, dans les régions périphériques, les trois quarts des troupeaux comptent moins de 8 000

oiseaux. Entre les deux, la principale zone de production, qui s'étend le long du piedmont appalachien, entre la frontière américaine et le comté de Bellechasse, regroupe des producteurs qui ont en moyenne plus de 16 000 pondeuses.

Sacs industriels

Division de Canada Packers Ltée
6945 ouest, rue St-Jacques
Montréal H4B 1V3

Off.: (514) 481-2713 Rés. (514) 622-0082



LES MOULINS MAPLE LEAF LTÉE
DIVISION DES GRAINS
CHAMBRE 206
300 RUE DU ST-SACREMENT
MONTRÉAL, QUÉ. H2Y 1X4

Participation
à l'Agro-Alimentaire
depuis 1940
TÉL: 844-4466

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

Fondée en 1892

Brevets d'invention Dessins industriels
• Marques de commerce • Droits d'auteur

1514, Docteur Penfield Montréal, CANADA, H3G 1X5
Tél.: (514) 934-0272, Télex: 05-268656, Câble: MARION
Telecopier international Xerox 400



LE No. 1 DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE AU QUEBEC

Production agricole au Québec: degré accru d'autosuffisance d'ici 1990

■ Au cours des dix prochaines années une dizaine de secteurs agricoles au Québec connaîtront des croissances annuelles moyennes supérieures à 5% tandis que les secteurs traditionnels déjà spécialisés et dans la plupart des cas contingentés, connaîtront en revanche une croissance bien limitée.

C'est ce qui ressort d'un document unique rendu public récemment à Québec et dont on a peu parlé. Son nom: "Nourrir le Québec": une étude prévisionnelle sur les perspectives de développement de l'agriculture au Québec au cours des dix prochaines années.

Parmi les secteurs à croissance forte, on retrouve la betterave sucrière, l'élevage de bouvillons, de vaches de boucherie, de veaux lourds et de moutons; et la production de céréales, de légumes, de miel, de pommes, de fraises et de framboises.

Ce sont les leaders, non pas à cause du poids relatif qu'ils occuperont dans l'ensemble des revenus des agriculteurs à la fin de la décennie, mais à cause des taux de croissance qu'on y retrouvera.

Ainsi, par opposition, les secteurs traditionnels, qui ont déjà atteint un fort degré de spécialisation, connaîtront tout au plus des croissances modérées, parfois même négatives suivant

les différentes régions du Québec. On cite la production du lait, l'élevage des porcs, des poules pondeuses, des poussins, des dindonneaux et la culture des pommes de terre.

Le tableau ci-contre illustre le phénomène.

Ainsi la production de lait et l'élevage de poules pondeuses connaîtront au cours de la prochaine décennie des taux de croissance insignifiants, parfois même négatifs comme la production de lait dans la région centrale (Richelieu, Châteauguay et l'Assomption).

Scénarios de croissance

Une des caractéristiques originales du document consiste à identifier non seulement la croissance globale des différentes productions agricoles du Québec mais à développer des scénarios de croissance régionaux qui tiennent compte des potentiels biophysique et climatique des terres ainsi que de la disponibilité des sols.

Par exemple, en ce qui concerne la région centrale, la région par excellence de l'agriculture au Québec, on assistera, selon les auteurs, à un déplacement de la pro-

duction de lait industriel vers d'autres régions du Québec, notamment vers la zone intermédiaire constituée des régions de Nicolet, de Trois-Rivières, de Québec et de la Beauce.

Toutefois, font remarquer les auteurs, la production de lait de consommation restera concentrée dans la zone centrale plus près des grands marchés de consommation.

On assistera donc dans cette région à un réalignement qui est d'ailleurs commencé depuis un certain nombre d'années. Les revenus des producteurs proviendront de plus en plus d'autres productions comme les céréales, le bœuf, les élevages sans sol et, dans une moindre mesure, des fruits et légumes et de la betterave sucrière.

On estime que plus de 400 000 hectares seront ainsi libérés ou alloués à d'autres fins agricoles d'ici 1990. Dans le Richelieu, Châteauguay et l'Assomption, les fermes laitières, qui occupaient 66% de la superficie en 1979, n'occuperont plus que 34% de cette superficie en 1990. Nos grands-pères ne s'y retrouveraient plus.

En fait, ce sont les fermes céréalières qui pren-

TAUX DE CROISSANCE ANNUELS MOYENS PAR SECTEURS AGRICOLES 1979-1990			
	ZONE CENTRALE (Richelieu, Châteauguay, L'Assomption)	ZONE INTERMEDIAIRE (Québec, Beauce, Nicolet, Sherbrooke, Outaouais, Trois-Rivières)	ZONE PERIPHERIQUE (Bas St-Laurent, Gaspésie, Abitibi-Témiscamingue, Saguenay Lac-St-Jean)
FORTE CROISSANCE			
Bouvillons	14,3%	11,6%	10,4%
Vaches de boucherie	7,8%	6,2%	4,3%
Veaux lourds	15,2%	29,6%	27,2%
Moutons	9,2%	9,7%	9,4%
Céréales (Superficie)	5,9%	6%	1,7%
Légumes (Superficie)	2,2%	11%	8,3%
Miel	3,6%	8,5%	11%
Betterave sucrière (Superficie)	13,2%	36,2%	—
CROISSANCE MODEREE ET FAIBLE			
Dindonneaux	1,3%	1,2%	—
Poules pondeuses	0,4%	0,8%	0,3%
Poussins destinés à la chair	2,2%	1,7%	0,8%
Lait	-0,9%	1,2%	1,0%
Pommes de terre	0,5%	0,7%	1,0%
Pommes, fraises et framboises (superficie)	0,7%	5,3%	4,3%
Tabac	1,6%	2,0%	—
Sirop d'érable	2,1%	6,3%	4,2%

dront les devants. Près de 42% du territoire agricole de cette zone leur sera consacré: les fermes laitières n'occuperont que 34% des terres. On assistera progressivement à la mise en place de fermes céréalières spécialisées. "Au cours des années 90, la production céréalière pourrait devenir le secteur d'activité agricole le plus dynamique" estiment les auteurs.

Au total la production de céréales devrait augmenter de 10,5% par année et la superficie consacrée à ces cultures augmenter de 6% dans la zone centrale et intermédiaire. Ce dynamisme devrait porter le degré d'auto-alimentation du Québec en céréales à 75%. Rappelons qu'en 1979, une année de récolte exceptionnelle, le degré d'auto-alimentation était de 39%.

Mais il n'y a pas que dans la production de céréales que la zone centrale s'imposera au cours de la prochaine décennie. Suivant les taux de progression qui apparaissent dans le tableau ci-haut, les régions de la zone centrale, et notamment celles de l'Assomption et du Richelieu, accapareront une proportion plus importante de la production de viande de bœuf,

de porc et de chair de volaille au cours de la prochaine décennie. En 1990, 37,5% des bouvillons, 40,1% des porcs, 15% des poulets à chair et 59,8% des dindons produits au Québec proviendront de la zone centrale.

"Au cours de cette décennie, l'agriculture de la zone centrale occupera donc une place de plus en plus importante dans l'agriculture québécoise" concluent les auteurs.

La zone intermédiaire

Par opposition, à l'exception des oeufs (poules pondeuses), les régions de la zone intermédiaire accapareront une proportion plus faible de la production québécoise de chair de volaille et de viande de porc au cours de cette décennie.

Ce qui n'empêchera toutefois pas cette région d'amorcer une plus grande diversification de sa production. Au chapitre des céréales, de l'élevage de bouvillons et de veaux lourds, des superficies consacrées aux légumes et à la betterave sucrière, la zone intermédiaire n'aura rien à envier à la zone centrale pour ce qui est de la croissance de ces productions agricoles.

La production de veaux lourds, notamment, devrait se dévelop-

per de façon accélérée au cours des prochaines années. En 1990, il y aura 100 000 veaux lourds en production comparativement à 10 000 en 1979. De manière générale, la production bovine occupera la seconde place au niveau de l'utilisation des sols québécois en 1990 avec 21% des terres améliorées comparativement à 14,3% en 1979.

Les zones centrale et périphérique enregistreront des taux de croissance intéressants au niveau de la production de petits fruits tels les pommes, les fraises et les framboises, de même que dans la production de légumes, de miel et de sirop d'érable. Mais contrairement à la zone centrale, la production laitière continuera d'être la base de l'agriculture dans ces régions.

L'effet global de l'entrée en jeu de nouvelles productions et nouvelles cultures devrait permettre au Québec de faire passer son degré d'auto-alimentation de 59% qu'il était en 1979 à 67% en 1990. Il s'agit là d'un revirement significatif si l'on considère que ce degré d'auto-alimentation était progressivement descendu de 60% en 1969 à 50% en 1973 et à 47% en 1976.

L'agriculture



Black & White

Si vous aimez
le vrai goût du scotch

■ Au Québec l'industrie de la conserverie est axée essentiellement sur les légumes. Pour l'ensemble de ce secteur, (en incluant les tomates qui sont des fruits sur le plan purement botanique), la consommation moyenne par habitant s'élevait en 1979 à 133,4 kilogrammes. Selon une étude du Conseil de planification et de développement du Québec, un peu plus de 25% de ces légumes seraient consommés sous forme de conserves.

Le royaume de la tomate

Un document récent du Ministère de l'Agriculture, intitulé "Nourrir le Québec", dénombre 22 types de légumes cultivés dans la province. Malgré cette variété, c'est un légume importé en très grande quantité d'Ontario qui occupe la première place dans le panier à provision des ménagères québécoises. La tomate, puisqu'il faut l'appeler par son nom, constitue 46% de notre demande totale de légumes. Chaque Québécois en consomme sous une forme ou sous une autre 61 kilogrammes.

En 1979, le Québec produisait 10 175 tonnes de tomates, ce qui correspondait à seulement 2,67% de la demande. Presque toute cette production était consommée sous forme de produits frais. Or ce légume est surtout populaire sous forme transformée, comme les jus, les pâtes et les conserves. En 1981, il s'est produit 2,3 millions de caisses de tomates en conserves (24 boîtes de 28 oz. par caisse ou l'équivalent). À l'exception de 55 000 caisses produites au Québec, tout le reste a été manufacturé en Ontario.

Les principaux légumes produits au Québec qui se partagent le reste du marché sont la carotte (29%), le maïs sucré (13,5%), le chou (10,8%), l'oignon (10,1%), le concombre (6,8%), le rutabaga (6,3%) et la laitue (4,7%).

Au niveau de la conserverie, les choses sont un peu différentes puisque le second rang, après les tomates revient aux pois verts. Le maïs est également un bon vendeur. Dans ce domaine, le Québec est même le principal producteur au pays et nos conserves de ce produit sont exportées dans toutes les provinces. C'est également le cas avec les haricots qu'ils soient jaune ou vert. Dans ce cas, nos exportations atteignent même l'Europe.

Deux multinationales dominant l'industrie des conserves

Répartition du marché de la consommation selon les marques pour quelques légumes en conserve, Québec 1976

Marques	Nombre de caisses vendues	Part du marché
Pois		
Idéal	234,168	29.9
Del Monte	86,538	11.0
Aylmer	26,346	3.4
LeSieur	84,630	10.8
Marques privées et autres	351,612	44.9
Total	783,295	100.0
Haricots jaune et verts		
Idéal	150,168	24.5
Aylmer	18,342	3.0
Le Géant vert	13,806	2.2
Marques privées et autres	431,340	70.3
Total	613,656	100.0
Maïs en crème		
Idéal	95,190	21.65
Aylmer	92,808	21.11
Royal Rose	35,682	8.12
Le Géant vert	34,314	7.81
Del Monte	30,180	6.86
Marques privées et autres	151,458	34.45
Total	439,632	100.0
Maïs en grain		
Niblets	201,348	86.61
Idéal	29,910	12.87
Aylmer	816	.35
Marques privées et autres	404	.17
Total	232,478	100.00

N.B.— David Lord Ltée fabrique les marques Idéal, Royal Rose; La Conserverie Canadienne Ltée, les marques Aylmer et Del Monte; Le Géant Vert du Canada Ltée, les marques Géant Vert, Niblets, LeSieur.

Source: Enquête du CPDQ.

Les conserveries

Fabrication et mise en marché

Deux grandes firmes multi-nationales dominaient traditionnellement le marché québécois de la conserverie; il s'agit de Green Giant et de Canadian Cannery. Cette dernière est la filiale de la compagnie californienne Del Monte et elle vend généralement ses produits sous ce nom. Depuis quelques années, plusieurs entreprises locales ont pris de l'expansion et font une vive concurrence à ces multinationales.

Les principales entre-

prises québécoises dans le secteur de la conserverie sont David Lord Ltée, J.A. Ferland & Fils Ltée, et Ernest Carrière Inc.

Depuis quelques années, l'importance relative des grandes chaînes d'alimentation tend à diminuer lentement. À l'heure actuelle un peu moins de 40% des achats en alimentation des québécois sont effectués dans des supermarchés. Ces grandes chaînes jouent donc un rôle déterminant dans le développement de l'industrie de la conserverie.

Chez Provigo, M. Gaston Roy, vice-

président, affirme qu'il essaie de s'approvisionner au Québec dans une proportion de 70%. Comme il est impossible de prédire ce que sera la récolte, les grandes chaînes comme la sienne continuent d'acheter auprès des producteurs des autres provinces même lorsque la saison s'avère excellente au Québec.

Le recours aux marchés extérieurs, Ontario et Maritimes surtout, permet de plus aux grandes chaînes de contrôler les prix payés pour leurs achats. Cette pratique peut parfois s'avérer très dure pour les producteurs agricoles. Lorsque la récolte est mauvaise au Québec, on devrait normalement s'attendre à une hausse de prix. Cependant si la récolte a été meilleure en Ontario et dans les Maritimes, c'est le prix le plus faible de ces deux provinces qui prévaut. Les producteurs québécois perdent donc sur deux tableaux: les quantités vendues seront faibles de même que le prix qu'on sera disposé à leur accorder.

Les mauvaises récoltes ne sont pas le seul facteur qui peut causer une augmentation de prix. M. Gaston Roy insiste sur le rôle qui ont joué cette année les taux d'intérêts. Les conserveries doivent transformer rapidement, en quelques mois, tous les produits frais qu'elles achètent. La production sera par contre écoulee sur le marché progressivement tout au long de l'année. Ces entreprises doivent donc financer des stocks importants.

La plupart des conserveries sont obligées de recourir au crédit bancaire pour assurer leur financement. Les taux d'intérêt qu'elles doivent payer sont ensuite inclus dans leurs coûts et passés aux consommateurs. Selon le vice-président aux approvisionnements de Provigo, ces frais d'intérêts représentent actuellement environ 0,35\$ la caisse (24 boîtes de 28 onces), soit un cent et demi la boîte. Dans le domaine de l'alimentation, les taux d'intérêt sont donc une source d'inflation importante.

DANIEL BORDELEAU

LA PUBLICITÉ: UNE FORCE POUR RÉUSSIR

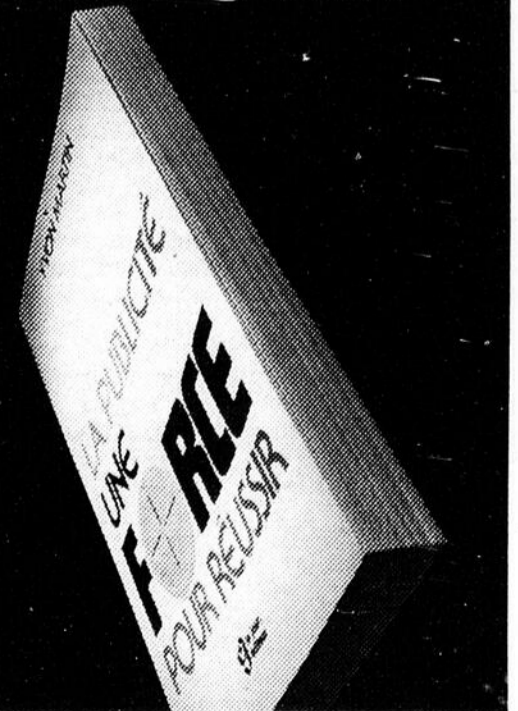
Quand on veut, on peut!

La réussite de Yvon Martin qui a fait sa marque depuis 15 ans dans le domaine de la publicité commerciale. L'histoire de sa ténacité et de sa fougue. Le livre d'un homme qui a voulu. Le livre qu'il faut lire pour mieux comprendre les chemins de la réussite.

En vente dans toutes les bonnes librairies.



Yvon Martin



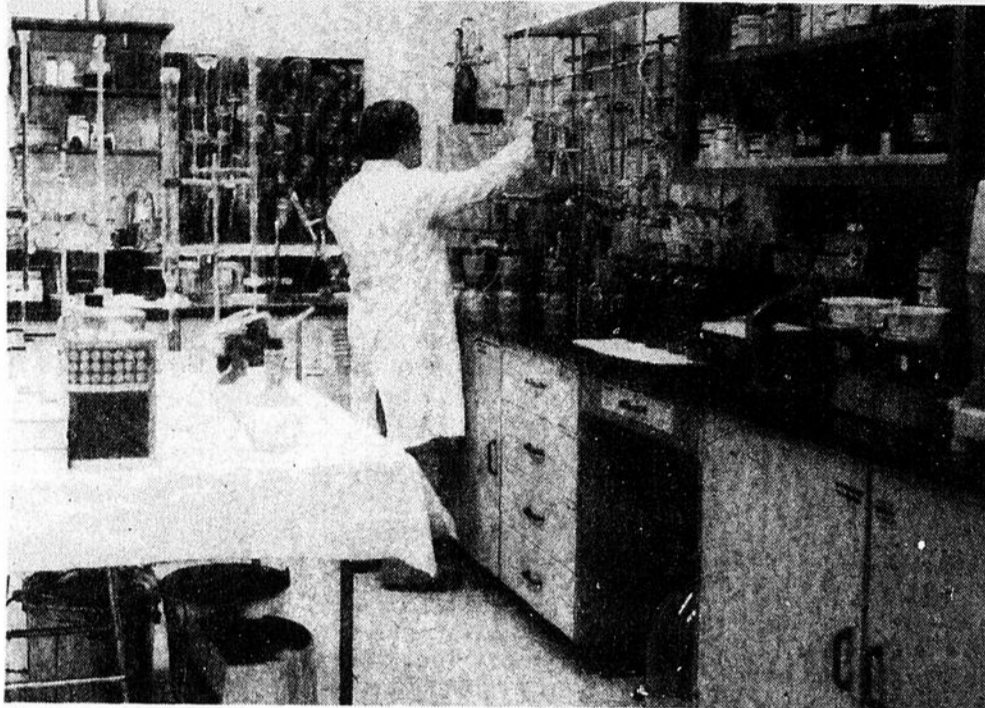
Les vins québécois, c'est sérieux

■ De 1 480 086 gallons qu'elle était en 1957-58, la consommation de vin est passée à 13 313 000 gallons au cours de l'exercice financier de la **Société des alcools du Québec** qui se terminait le 28 mars 1981. Il s'agit d'une augmentation extraordinaire, favorisée encore par l'arrivée du vin dans les épicerie et dépanneurs en 1978 (et bientôt dans les boucheries et fromageries).

En 1980-81, la SAQ a vendu pour 284 100 000\$ un total de 59 100 000 litres de vin, une augmentation en argent de 24,8% mais de seulement 6,7% en volume par rapport à l'année précédente, pourtant marquée par des arrêts de travail dans les succursales de la SAQ. Malgré tout, la SAQ a pu afficher des hausses de 5,7% en argent et de 1,8% en volume cette année-là, grâce aux ventes dans les épicerie et dépanneurs.

En 1980-81, on a vendu dans ces endroits pour 80 000 000\$ de vin et de cidre, contre 82 000 000\$ l'année de la grève. Le cidre ne représente que 1% du volume des ventes de la SAQ, contre 63,8% pour le vin, qui compte pour environ 42% du chiffre d'affaires.

Les vins produits au Québec ont compté pour 29,54 pour cent des ventes totales et pour 55,56 des ventes réalisées chez



La fabrication du vin n'a plus rien de romantique... du moins au Québec. Sur la photo, le laboratoire des Vins Brights à St-Joseph-du-Lac.

les épiciers et dépanneurs, selon les chiffres fournis par la **Société de production de l'industrie vinicole du Québec (SOPROVIN)**. Au cours de cette période, les 10 compagnies québécoises productrices de vin ont vendu pour exactement 25 818 550,69\$ de vin "hors toute taxe", spécifie **Mme Denise Rousseau-Drouin**, directeur général de l'organisme, ce qui représente, multiplié par la norme acceptée de 3, un total d'environ 75 millions \$

Boissons alcoolisées

déboursés par les consommateurs de vin québécois. Cette industrie fait vivre directement 400 personnes et le Québec compte depuis peu un 11e producteur, soit les **Vins Corelli**, à Laval, qui fabrique le vin rouge Castelnovo et le vin rosé Giovino.

D'autre part, les ventes de vin mis en bouteille par la SAQ (49

marques en mars 1981) ont été de 67 900 000\$, dont 24 400 000\$ obtenus à travers le réseau des épicerie.

En 1980, les vins de la SAQ représentaient 33,89% du marché. La maison **Secrestat**, propriété de **Seagram**, suivait avec 5,23%. Venaient dans l'ordre: **Andres** (Québec), 4,79%; **Bright** (Canada),

4,29%; **Geloso** (Québec), 4,18%; **Lasalle** (Québec), 3,69%; **Cinzano et Dubonnet** (apéritifs français), 3,33%. Le premier producteur de vin de table étranger était **Barton & Guestier**, propriété de **Seagram**, avec 1,11% du marché. **Seagram** possède également le champagne **Mumm**, le porto **Sandeman**, les populaires vins américains **Paul Masson**, la **Casa vinicola Ricasoli**, en Italie (les **Broglio**) ainsi que d'autres marques en Allemagne, Argentine et Australie qui constituent autant de rentrées québécoises. Les autres distillateurs, comme **Schenley** et **Meagher**, ne sont qu'agents promotionnel des vins qu'ils représentent.

Outre les 400 employés de **SOPROVIN** et les quelques 3 000 employés de la SAQ, les fabricants de bouteilles, de carton, d'étiquettes et de capsules en plastique qui les alimentent, c'est surtout dans les épicerie et dépanneurs que l'impact économique des ventes de vin se fait sentir.

Les résultats d'une étude publiés dans **l'Alimentation au Québec**, août-septembre 1981, apprenaient que le vin représente 2,6% du total des ventes des magasins

indépendants en alimentation au Québec et pas moins de 6,81% dans le cas des dépanneurs.

Il est également ressorti de cette étude que le vin compte pour une part croissante du chiffre d'affaires au fur et à mesure que le volume du magasin diminue. En d'autres termes, plus le magasin est petit, plus le vin est important pour le marchand. La SAQ offre aux épiciers et dépanneurs un rabais de 16-1/2% sur les vins et de 24% sur les cidres et ceux-ci doivent choisir un minimum de 44 produits sur les 58 disponibles, dont le nouveau cidre Major, de **Lubec**, alcoolisé à seulement 4%. Il est à noter que les apéritifs à base de pomme, qui se vendent mieux, sont compris dans les statistiques sur le vin.

En 1980-81, la SAQ a accordé aux épiciers et dépanneurs des rabais s'élevant à 14,6 millions \$ et versé des commissions atteignant 5,3 millions \$ aux épiciers en gros et autres intermédiaires autorisés à distribuer les vins et les cidres désignés.

GUY
ROBILLARD

Le gros gin demeure le plus vendu

■ Au cours de l'exercice de 52 semaines qui s'est terminé le 28 mars 1981, la **Société des alcools du Québec** a vendu pour 387 100 000 \$ de spiritueux, une augmentation de 23,0% par rapport à l'année précédente. En volume, la SAQ a vendu 31,6 millions de litres de spiritueux, 12,4% de plus que l'année précédente, cependant marquée par une grève.

Si l'on compare à l'année 1978-79, pour en obtenir une idée plus juste, on arrive à une augmentation de 8% en argent, mais une diminution de 7% en volume! En 1978-79, il y avait eu une première diminution du volume de 0,3%, après deux années de faibles augmentations de 3,0 et 0,9%, ce qui permet de parler d'un marché en légère régression face à la croissance de la vente du vin.

Au cours de cette même période 1980-81, il s'est vendu au Québec 1 123 700 caisses (équivalent à 12 bouteilles de 25 onces) de spiritueux importés, contre plus du

double, 2 602 236 caisses, de spiritueux domestiques.

Les membres de l'Association des distillateurs du Québec sont totalement intégrés: **Seagram** (usines à Lasalle et Beaupré); **Schenley** (usine à Valleyfield); **Melchers** (usine à Berthierville) et **Les Alcools de commerce Ltée** (usine à Gatineau). Ce sont toutes des compagnies canadiennes, voire Québécoises, à l'exception de **Schenley**, qui vient d'être achetée par la famille Byrn, de Vancouver, de la société-mère américaine, **Les Industrie Schenley Inc.**, mais qui conserve son siège social à Montréal.

Les distillateurs québécois non totalement intégrés sont: **John de Kuyper** et **Meagher** qui partagent une distillerie à Montréal, même si **Meagher** appartient à **Corby**; **Les Distilleries Dumont** (Calvabec) à Rougemont; **Melville**, à Laval (surtout des embouteilleurs), **Les Vins Andres**, à Saint-Hyacinthe. **Corby** a son bureau chef à Montréal,

mais son usine en Ontario, à Corbyville. Il s'agit encore toutes de compagnies canadiennes, à l'exception de **John de Kuyper**, une filiale à part entière de la maison-mère hollandaise, cependant installée au Québec depuis 1790! Quant à **Corby**, cette distillerie est détenue à 51% par le géant torontois **Hiram Walker**. Autre regroupement intéressant: **Melchers**, quoique compagnie autonome, appartient à quatre actionnaires: **Calvert** (Seagram), **Corby**, **John de Kuyper** et **Barton Brands**, aux États-Unis, qui ont voulu profiter des équipements de l'usine de Berthierville, aussi grande que celle de **Seagram** à Lasalle, lorsque celle-ci avait été mise en faillite.

Le marché québécois

Voyons maintenant comment se partage le marché québécois (chiffres de 1980).

John de Kuyper domine le marché domestique de fabrica-

tion canadienne avec 14,31% des ventes, grâce pratiquement à un seul produit, qui se vend surtout à l'extérieur de Montréal. Le genièvre de **Kuyper** est en effet, et de très loin, le spiritueux le plus vendu au Québec, avec un total de 315 000 caisses au cours de la dernière année. C'est le seul spiritueux vendu à plus de 200 000 caisses. De **Kuyper** contrôle 65% du marché du genièvre au Québec et ce produit représente de 80 à 85% de ses ventes totales, lesquelles sont supérieures à 5 millions \$.

La SAQ et ses produits embouteillés au Québec vient au deuxième rang du marché domestique, avec 11,63% des ventes. Suivent, dans l'ordre: **Schenley**: 10,50%; **Seagram**: 9,30%; **Thomas Adams**: 8,96%; **FBM** (Bacardi) et **Meagher**: 6,68%; **Gilbey** (Smirnoff) 6,03%; viennent ensuite avec moins de 4%: **Melchers**, **Melville**, **Hiram Walker** etc.

Si l'on inclut les filiales à parts entières, la distillerie **Seagram** devient le plus gros ven-

deur puisqu'elle détient **Thomas Adams** à 100%. Ensemble, les deux distillateurs accaparent 20,26% du marché. De même, les distilleries **Park and Tilford** et **Gibson** appartiennent à **Schenley**, qui totalise donc effectivement 13,80% du marché. Et si **Corby** comme telle ne détient que 1,17% du marché, sa principale filiale à part entière, **Meagher**, ainsi que **Wiser's**, et les rhums **Lamb**, achetés en août 1981, lui permettent d'accaparer 9,43% des ventes et de se retrouver en quatrième place derrière **Seagram** (20,26%), **John de Kuyper** (14,31%) et **Schenley** (13,80%), trois firmes ayant leur siège social et leurs distilleries au Québec.

Au niveau des spiritueux importés, un groupe d'importateurs non définis contrôle 21,04% du marché, suivi de **Meagher** (19,64%), (19,64%), **Distillers Company Canada** (14,06%), SAQ (13,20%), **J.M. Douglas International**, propriété

de **Corby** (8,70%), **Seagram** (4,84%), etc.

Finalement, si l'on calcule les ventes totales de spiritueux domestiques et importés, c'est la SAQ qui domine le marché avec 12,10% des ventes, suivi de **Meagher** (10,59%), **John de Kuyper** (10,07%), **Seagram** (7,95%), **Schenley** (7,84%) etc. Avec leurs filiales, **Corby** et **Seagram** devancent cependant la SAQ avec respectivement 16,23 et 14,67% des ventes, tandis que **Schenley** grimpe à 10,28%.

Si les distilleries québécoises dominent largement le marché local, elles ne vendent ici que 21% de leurs produits, 34% étant livré dans le reste du Canada, 38,6% aux États-Unis et le reste ailleurs dans le monde. Le rye whisky s'avère la mine d'or québécoise et canadienne pour l'exportation, le spiritueux canadien connu et apprécié à travers le monde.

GUY
ROBILLARD

■ La vente de bière au Québec est contrôlée par les trois brasseries nationales, **Molson, O'Keefe et Labatt**, qui se livrent une lutte acharnée dans un marché stagnant depuis l'avènement du vin dans les épiceries et dépanneurs.

L'Association des brasseurs du Québec n'est pas autorisée à fournir les parts de marché respectives de ses trois adhérents et ceux-ci donnent des chiffres qui se ressemblent certes, mais diffèrent presque toujours un peu, évidemment à leur avantage.

C'est surtout entre Labatt et O'Keefe que les versions diffèrent puisque la position numéro un de Molson est admise, avec un pourcentage actuel qui est de 39% des ventes, contre probablement environ 31% pour O'Keefe et 30% pour Labatt.

C'est que dans une industrie aussi concurren-

Molson domine toujours un marché de 400 millions \$

social légal est également à Montréal, rue Notre-Dame est, mais qui a ses bureaux administratifs à Toronto.

Les Compagnies Molson limitée, société à exploitation diversifiée, compte plus de 13 000 employés au Canada et dans plus de 30 pays autour du globe. Son activité embrasse les brasseries; le secteur des spécialités chimiques, par le biais de **The Diversy Corporation**, et le secteur détail et distribution, comprenant **Beaver Lumber Company Limited (Le Castor bricoleur)**, **Willson spécialiste de bureau limitée**, numéro un au pays pour la vente d'articles et

tion en dehors du Québec.

A la fin de son dernier exercice financier, en avril 1981, la Société John Labatt a dévoilé un chiffre d'affaires de 1 495 millions \$ un bénéfice net de 41 364 000\$. La compagnie de brassage Labatt a vendu

pour 650 000 000\$ de bière, dont 120 000 000\$ au Québec. À partir de ce chiffre, il est permis de déduire que le chiffre d'affaires d'O'Keefe au Québec est légèrement supérieur à cette somme, tandis que Molson devrait vendre ici pour quelque 160 000 000\$ de

bière. Ces chiffres ne sont cependant pas connus publiquement et donc non officiels (les bières importées vendues par la SAQ comptent pour moins de 2 000 000\$.).

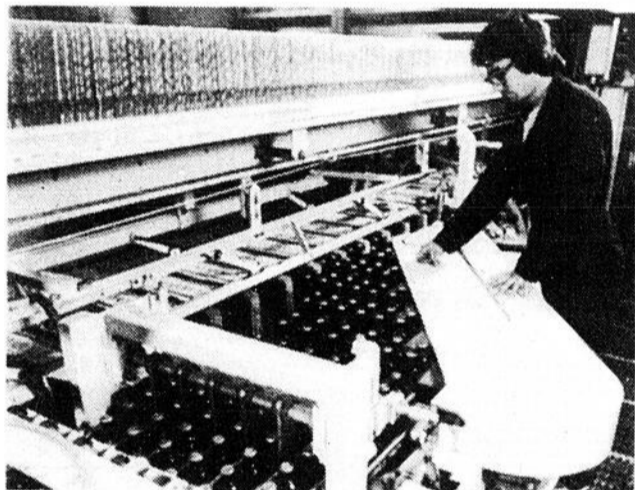
La Brasserie O'Keefe (du Québec) limitée appartient à Carling — O'Keefe de Toronto, chaînon de l'empire Rothmans of Pall Mall et de Philip Morris. C'est La Brasserie O'Keefe limitée, dont le siège

social est à Montréal, qui est propriétaire des Nordiques de Québec.

Carling — O'Keefe est également propriétaire des Argonauts de Toronto, dans la Ligue canadienne de football, des Vins Jordans, de la Star Oil and Gas Ltd et de Beamish & Crawford Ltd, une brasserie située en Irlande.

**GUY
ROBILLARD**

La bière



Depuis quatre ans, le vin limite le marché des brasseurs.

entielle, où il se vend six millions d'hectolitres de bière par année, on se bat pour des dixièmes de un pour cent de parts de marché.

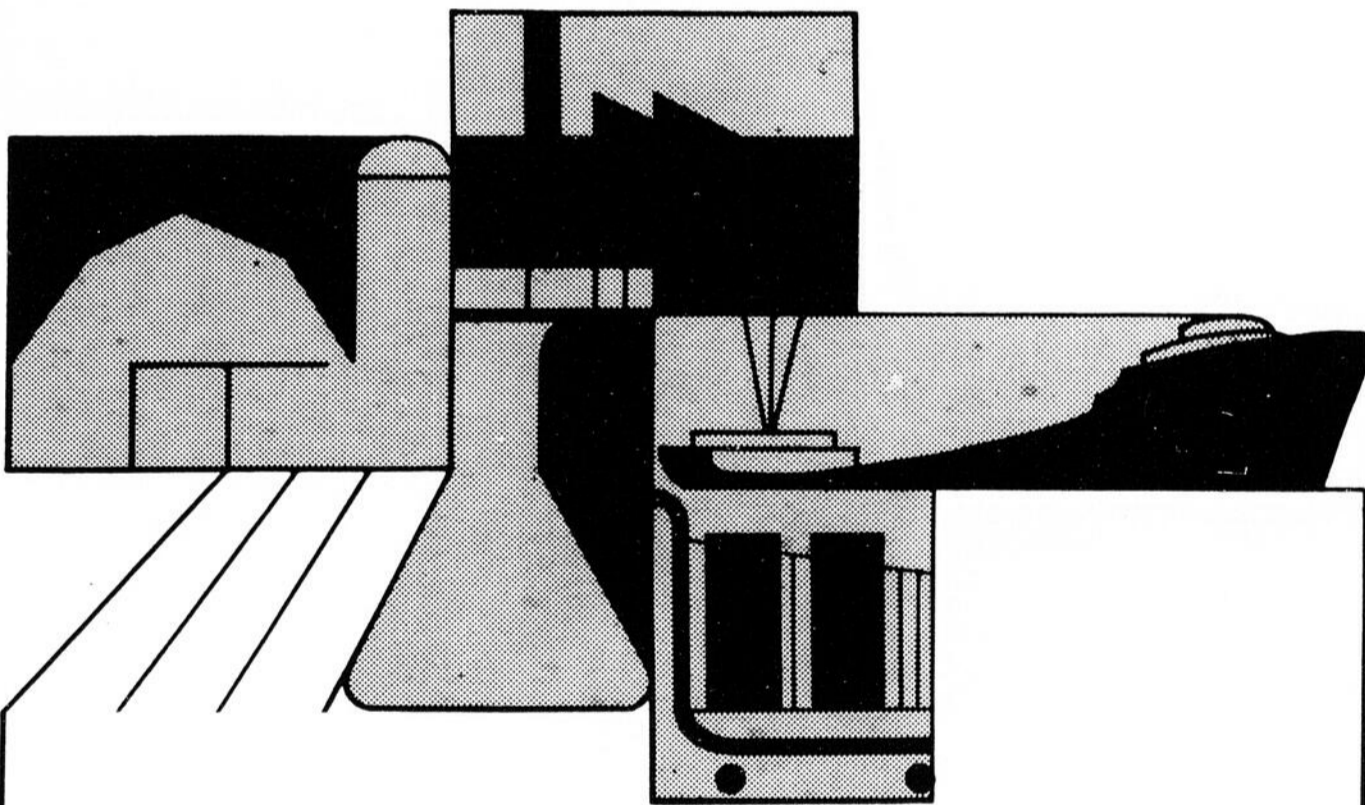
Au niveau des marques, c'est la O'Keefe qui détient le haut du pavé, avec un chiffre avancé de 28% des ventes, contre 21% pour la "50" de Labatt. Il y a un an, Molson prétendait sans être contredit détenir 21% du marché avec cette marque et doit maintenant aujourd'hui environ le même chiffre de vente. La force de cette compagnie provient du fait qu'elle est la seule à pouvoir compter sur une deuxième marque vraiment populaire, la Laurentide, qui oscille autour de 16-17% du marché.

Des trois brasseries canadiennes, seule Molson est québécoise et a son siège social à Montréal. Toutes les actions de **La Brasserie Molson du Québec limitée**, propriétaire de l'équipe de soccer du Manic de Montréal sont détenues par **Les Compagnies Molson du Canada**, propriétaire du Canadien, dont le siège

fournitures de bureau, et **Seaway / Midwest limitée**, la plus importante entreprise de services publics d'entreposage et de distribution au pays. Au grand total, un chiffre d'affaires de 1 616,4 millions \$ à travers le monde, dont 1 181,7 million \$ au Canada et environ 273,6 millions \$ (24 pour cent) au Québec.

La Brasserie Labatt limitée est également propriété canadienne, une filiale à part entière de la **Compagnie de brassage Labatt**, elle-même une filiale entière de **La Société John Labatt limitée**, dont le siège social est à London, en Ontario. John Labatt limitée appartient à des Canadiens dans une proportion de 96,7% et son principal actionnaire (42,3 pour cent) est l'immense multinationale **Brascan**.

John Labatt est également propriétaire de **Catelli, Laura Secord, Ogilvie Mills** (farine du même nom), de la **Championnière** de Carignan, des vins **Château-guay**, des moulées **Miracle** et d'autres compagnies reliées à l'alimenta-



une stratégie agro-alimentaire pour le Canada

Les perspectives à long terme du secteur agro-alimentaire canadien sont prometteuses.

Nous avons la possibilité d'accroître des deux tiers notre production agro-alimentaire et de doubler sa valeur courante.

Pour y arriver, il faut aplanir les obstacles et les contraintes qui limitent l'expansion de la production.

Sur le plan économique, le Canada et tous les Canadiens bénéficieront de la croissance de ce secteur primaire. Par ailleurs, une stratégie agro-alimentaire commune aidera le Canada à continuer d'honorer ses responsabilités internationales de grand exportateur d'aliments et de prestataire d'aide au développement agricole.

Pour plus d'information sur la stratégie agro-alimentaire pour le Canada, s'adresser à la Direction générale des communications, Agriculture Canada, Ottawa, K1A 0C7.

Pour surmonter ces obstacles, le gouvernement fédéral propose une stratégie qui repose sur:

- LE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS;
- L'INTENSIFICATION DE LA RECHERCHE; ET
- LA VALORISATION DES RESSOURCES.

L'hon. Eugene F. Whelan
Ministre

Gaétan Lussier
Sous-ministre



**Agriculture
Canada**

Le sucre sera-t-il remplacé?

Il y a déjà 7 ans que la crise du sucre est terminée. À cette époque on achetait 5 livres de sucre pour 4,02\$. Cet automne, le prix du sac de deux kilos se vend un peu moins de 2,00\$.

L'industrie du sucre est maintenant attaquée de toute parts. Chaque flambée des prix est

devenue une menace dont pourraient profiter les produits de remplacement fabriqués à partir du maïs.

En 1979, chaque québécois a consommé un peu plus de 42 kilo-

grammes de sucre, pour un total de 265 900 tonnes. Dans un document récent intitulé "Nourrir le Québec", le ministère de l'Agriculture prévoyait que la consommation per capita baisserait à 38,28 kilogrammes en 1990.

En raison de l'augmentation de la population, il est cependant probable que la quantité

globale de sucre consommé annuellement au Québec augmentera à 267 244 tonnes.

Deux phénomènes expliquent la baisse de la consommation du sucre que connaissent tous les pays développés. En premier lieu, il y a bien sûr le changement des habitudes alimentaires des consommateurs. L'embouppoint est devenu l'en-

nemi public numéro un de la société industrielle et bureaucratique.

La menace la plus dangereuse vient cependant d'ailleurs. Depuis la hausse vertigineuse du prix du sucre en 1973, les industries qui en consomment beaucoup ont mis au point un produit de remplacement très menaçant. Il s'agit d'un sirop de maïs appelé fructose (HFCS), qui est utilisé surtout en boulangerie et pour la fabrication des boissons gazeuses. Lorsqu'on sait que les deux tiers de la consommation de sucre se fait sous forme de produits manufacturés de ce genre, on comprend la menace qui pèse sur cette industrie.

Au moment où cet article a été écrit, le 100 livres de fructose se vendait entre 17,20\$ et 18,20\$ selon les manufacturiers... alors que le sucre liquide, également appelé sucrose, était coté à 21,54\$. Pour conserver leurs gros clients, les compagnies de sucre doivent donc accorder des ristournes qui font très mal à leurs finances.

alors qu'on en importait 907 250 tonnes qui provenaient essentiellement de la canne à sucre. La production de sucre brut du Québec à partir de la betterave se chiffre à environ 20 000 tonnes par année.

Depuis quelques années, les raffineries de sucre ont pris des mesures pour assurer leur survie malgré les mutations que traverse l'industrie. On a d'abord éliminé la surcapacité de raffinage qui existait dans l'est du pays. C'est pour cette raison que Montréal a perdu les raffineries de sucre de Redpath en 1979 et de Cartier il y a quelques mois. Les Maritimes et le Québec se retrouvent chacun avec une raffinerie, alors que l'Ontario en compte deux.

Avant ces fermetures, marché québécois. Ces compagnies importent leurs produits de leurs autres usines et à l'occasion, elles demandent à Sucre Saint-Laurent, la seule raffinerie encore en opération à Montréal, de leur fournir de petites quantités de sucre qui sont écoulées sur le marché québécois.

"Chez nous"



c'est de père en fils



Boniprix



Robert Vincent a débuté en affaires en 1966. Il est affilié à IGA depuis 1969 mais son expérience dans l'alimentation date de 1938. Il n'a pas à s'inquiéter de la relève, puisque Michel, Claude, Benoit et Jacques sont sérieusement intéressés. Jean-Marc C.A. est celui qui analyse et donne les résultats d'opération. Le commerce de Robert a été modifié plusieurs fois, un agrandissement majeur récent ne suffit plus. Robert vient de se porter acquéreur d'un plus grand terrain. Avec une telle relève, tout est possible. Robert est fier de sa famille. Nous lui souhaitons bon succès.

Pour plus de renseignements, communiquez avec M. Robert Cloutier
Hudon et Deaudelin Ltée, 11281 Albert-Hudon, Montréal-Nord, P.Q. H1G 3J5 (514) 324-5700



Depuis la fermeture des raffineries de Redpath et Cartier, la seule raffinerie montréalaise est celle de Sucre Saint-Laurent.

La situation au Québec

Les modifications qui se sont produites sur le marché international du sucre n'épargnent pas le Québec et le Canada. La baisse de la consommation de même que l'utilisation grandissante du fructose suivent les tendances mondiales. Les industries alimentaires canadiennes consomment annuellement 90 000 tonnes de fructose, soit un peu moins de 10% de la consommation totale de sucre au pays. La pénétration de ce substitut sur le marché américain est plus élevée encore et il est à prévoir qu'au Canada le fructose continuera sa progression.

Au niveau de l'approvisionnement, les agriculteurs canadiens produisaient l'an dernier 91 876 tonnes de sucre brut à partir de betteraves

l'excédent de capacité de raffinage était de 180 000 tonnes, ce qui fait que la plupart des raffineries ne fonctionnaient qu'à 60 ou 65% de leur capacité.

Une partie de la production était exportée aux États-Unis, ce qui permettait d'utiliser une partie de cette capacité excédentaire. Lorsque le gouvernement américain a décidé d'accroître les tarifs douaniers imposés à cette catégorie de produits, les raffineurs se sont trouvés dans l'obligation de chercher une autre solution. En pratique, il ne restait plus qu'à fermer des raffineries.

Au niveau du consommateur, cette rationalisation apporte peu de changement puisque Redpath et Atlantic demeurent présents sur le

DANIEL BORDELEAU