

# TÉLÉCOMMUNICATIONS: LES FABRICANTS SE DISPUTERONT UN MARCHÉ DE 88 MILLIARDS \$US D'ICI TROIS ANS

**TECH**  
NOLOGIES  
AFFAIRES  
CAHIER  
SPECIAL  
DE  
16 PAGES

Photo Commerce Canada

dépôts  
garantis

**9%**  
30 jours  
taux annuel

**FIDUCIE  
PRÊT ET REVENU**

QUÉBEC CHICOUTIMI OTTAWA MONTRÉAL TROIS-RIVIÈRES RIMOUSKI

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

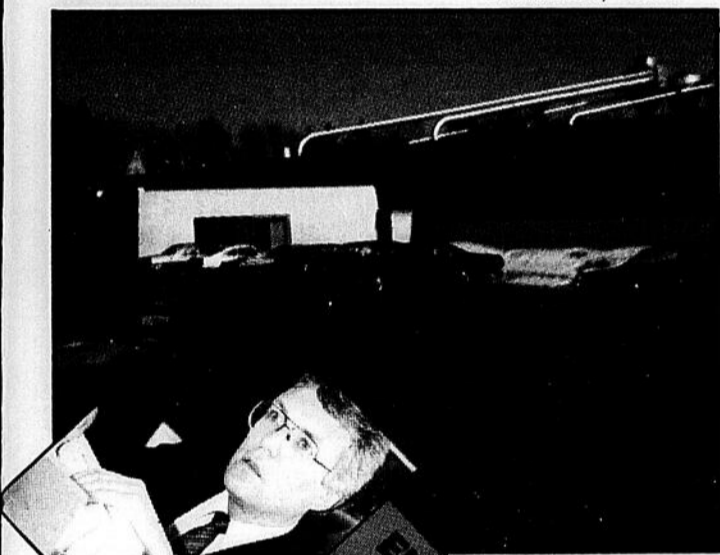
# LES AFFAIRES

Montréal, semaine du 7 au 13 avril 1984 Vol. LVI No 14 64 pages 1\$

**MARATHON  
BROWN**

COURTIER  
À ESCOMPTES  
VÉRITABLES

**875-7421**  
1-800-361-8600



ENTREVUE EXCLUSIVE  
AVEC LE PRÉSIDENT DE  
LA COMMISSION  
QUÉBÉCOISE  
DES ENTREPRISES  
M. SERGE SAUCIER.

# NOUVEAUX STIMULANTS POUR CEUX QUI VOUDRONT INVESTIR DANS LES PME

p. 2

## VÉRITABLE RENAISSANCE DU CENTRE- VILLE DE SHERBROOKE

p. 21  
Vue partielle  
du centre-ville  
de Sherbrooke



### ENTREPRISE

Le plus gros fabricant de robinetterie nucléaire au monde, Velan inc., de Ville St-Laurent, entend demeurer le leader de cette industrie; il modernisera au coût de 9,2 M\$ ses trois usines au Québec. Lucie Piché a rencontré M. A.K. Velan. p.11

### MARKETING-COMMUNICATIONS

Une deuxième chaîne privée de télévision pourrait fort bien voir le jour à Montréal à très court terme. Un article d'Yvan Sinotte. p. 18

### FISCALITÉ

Subventions à l'habitation: il y a souvent de l'impôt à payer, rappelle Gilles Veillette. p.28

### PLACEMENT

Les titres de haute technologie profiteront les premiers d'une reprise du marché boursier, selon M. Murray Grossner, de Richardson Greenshields. p.29

**LE GROUPE LA LAURENTIENNE**  
LA LAURENTIENNE, MUTUELLE D'ASSURANCE



**Jacques A. Drouin**

Monsieur Jean-Marie Poitras, président du conseil, et monsieur Claude Castonguay, président et chef de la direction, ont le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Jacques A. Drouin, au conseil d'administration de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Monsieur Drouin est président et chef de la direction des compagnies d'assurance générale du Groupe La Laurentienne: La Prévoyance Compagnie d'Assurances et ses filiales, Les Prévoyants du Canada — Assurance Générale, La Personnelle, Compagnie d'Assurance du Canada et Paragon Compagnie d'Assurance du Canada. Il est également vice-président exécutif de La Corporation du Groupe La Laurentienne et membre des conseils d'administration de plusieurs compagnies du Groupe.

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, est la société-mère du Groupe La Laurentienne.

# Selon M. Serge Saucier, président de la Commission québécoise sur la De nouveaux stimulants fiscaux pour renforcer le capital des

■ Selon le président de la Commission québécoise sur la capitalisation des entreprises, M. Serge Saucier, de nouveaux stimulants fiscaux sont nécessaires si l'on veut accroître l'offre de capital de risque au Québec.

Au cours d'une entrevue aux AFFAIRES, M. Saucier a affirmé qu'il ne faisait aucun doute dans son esprit que certains projets valables ne peuvent être financés, faute d'une offre adéquate de capital de risque et que la Commission qu'il préside formulera probablement au gouvernement de nouveaux moyens de stimuler l'offre de capital aux PME québécoises.

Ces nouveaux stimulants seraient d'ordre fiscal et viseraient aussi bien les individus que les grands réservoirs de capitaux. Affirmant parler en son nom personnel, M. Saucier a dit que les avantages fiscaux offerts via les sodeqs et dans le cadre du régime d'épargne-actions, "qui jusqu'à maintenant a servi à financer davantage de grandes entreprises que de petites", sont probablement insuffi-

Coefficient d'endettement en % de l'actif	Actif											
	249 999 \$ ou moins		Entre 250 000 \$ et 999 999 \$		Entre 1 000 000 \$ et 4 999 999 \$		Entre 5 000 000 \$ et 9 999 999 \$		Entre 10 000 000 \$ et 24 999 999 \$		25 000 000 \$ ou plus	
	Qué.	Ont.	Qué.	Ont.	Qué.	Ont.	Qué.	Ont.	Qué.	Ont.	Qué.	Ont.
Plus de 0,77%	33,1	30,6	34,1	19,7	39,3	14,2	28,1	12,7	33,3	5,0	22,9	4,1
Entre 0,77 et 0,55%	20,9	19,4	29,5	24,4	34,9	21,3	36,5	15,2	28,1	17,8	35,4	10,5
Entre 0,55 et 0,33%	21,6	17,9	24,0	25,3	16,6	22,4	20,8	22,2	17,5	25,8	22,9	31,5
Moins de 0,33%	24,3	32,1	13,4	30,6	9,2	42,1	14,6	49,9	21,1	51,3	18,8	53,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: Estimations du Conseil économique du Canada fondées sur des données non publiées de Statistique Canada, 1982.

sants pour amener les particuliers à mettre davantage d'argent dans le financement des petites et moyennes entreprises.

De même, M. Saucier estime que la Commission doit trouver le moyen de diriger davantage de fonds vers le capital de risque des PME à même les grandes réserves de capitaux que possèdent les grandes institutions financières. Selon le président de la Commission, la solution réside dans la mise en place de stimulants destinés à encourager les grandes institutions à investir une partie de leurs fonds dans le

financement des PME sous la forme de capital de risque.

Selon M. Saucier, il faut inciter les grandes institutions à se doter de filiales de capital de risque ou à participer à la formation de sociétés à capital de risque comme ce fut le cas pour Novacap, dans laquelle la SGF, la BNC, la Caisse de dépôt et La Laurentienne sont actionnaires à 25% chacune. Bref, il faut multiplier ce genre d'initiative en utilisant, s'il le faut, des stimulants fiscaux.

Les nouveaux stimulants auxquels songe M.

Saucier pourraient prendre la forme de déductions fiscales, de crédits d'impôts ou encore de rabais d'impôt dans les cas de pertes, de façon à atténuer le risque que prennent les investisseurs et les institutions financières en investissant dans le capital-actions des PME. M. Saucier a dit parler en son nom personnel; il ne faut donc pas nécessairement prendre ces hypothèses pour de futures recommandations de la Commission qu'il dirige.

M. Saucier a été clair sur le coût que pourrait représenter les nouveaux stimulants fiscaux pour le gouvernement. "Si l'on propose de nouveaux stimulants fiscaux, ce sera à l'intérieur des crédits déjà alloués au financement des entreprises. Il n'est pas question d'accroître le déficit du gouvernement d'un seul dollar", a expliqué le président de la commission. Cette dernière proposerait de couper dans certaines subven-

tions, conformément aux vœux déjà manifestés par des chefs d'entreprises lors d'enquêtes récentes.

### Les entrepreneurs

S'il constate que la sous-capitalisation des PME est en partie due à la déficience de l'offre de capital, M. Saucier reconnaît aussi que les entrepreneurs ont aussi parfois leur tort dans le problème de sous-capitalisation de leur entreprise.

"Il est faux de prétendre que le problème de manque de capital des PME en est seulement un d'insuffisance de bons projets à financer, tout comme il est en partie vrai que la demande de fonds par les entrepreneurs est insuffisante", a dit l'homme d'affaires montréalais.

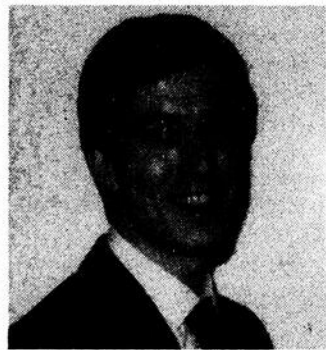
M. Saucier estime toutefois que cette demande de fonds pourrait se manifester bien davantage s'il y avait plus d'offre de capital et si les sociétés à capital de risque allaient frapper à la porte des PME pour leur offrir du financement sous la forme de capital-actions.

"Il faut que les entrepreneurs en capital de risque se préoccupent de vendre leur produits, qu'ils aillent voir les entreprises comme le font les autres entrepreneurs pour les produits et les services qu'ils mettent sur le marché", a affirmé le président de Raymond Chabot, Martin, Paré & Associés.

### Problématique

Selon une étude faite par le Conseil économique du Canada à partir de données non publiées de Statistique Canada, ce sont les PME québécoises qui seraient les plus mal capitalisées dans l'ensemble du Canada.

Comme le révèle le tableau ci-joint, 33,1% des



**Richard Larose**  
(Bijouterie L. Larose Inc.)

## INVITATION au MARCHÉ BOURSIER

SI LE PROFIT VOUS INTÉRESSE

AVEC 1000.00\$

IL EST TRÈS FAÇILE D'INVESTIR ET DE RÉUSSIR...

?POURQUOI PAS VOUS?

JE PEUX VOUS AIDER À DÉCOUVRIR COMMENT VOUS POUVEZ RÉUSSIR

SI L'ARGENT VOUS INTÉRESSE JE VOUS OFFRE UN COURS COMPLET

SOIRÉE D'INFORMATION GRATUITE

Veuillez me réserver pour ... personne(s) sans aucune obligation de votre part pour le 17 avril 1984 au Cégep Montmorency, 475, de l'Avenir, Laval-des-Rapides, Laval, classe B1406 à 8 h p.m. Entrée no. 2.

Nombre de personnes limitées

Retournez ce coupon à:  
Les Investissements Richard Larose Enr.  
Case postale 27, succursale  
Laval-des-Rapides, Laval H7N 4Z2

Nom .....

Adresse .....

Ville ..... Code .....

Tél. .... Permis de culture personnelle  
Loi de l'enseignement privé

La dernière des grandes voitures construite à la main en Amérique du Nord.



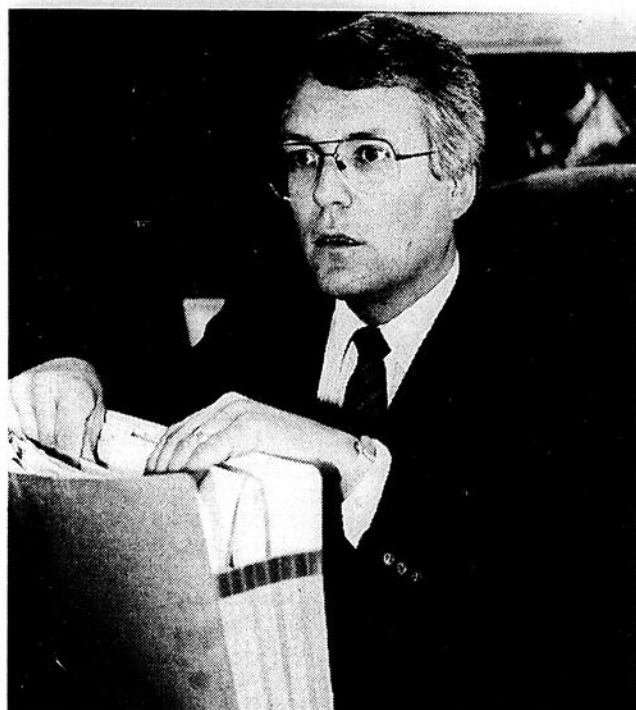
AVANTI

Avanti. Lignes impeccables. Construction soignée par des artisans nord-américains. Élégance raffinée qui se retrouve dans toutes ses caractéristiques de confort et de performance. Venez faire l'expérience d'Avanti.

Venez voir le concessionnaire ou communiquez avec:  
AVANTI MOTORS OF CANADA LTD  
4550 Louisa Street  
Burnaby, B.C. V5C 3Z5  
(604) 291-2097  
(Concessionnaires canadiens)

capitalisation des entreprises

# seront nécessaires PME québécoises



M. Serge Saucier

entreprises québécoises indépendantes des secteurs primaire et secondaire ayant un actif de moins de 250 000\$ avaient en 1977 un coefficient d'endettement de 77% de leur actif et 20,9% des firmes du même groupe avait un coefficient d'endettement compris entre 55% et 77% de leur actif.

La proportion des PME ayant un coefficient d'endettement continue même de s'accroître jusqu'à ce que l'entreprise ait un actif de cinq millions \$. Une comparaison avec les coefficients d'endettement des PME ontariennes révèle de façon manifeste que les PME québécoises sont beaucoup plus mal capitalisées que leurs semblables de la province voisine. Le tableau ci-joint est très explicite à ce sujet.

Le surendettement des PME québécoises prend toute son importance quand on considère la place prépondérante qu'occupent les PME dans l'économie québécoise.

Selon un document sur la capitalisation des entreprises que vient de publier le Groupement québécois d'entreprises (GQE), 96,3% des 160 000 entreprises faisant affaire au Québec avaient en 1978 un chiffre d'affaires inférieur à 2 millions \$ (environ 4 millions \$ en 1984).

Les PME représentent la grande majorité des fir-

mes québécoises impliquées dans la fabrication. Selon le Bureau de la statistique du Québec, 95% des entreprises de fabrication avaient moins de 200 employés en 1982 et de ce nombre 63,2% d'entre elles étaient des PME.

Ces PME manufacturières assuraient 40,7% des emplois du secteur de la fabrication, 25,6% de la valeur des expéditions et 26,7% de la valeur ajoutée manufacturière.

Les PME sont reconnues comme contribuant fortement à l'emploi. En cinq ans (de 1974 à 1979), une étude a démontré que les PME ayant moins de 100 employés ont accru leur emploi de 1,5% en moyenne chaque année, alors que celles ayant entre 100 et 199 employés ont vu le leur diminuer de 1,2% en moyenne chaque année. Une étude américaine menée par David Birch que cite le document du Groupement québécois d'entreprises a signalé que la totalité des emplois créés dans le nord-est des États-Unis l'avaient été par des PME, contre 50%, 54% et 60% dans le centre-ouest, le sud et l'ouest respectivement.

L'entrepreneuriat québécois est également d'un dynamisme rare. En 1982, au plus fort de la crise économique, 19 629 chartes de compagnies ont été émises à des entreprises du

Québec, ce qui est cinq fois supérieur au nombre des incorporations réalisées en 1965.

Au cours des huit dernières années, il s'est créé au Québec 10 000 entreprises dans le secteur de la fabrication. Comme le nombre des entreprises de fabrication est demeuré à peu près stable au cours de cette période, cela veut dire que la très grande majorité des entreprises disparaissent avant d'avoir atteint leur stade de maturité. Si certaines sont fusionnées ou absorbées par d'autres, le nombre d'échecs est par ailleurs très élevé.

## Capital-actions

Les PME obtiennent généralement assez facilement du financement par emprunt. Selon une étude de Facsym Research Ltd. faite auprès de 3 000 entrepreneurs canadiens que cite le document du GQE, 74,4% des entrepreneurs interrogés ont toujours obtenu les fonds demandés et 15,7% ont généralement eu les fonds recherchés. Seulement 8% n'ont pas eu les fonds désirés pour financer un projet ou une expansion. Les refus ont surtout été justifiés par une évaluation négative des capacités de gestion de l'entrepreneur.

Dans le domaine du capital-actions, la situation est autre. Une enquête de R.M. Knight de l'Université Western Ontario faite auprès de 90 PME, citée dans le document du CGQ, a révélé que la plupart d'entre elles avaient été financées à l'origine par le capital apporté par les fondateurs de l'entreprise; 65% d'entre elles ont dit s'être fait refuser du capital de risque par les institutions spécialisées dans ce domaine.

Outre les sodeqs, peu de sociétés à capital de risque ont leur siège social au Québec. Sur 40 firmes canadiennes répertoriées à la fin de 1982, seulement 20% avaient leur siège social au Québec. "L'action globale des sociétés à capital de risque apparaît donc relativement mitigée", affirme le document du GQE.

Selon une étude de Ro-

bert H. Grasley faite pour le ministère d'État à la Science et à la Technologie, les sociétés à capital de risque n'acceptent que 1% des propositions qui leur sont faites et 90% des rejets sont faits après seulement un examen préliminaire.

## Attitude

Si l'offre de capital de risque est déficiente, la demande l'est aussi. Une étude de Jacques Saint-Pierre, professeur à l'Université Laval, faite auprès de 488 entreprises en 1981 et citée dans le document du GQE a révélé que la plupart des entrepreneurs étaient peu intéressés à recourir au financement public pour financer

leur entreprise. Les principaux motifs évoqués sont le désir de conserver un statut familial à l'entreprise (42%) et la crainte de perdre la mainmise sur l'entreprise (35%). Le financement par capital-actions devient un financement de dernier recours.

Pour contrer cette absence de volonté des entrepreneurs à avoir recours au financement par capital-actions, le Groupement québécois d'entreprises a suggéré à la commission que préside M. Serge Saucier de suggérer au gouvernement des mesures fiscales ou autres pour encourager les propriétaires d'entreprises à accroître leur propre mise de fonds dans leur entreprises et à

**Kiosques modulaires**

• Mini-format ou stand d'exposition  
• Achat ou location

Brochure sur demande (514) 875-6271

**ExpoSystèmes**  
Canada  
Place Bonaventure, Montréal

partager la propriété de leur entreprise.

"On pourrait peut-être trouver un stimulant pour encourager au départ la distribution de capital aux cadres des entreprises, a dit de son côté M. Saucier. Si plusieurs chefs de PME ne veulent pas voir d'étranger dans leur entreprise, peut-être qu'ils considéreront leurs cadres immédiats comme des gens qui leur sont moins étrangers que d'autres", a commenté le président de la commission.

**JEAN-PAUL  
GAGNE**

## Les Fonds Desjardins pour profiter d'une gestion professionnelle

**Chicoutimi** (418) 549-5746  
1-800-463-9657  
Place du Royaume

**Laval** (514) 668-5223  
1-800-361-3803  
1600, boul. Saint-Martin est

**Longueuil** (514) 679-2810  
1-800-361-5058  
370, chemin Chambly

**Montréal** (514) 286-3225  
1-800-361-6840, poste 3225  
Complexe Desjardins

**Québec** (418) 653-6811  
1-800-463-4792  
2600, boul. Laurier, Sainte-Foy

**Sherbrooke** (819) 566-5667  
1-800-567-6920  
1640, rue King ouest

Aimeriez-vous diversifier votre portefeuille, avoir accès à une gestion professionnelle et améliorer le rendement de vos placements?

La Fiducie du Québec vous offre une gamme complète de fonds de placement: les Fonds Desjardins Actions, Hypothèques, International, Obligations et l'Épargne garantie.

De plus, nous publions trimestriellement le bulletin *Informations financières* permettant à toute personne de diversifier ses placements et de bénéficier des recommandations de nos gestionnaires professionnels.

Renseignez-vous auprès de nos conseillers. Et rappelez-vous que nous pouvons vous aider en matière de financement, de services fiduciaires et de placements.



**Fiducie  
du Québec**

**Le rendement, c'est important;  
le service l'est tout autant.**

Les Fonds Desjardins se vendent par l'intermédiaire de prospectus que vous pouvez obtenir sur demande.

 **desjardins**



...j'ai aussi acheté quelques unités du Fonds D'OR Dynamique... par ces temps incertains, l'or est une bonne assurance!

**FONDS D'OR DYNAMIQUE GUARDIAN**  
**VENDU SANS FRAIS D'ACQUISITION**



**Fonds Dynamique**

Obtenez gratuitement le prospectus  
Fonds D'OR Dynamique Guardian.  
MONTRÉAL 842-1416 - 1-800-361-5149

■ N'en déplaise aux dirigeants de certaines entreprises dites privées, mais qui sont largement subventionnées par les gouvernements, la Société canadienne des Postes (SCP) entend multiplier les expériences de vente par catalogue comme celle qu'elle mène présentement dans huit succursales postales du Québec (3) et de l'Ontario (5) avec la compagnie Distribution aux Consommateurs.

C'est ce qu'a déclaré au cours d'une entrevue aux AFFAIRES le président directeur général de la SCP, M. Michael Warren, lors de son passage à Montréal la semaine dernière.

"Nous avons hérité d'environ 8 300 bureaux de poste à travers le Canada, dont environ 25% au Québec, a-t-il dit, et le gouvernement nous a demandé de ne pas en fermer. Alors, nous devons trouver des façons de les rentabiliser."

L'entente avec Distribution aux Consommateurs, annoncée au début de mars dernier, servira durant trois mois de test sur la possibilité pour la SCP d'effectuer des ventes par catalogue à partir de son réseau de bureaux de poste.

Aussitôt annoncée, cette nouvelle a fait l'objet de critique par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et d'autres organismes représentant les intérêts de l'entreprise privée et préoccupés de voir une "société d'État" profiter d'avantages présumés indus pour concurrencer injustement la libre entreprise.

"Nous tirons environ 50% de nos revenus d'activités où nous sommes en concurrence farouche avec d'autres entreprises, a af-

## À la suite de son association avec Distribution aux consommateurs

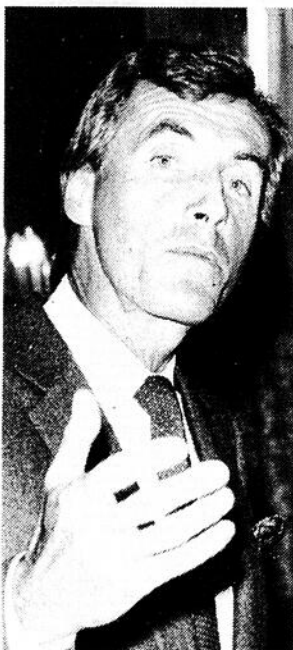
# "La Société canadienne des Postes entend multiplier les expériences de vente par catalogue"

firmé M. Warren. Et quand nous devons payer les postiers de M. Jean-Claude Parrot 11\$ ou 12\$ l'heure, on ne peut pas parler d'un avantage particulier dans ce domaine, car il n'y a pas beaucoup de commerces de détail qui paient leurs commis de la sorte."

### Critères de sélection

D'autre part, a ajouté M. Warren, la SCP ne court pas après les entreprises comme Distribution aux Consommateurs pour les attirer dans son réseau; ce sont plutôt ces entreprises de distribution qui s'adressent à la direction du développement de l'entreprise pour lui proposer d'utiliser le réseau de la SCP, attirées qu'elles sont pas le regain de vitalité et d'enthousiasme qu'elles constatent aux Postes.

"Nous choisissons très attentivement les entreprises qui veulent venir chez nous, a souligné M. Warren. Nous respectons aussi des critères de sélection très exigeants, dont celui



M. Michael Warren

de la rentabilité de l'opération."

Avant de s'engager dans une expérience nouvelle avec Distribution aux Consommateurs, la SCP a étudié plusieurs autres propositions du même genre, a confié M. Warren. Celle-ci offrait les meilleurs chances de succès pour l'instant à titre de projet pilote.

"Mais nous pourrions faire la même chose avec n'importe quelle compagnie qui vend par catalogue, a expliqué le p.d.g. des postes. Nous livrons déjà beaucoup de colis de ces entreprises. Nous avons simplement ajouté cette fois-ci un service supplémentaire, soit la prise de commande chez nous."

Pour que la Société des postes accepte de s'associer avec un partenaire, il faut que l'opération soit rentable aussi bien pour les postes que pour le partenaire et la clientèle.

"Nous ne sommes pas des vendeurs de grille-pain, a mentionné M. Warren. Nous sommes une entreprise de livraison de messages et de colis."

Le client qui veut acheter son grille-pain ou un rasoir chez Ro-Na ou chez La Baie peut l'examiner à souhait, le payer et l'emporter immédiatement. Celui qui achète un objet dans le catalogue de Distribution aux Consommateurs dans un bureau de poste doit placer sa commande et repasser quelques jours plus tard pour

### — Michel Warren

la prendre, à moins qu'il préfère la livraison postale.

Les Postes ont offert le même genre de service à d'autres entreprises de communications, à titre de service complémentaire. Ainsi, le service Envoy 100 de Bell Canada est devenu Envoy Post. Le service télégraphique de CNCP est devenu Telepost.

"Nous sommes un service de messagerie, a répété M. Warren. Nous portons tous les messages et colis qu'on nous confie. À l'avenir, nous pourrions même, dans certains cas, prendre les commandes dans nos bureaux de postes."

Parmi les autres services actuellement étudiés par la SCP, il y a des propositions qui viennent d'autres secteurs commerciaux, par exemple des assurances.

"Tous nos bureaux ne peuvent pas offrir tous les services, bien entendu, convient-il. C'est pourquoi, nous regardons aussi des propositions venant d'entreprises régionales, qui n'utiliseraient pas nécessairement tout le réseau."

Le réseau des postes comprend essentiellement deux genres de bureaux: ceux des grands centres, où travaillent des employés de la SCP, et ceux des petits centres plus éloignés, donnés à contrat à des entreprises privées. Beaucoup d'autres services postaux sont également assurés par des entrepreneurs privés, notamment dans les régions rurales, a rappelé M. Warren.

"Dans chaque cas, nous observons des critères précis de rentabilité pour tous les partenaires et de concurrence honnête envers la concurrence."

### Inconvénients

Mais avant de se précipiter chez le premier maître de poste venu pour lui demander la permission d'utiliser le réseau des postes, les partenaires éventuels devront bien calculer les inconvénients que comporte encore ce réseau.

Les coûts, par exemple, demeurent très élevés. Les sociétés sans but lucratif sont donc priées de s'abs-tenir.

Ensuite, les bureaux de postes sont normalement fermés les jeudi et vendredi soirs et le samedi; ce sont des périodes de fort achalandage pour les autres commerces de détail.

Mais cela n'est pas un problème insoluble, a mentionné M. Warren. Si les expériences s'avèrent concluantes et que le volume de nouveaux services se met à augmenter, il faudra peut-être revoir la flexibilité des horaires du personnel, a-t-il dit.

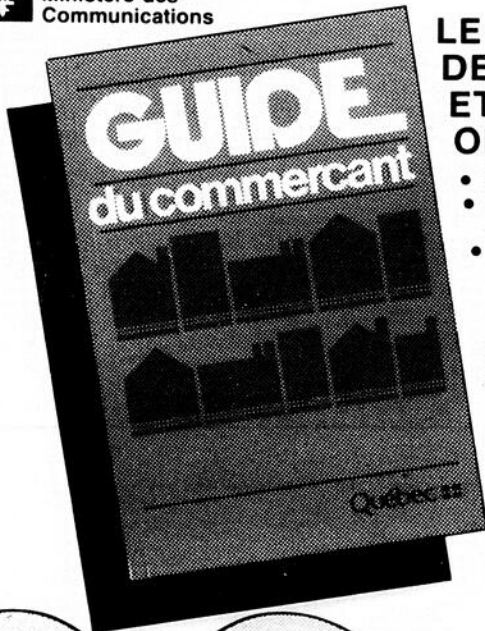
"C'est vrai que ces nouveaux services ne créent pas beaucoup de nouveaux emplois pour l'instant, mais ils aident certainement à consolider les emplois existants. Mais s'il faut payer du temps à taux et demi et à taux double, on ne pourra probablement pas offrir ces nouveaux services."

Dans le nouveau climat de relations humaines qui est en train de s'installer aux Postes, les communications vont bon train; la SCP publie chaque mois pas moins de neuf journaux d'entreprise à l'intention de ses 62 000 employés. Le personnel comprend la nécessité de rentabiliser les opérations et d'augmenter le volume d'affaires, soutient M. Warren.

Si les syndiqués de M. Parrot demandent à leur syndicat de négocier des horaires de travail flexibles, la SCP pourra sans doute offrir au public et aux entreprises des heures d'ouverture également flexibles.

ANDRE HAINS

Gouvernement du Québec  
Ministère des Communications



### LE COMMERCE DE DÉTAIL ET SES OBLIGATIONS

- 78 pages
- index des services gouvernementaux
- liste de quelques lois du Québec concernant l'exploitation d'un commerce

Cette publication renseigne sur les obligations légales et fiscales ainsi que sur l'ensemble des normes gouvernementales (fédéral et provincial) et des administrations municipales.

Également offert en anglais.

2,50 \$



### Bon de commande

Une seule adresse:  
Ministère des Communications  
Direction de la Commercialisation  
C.P. 1005  
Québec (Québec)  
G1K 7B5

Important:  
 Paiement par cheque ou mandat-poste à l'ordre de  
 Les publications du Québec

Veillez me faire parvenir :

- \_\_\_\_\_ ex. du Guide du commerçant à 2,50 \$ l'unité. (EOQ 21011-2)
- \_\_\_\_\_ ex. de Retail merchant's guide à 2,50 \$ l'unité. (EOQ 21012-0)

(À compléter en lettres moulées)

Nom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

Également offert dans les librairies de l'Éditeur officiel du Québec et chez ses concessionnaires.

Québec

Le groupe de marchands Ro-Na se prépare à effectuer une première émission publique de 10 à 15 millions \$ au cours de 1984. La maison de courtage en valeurs mobilières Geoffrion Leclerc inc., qui s'occupe déjà du financement des Pharmacies Universelles, doit faire à cet effet une proposition de service avant le 17 avril.

Le président directeur général de Ro-Na, M. André Dion, a confirmé la nouvelle aux AFFAIRES.

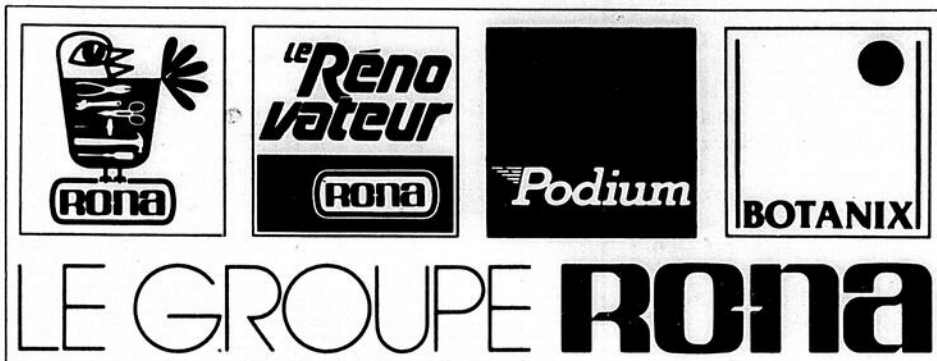
"Nous avons besoin d'argent pour continuer notre croissance rapide, a-t-il déclaré, et nos membres ont aussi besoin de leur argent pour continuer leur propre expansion. Nous avons donc décidé de faire appel à l'épargne publique, ce qui permettra aussi de faire participer notre personnel et notre clientèle à la croissance du groupe."

Cependant, a ajouté M. Dion, l'émission pourrait se faire vers la fin de l'année seulement, car il reste encore de sérieux problèmes à résoudre, notamment celui des modalités de participation au régime d'épargne-actions du Québec (REAQ).

"Nos membres ne veulent pas risquer de perdre le contrôle sur leur groupement, a expliqué le p.d.g. Or, les amendements récents au REAQ prévoient qu'il faut émettre dans le public des actions comportant le même nombre de droits de vote que les actions détenues par les actionnaires principaux. Alors, il faut voir cela de près et attendre les amendements annoncés par le ministre Jacques Parizeau avant de préciser les modalités du financement public."

Une des solutions envisagées avec les conseillers de Geoffrion Leclerc consisterait à créer une compagnie de développement, qui serait une filiale du Groupe Ro-Na inc., qui s'occuperait de financer la

# Ro-Na compte faire une émission publique d'actions de 10 à 15 M\$ en 1984



croissance du groupe et de ses membres. Ce sont des actions de cette compagnie qui seraient vendues dans le public.

D'autre part, Ro-Na ne compte pas, du moins pour l'instant, inscrire ces actions en bourse, a ajouté M. Dion. Par contre, on préférera les vendre à des individus plutôt qu'à des institutions.

L'absence d'un marché secondaire fluide pourrait faire hésiter plus d'un investisseur, reconnaît M. Dion. Mais Pharmacies Universelles est aussi une compagnie publique dont les actions ne sont pas inscrites en bourse.

Cependant, la majorité des actions des PU circulent entre les 1 200 à 1 400 membres du groupement, dont le contrôle appartient aux membres du groupement de marketing Uniprix. Ro-Na, de son côté, ne compte qu'environ 450 membres sous quatre bannières: Quincailliers Ro-Na, Renovaateur Ro-Na, boutiques de sport Podium et centres de jardinage Botanix.

### Croissance rapide

Après une croissance rapide de ses ventes à la fin des années 1970 (par exem-

ple 34,2% en 1979) due principalement à l'augmentation du nombre de bannières et de points de vente, le groupe Ro-Na a traversé une période de ralentissement et de consolidation au cours de la récession, avec des taux de croissance annuels de 4% et 5% et même un plafonnement à 213 millions \$ en 1981 et 1982.

En 1983, grâce à la reprise économique et à certains programmes d'aide à la construction d'habitations, comme Corvée Habi-

tation, la croissance a repris de plus belle; le groupement a alors vu ses ventes en gros monter à 267 millions \$, soit un bond de 25,5%.

Deux mesures particulières expliquent ce fort taux de croissance: l'introduction de coupons d'argent-clé, sur le modèle des coupons rabais de Canadian Tire, et l'introduction à l'intention des membres d'une prime à la fidélité pour inciter les marchands à augmenter leurs achats auprès du groupement;

Nous vous défions d'essayer notre système de paye.

**comcheq**  
payroll service de paie

HALIFAX MONTREAL LONDON WINNIPEG EDMONTON  
OTTAWA TORONTO REGINA CALGARY VANCOUVER

cette nouvelle mesure permettra au groupement de retourner à ses membres 862 000\$ pour 1983.

L'actif total du groupe est passé de 46 à 61 millions \$ au cours de l'exercice terminé le 31 décembre, soit une progression de 32,6%. Le fonds de roulement a augmenté de son côté de 10,3 à 14,2 millions \$ (37,9%). L'avoir des actionnaires a augmenté de plus de 1 million \$ pour atteindre tout près de 16 millions \$. Un financement de 15 millions \$ permettrait pratiquement de doubler le capital propre du groupe.

En plus de la prime à la fidélité, le groupement a retourné à ses membres près de 12 millions \$ en remises mensuelles, intérêts sur dépôts et ristourne annuelle.

Le financement public amènera le groupe à partager ses surplus entre ses membres coopératifs et les

actionnaires externes.

Les précisions apportées par le ministre Parizeau sur les modalités d'accessibilité à l'épargne-actions et le véhicule de financement proposé par le courtier Geoffrion Leclerc apporteront des précisions sur la façon dont pourra se faire ce partage au cours des prochaines semaines.

Quant au produit de l'émission, il servira principalement à poursuivre l'expansion du groupe, notamment à décentraliser certaines opérations de distribution, ce qui s'impose comme une priorité en 1984. Ro-Na ouvrira par exemple cette année un centre régional de distribution à Québec, en procédant par fusion, acquisition ou construction.

**ANDRÉ HAINS**



## R & D '84

le marché international des technologies nouvelles

- Une première canadienne en recherche et développement
- Le trait d'union entre les chercheurs et les industriels

— Exposition — Colloques — Conférences  
— Visites industrielles et scientifiques

2 au 5 octobre 1984  
Place Bonaventure  
Montréal, Québec

Une occasion unique d'établir des contacts d'affaires avec le marché nord-américain de la technologie.

Représentant officiel: Robichaud, Poulin & Associés,

1117 Ste-Catherine ouest, suite 700, MONTREAL (Québec) H3B 1H9 / Tél.: (514) 849-5778 / Télex: 05-25134 Mtl-Robichaud

Une production de la Société scientifique Technica Ltée, Montréal, Québec.

LACHANCE, BERTRAND,  
BENOIT, LAVIGNE, LTÉE

1320 BOUL. GRAHAM, SUITE 100,  
MONT-ROYAL, QUE. H3P 3E7  
TEL. (514) 342-5430



COURTIER D'ASSURANCES

### Dossiers/Mode Masculine

### Le Trench

Le trench tire ses origines de la première guerre mondiale. Thomas Burberry, tailleur londonien, conçut ce pratique imperméable en gabardine de coton pour garder les soldats britanniques bien au sec dans les tranchées. Mais c'est le cinéma américain des années quarante qui l'immortalisa. Combien de détectives Hollywoodiens ont défié le brouillard des bas-fonds de New York en relevant le col de leur trench!

Classique, le trench a fait peu de concessions à la mode. Mais depuis quelques années, certains manufacturiers innovent en modifiant le col, en éliminant les revers ou en proposant des teintes plus audacieuses. Vous trouverez chez Bovet une large sélection d'imperméables de qualité, provenant de manufacturiers réputés - Aquascutum, Bentley's, Croydon, Cumberland, Turo - disponibles en plusieurs tailles et au prix qui vous convient - entre \$ 120. et \$ 397.

**Bovet**

VÊTEMENTS ET CHAUSSURES DE QUALITÉ  
POUR HOMMES DE TOUTES TAILLES.

QUÉBEC - MONTRÉAL - OTTAWA

# EDITORIAL

## Le libre-échange à la pièce

Selon les propos qui ont été tenus par différents porte-paroles canadiens et américains lors du dernier colloque de l'Association des manufacturiers canadiens sur le commerce canado-américain, les deux pays les plus industrialisés de l'Amérique du nord sont mûrs pour parler de libre-échange.



**JEAN-PAUL GAGNE**

Mais contrairement aux prises de position souvent doctrinaires entendues dans le passé, la plupart des intervenants ont montré un réalisme qui permettra peut-être de faire progresser la libre circulation des biens entre le Canada et les États-Unis.

La voie privilégiée est l'approche sectorielle. Au lieu d'entreprendre de longues et laborieuses négociations sur l'abolition des droits de douanes entre les deux pays, on débiterait plutôt par l'examen des conséquences du libre-échange dans quelques secteurs seulement.

C'est la seule approche réaliste même si, théoriquement, le libre-échange doit normalement produire des effets positifs à long terme pour les deux pays. L'abolition des barrières tarifaires et non tarifaires (contingentements, contrôles de qualité, politiques d'achat préférentiel, etc.) serait en effet globalement bénéfique puisque les prix des biens soumis à des tarifs baisseraient dans le pays importateur, l'inflation diminuerait et les coûts de production baisseraient. Normalement, les deux pays spécialiseraient leur production dans les domaines où ils sont les plus efficaces et abandonneraient à leur partenaire respectif les secteurs où ils sont les moins concurrentiels. Il s'en suivrait un plus grand marché sans barrière, une plus grande efficacité des économies d'échelle, moins d'inflation, un commerce plus vigoureux, une plus grande capacité concurrentielle face aux pays tiers, etc.; bref, ce devrait être la panacée à nos nombreux problèmes

actuels: petitesse du marché intérieur, inefficacité, faible productivité, prix élevés, inflation rampante, manque de capacité concurrentielle à l'échelle mondiale, etc.

Malheureusement, le passage d'une situation de protectionnisme à une situation de libre-échange ne peut pas se faire sans créer des contorsions fort douloureuses pour certains secteurs de l'économie. De part et d'autre, l'instauration du libre-échange n'implique rien de moins en effet qu'une reconversion des structures industrielles des deux pays, ce qui veut dire l'abandon de certains pans de production au profit d'autres domaines où tout reste à faire. Cela ne peut pas se faire du jour au lendemain puisqu'on ne peut pas recycler en un tour de mains les entrepreneurs, les cadres, techniciens et employés des secteurs victimes du libre-échange.

Il est plutôt probable d'ailleurs que l'instauration graduelle du libre-échange ne se traduira d'ailleurs même pas par la disparition totale des secteurs faibles. Nous avons des secteurs qui ont déjà perdu énormément d'importance à l'intérieur de notre appareil de production (le meuble, le textile, le vêtement, la chaussure), mais il est resté dans chacun de ces secteurs des entreprises fortes, audacieuses et dynamiques qui continueront d'être capables de faire face à la concurrence étrangère.

L'acier, l'équipement agricole, l'équipement de transport urbain, les ordinateurs et l'informatique sont parmi les secteurs que des groupes de travail canadiens et américains mettent aux premiers rangs des domaines où les deux pays doivent maintenant concentrer leurs efforts libre-échangistes. Les Canadiens voudraient ajouter à cette liste la pétrochimie, les textiles, le vêtement, la viande rouge. Les Américains, de leur côté, proposent d'ajouter les boissons alcooliques, les produits forestiers, les cosmétiques, les meubles.

Parallèlement à ces discussions, le gouvernement canadien devra quand même s'assurer que les secteurs qui sont présentement protégés recevront l'aide technique nécessaire à l'accroissement de leur productivité et au renforcement de leur capacité concurrentielle dans le marché nord-américain.

**BEL HÉLICOPTÈRES :**  
QUÉBEC RENVERSE LA DÉCISION DE LA COMMISSION DE PROTECTION DU TERRITOIRE AGRICOLE



### BLOC-NOTES

## Centres d'incubation

Des centres d'incubation pour entreprises naissantes? Oui, cela existe aux États-Unis et l'idée peut facilement être importée.

Le concept de ces centres d'incubation est simple. Il s'agit d'utiliser des édifices plus ou moins désaffectés dans des quartiers oubliés, comme il en existe dans toutes villes industrielles, pour offrir des locaux à très bon marché à ceux qui lancent une petite entreprise. Ces centres offrent en outre certains services trop coûteux ou inaccessibles à une entreprise isolée: secrétariat à la pièce, photocopieurs de qualité, vérification de crédit, etc.

Selon un récent relevé, cité par le *Wall Street Journal* dans son édition de lundi dernier, une cinquantaine de ces centres au moins fonctionnent à l'heure actuelle dans des villes comme Atlanta (Georgie), Buffalo (New York), St-Paul (Minnesota), Akron (Ohio), et Chicago (Illinois).

Bien que les expériences tentées jusqu'à maintenant aient donné des résultats fort inégaux - celle de Cleveland s'est soldée par une fermeture -, on projette de créer douze nouveaux centres dans les états du Mid-West cette année.

La grande majorité de

ces centres, on s'en doute, sont subventionnés, soit par des organismes fédéraux, par les états, par les municipalités, par des universités ou même par des capitaux privés.

Il existe aussi quelques centres d'incubation à but lucratif. Ils sont exploités par des compagnies dont le but premier n'est pas de tirer des profits de la location d'espace, mais de la vente de leurs produits ou services.

**Control Data Corp.**, par exemple, possède huit "Centres technologiques pour l'entreprise". Dans ces centres, Control Data vend évidemment ses services informatiques, mais elle aide aussi les gens d'affaires qui louent ses locaux à trouver du financement de départ et à se faire des contacts dans la communauté locale. Les loyers sont évidemment plus élevés ici que dans les centres à but non lucratif. Control Data projette d'ouvrir douze autres centres cette année sous forme de franchises.

Il ne faut évidemment pas s'imaginer que de tels centres d'incubation mêtent subventionnés présentent un attrait pour toutes les entreprises naissantes en mal de fonds de roulement.

Au point de départ, il faut que l'entrepreneur soit disposé à occuper des

locaux vétustes et sans aucun confort.

D'autre part, même s'il est possible de trouver de vieux édifices polyvalents capables d'accueillir des industries légères aussi bien que des bureaux, aucun ne pourra répondre aux besoins particuliers de chacun.

Par dessus tout, de tels centres, peu importe le bas niveau des loyers ou l'ampleur des subventions, ne peuvent fonctionner que s'ils sont animés par un administrateur - fonctionnaire ou non - capable, d'abord, de recruter des locataires, puis d'organiser des services utiles à ces entreprises naissantes.

L'idée d'ajouter au Québec de nouvelles subventions ou de nouvelles formes d'aide gouvernementale à ce qui existe déjà ne sourira pas à tout le monde. Mais de tels centres d'incubation présentent deux caractéristiques intéressantes: ils s'adressent à des entrepreneurs consentant à s'imposer des contraintes de coûts et ils permettent de réanimer des édifices qui autrement resteraient semi-déserts.

Le concept mérite d'être étudié.

**CLAUDE BEAUCHAMP**

### LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**

Rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNE**

Chef de pupitre: **Michel VILLENEUVE**

Journalistes: **André HAINS, Claude CHIASSON, Paul DURIVAGE, Gil TOCCO, Yves BOURGET, Lucie PICHÉ, Yan BARCELO**

Collaborateurs: **Dominique FROMENT, Robert RIVARD, Georges GHATTON, Jean-H. GAGNON, Michel GUÉNARD, Normand LASSONDE, Pierre MANTHA, Michel RICHER, André ST-JEAN, Daniel BORDELEAU**

Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: Directeur **Rosaire MAILLOUX**

Adjointe à la production: **Lucie MÉNARD**

Représentants à Montréal (514) 842-6491: **René BOURBONNAIS, Pierre GOYER, Bernard TURGEON, Claudette DESJARDINS, Lyse FILION, Pierre TREMBLAY, Roger DUMOUCHEL**

Représentants à Toronto (416) 499-9348: **Marc GIRARD, Carmen GIRARD, Harry KIMPTON**

Tirage: Directeur **Normand GRAVEL** Abonnement: Directeur **François BLONDIN**  
Service à la clientèle: **Yolande TRÉPANIÉ, Huguette BERTON, Gina CORRIVEAU**

Abonnement: (514) 842-3131 1 an: 29,95\$\* 2 ans: 44,95\$\* Au numéro: 1\$

États-Unis: 1 an: 49,95\$\* 2 ans: 74,95\$\* Autres pays: 1 an: 69,95\$\* 2 ans: 119,95\$\*

\* incluant 0,50\$ pour le magazine **AFFAIRES**



Publié 50 fois par année par **PUBLICATIONS LES AFFAIRES INC.**

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

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

Imprimé par l'imprimerie **Trans-Continentale Inc.**

(Courrier de la deuxième classe - Enregistrement no 0923, (Dépôt légal - Bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859)

**Publications Les Affaires inc. est membre du GROUPE TRANSCONTINENTAL GTC LTÉE**  
Président du conseil d'administration: **Rémi MARCOUX**

# Les assureurs-vie veulent le plein contrôle sur l'exercice de leur profession

■ Dans un mémoire qu'elle a fait parvenir à l'inspecteur général des institutions financières du Québec, il y a quelques mois, l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec (APAVQ) demande au gouvernement du Québec de lui confier la responsabilité exclusive de la surveillance de la profession d'assureur-vie.

Cela signifie que l'APAVQ, qui regroupe 6 500 membres sur une base volontaire, entend ajouter à ses responsabilités actuelles de formation des assureurs-vie la surveillance de la vente par les assureurs-vie des produits d'assurance au Québec et le contrôle de l'exercice de la profession d'assureur-vie. La portée de ce contrôle ne s'étend pas à la vente directe de produits d'assurance.

Cette auto-réglementation de l'exercice de la profession d'assureur-vie au Québec serait déléguée à l'APAVQ par l'inspecteur général des institutions financières, qui conserverait cependant la

responsabilité ultime.

Si elle devient l'organisme de contrôle unique de la distribution des produits d'assurance-vie vendus par des représentants, l'APAVQ acceptera la présence de représentants du public sur son conseil d'administration et promet de consulter les compagnies d'assurance sur les questions les concernant. L'APAVQ existe depuis 22 ans et est reconnue par le gouvernement depuis 1964.

Interrogé par LES AFFAIRES, le président de l'APAVQ, M. François Gagnon, a déclaré que son association envisageait l'élimination des catégories actuelles de personnes qui vendent des produits d'assurance-vie, accident et maladie. Il y a présentement trois catégories de représentation: la vente d'assurance-vie seulement; la vente d'assurance contre la maladie et les accidents seulement; la vente de tous ces produits à la fois. M. Gagnon estime qu'un assureur-vie devrait maintenant se qualifier pour la vente de

tous les produits offerts par une compagnie d'assurances de personnes (vie, maladie, accident, rentes, etc.)

Selon M. Gagnon, l'APAVQ devra avoir le pouvoir de déterminer les qualifications minimales requises pour accéder à la pratique de la profession, fixer la formation professionnelle minimale requise, attribuer le droit d'exercice et le statut des personnes autorisées à exercer, déterminer le code de déontologie et assurer la discipline de façon à bien protéger le public et à sévir contre les membres fautifs.

Au niveau des qualités minimales requises pour accéder à l'exercice de la profession d'assureur-vie, l'APAVQ propose la détention d'un diplôme d'études collégiales, un cours de pré-certification et la passation avec succès d'un examen de compétence.

## Deux catégories de représentants

L'APAVQ propose d'instituer deux catégories



François Gagnon

de représentants, soit l'agent et l'assureur-vie, et demande que ces catégories soient reconnues dans la loi.

L'agent représente le premier palier universel d'exercice; il pourra offrir tous les produits relatifs à l'assurance de personnes, mais il n'aura pas le droit d'exercer de manière autonome. Il devra en effet travailler sur la surveillance d'un assureur-vie et son adhésion à l'APAVQ demeurera facultative. Tous les actes posés par un agent devront par conséquent avoir

été sanctionnés par un assureur-vie.

L'assureur-vie aura le pouvoir d'exercer sa profession de façon autonome. Il sera nécessairement membre de l'APAVQ puisque c'est l'appartenance à l'association professionnelle qui confirmera le droit au statut d'assureur-vie et à l'exercice de la profession avec plein pouvoir.

L'assureur-vie aura le pouvoir de s'associer à d'autres assureurs-vie, à recruter des agents et à s'incorporer. Le titre d'assureur-vie englobera par conséquent celui de courtier d'assurance-vie. L'assureur-vie devra répondre à des exigences d'expérience et professionnelles déterminées par l'APAVQ avant de se voir décerner son titre d'assureur-vie. Enfin, le titre d'assureur-vie agréé (AVA ou CLU en anglais) sera maintenu pour ceux qui satisferont des exigences additionnelles.

## Substitution de police

En matière de déontolo-

gie, M. Gagnon estime que le principal problème que rencontre l'APAVQ présentement est celui de la substitution abusive des polices d'assurance. Les assureurs-vie ont le droit de vendre une police d'assurance-vie qui en remplace une autre et sur laquelle un autre assureur-vie touche bien souvent des commissions sur la vente d'une police (les commissions sont souvent versées pendant plusieurs années), mais il semble que la divulgation à l'assureur-vie pénalisé ne soit pas toujours adéquate.

M. Gagnon a affirmé aux AFFAIRES que l'APAVQ veut s'arranger pour qu'une nouvelle police ne puisse pas être émise tant que le premier assureur-vie n'aura pas fait valoir son point de vue à l'assuré qui est en voie d'abandonner la police qu'il lui a vendue précédemment. Cette règle de pratique sera inscrite dans les règlements de l'APAVQ et une amende pourrait être imposée aux membres qui ne respecteraient pas cette norme.

# Une montagne de données peut être très indigeste...

Vous risquez fort de vous sentir écrasé.

Pourtant, dans un métier où vous êtes amené à prendre des décisions en matière de placements, il vous faut constamment analyser une foule de renseignements provenant de sources très diverses.

Et ce, de façon rapide et exhaustive.

Sans vous perdre dans des détails inutiles.

C'est là que FRI entre en jeu, en vous offrant une source unique d'information.

Nous pouvons vous fournir tous les renseignements dont vous avez besoin dans le domaine des placements.

Des données les plus simples aux systèmes de placement les plus complexes.

Nous pouvons aussi vous faire profiter de la technologie la plus avancée... des micro-ordinateurs aux ordinateurs centraux.

Et, à l'aide de nos bases de données complètes, vous fournir les logiciels qu'il vous faut.

Ainsi, vous disposerez des renseignements exacts dont vous avez besoin, sans vous encombrer de données inutiles.

Pour savoir précisément ce que nous pouvons vous offrir, appelez FRI à (514) 842-5091, à Montréal, ou à (416) 961-3020, à Toronto.

Nous vous donnerons de quoi "alimenter" votre réflexion, sans pour autant vous noyer sous les renseignements.

 FRI SERVICES D'INFORMATION LIMITEE  
L'information au service de l'investisseur

# La SGF vend son intérêt dans Artopex

■ La Société générale de financement du Québec (SGF) a convenu de céder son intérêt de 60% dans la société Artopex Canada ltée.

La Caisse de dépôt et placement du Québec prendra la moitié de cet intérêt, soit 30%, et l'autre moitié sera achetée par un groupe de quatre hommes d'affaires de la région de Montréal, soit MM. Pierre Laniel, actif depuis longtemps dans le domaine des machines d'amusement, Pacifique Desjardins (immeubles à bureaux), Raymond Dupuis (échafaudages et services à la construction) et Adrien Paquette, avocat.

La nouvelle a été confirmée aux AFFAIRES par le président et chef de la direction d'Artopex, M. Guy Bonneau, 55 ans, fondateur de l'entreprise en 1956.

«Des entreprises de taille moyenne comme la nôtre ne cadrent plus dans les plans de développe-

ment de la SGF, qui s'orientent maintenant vers la grande entreprise, a-t-il expliqué; alors on a cherché d'autres partenaires.»

Artopex inc., filiale d'Artopex Canada dont M. Bonneau détient l'autre bloc de 40%, possède deux usines, à Laval et Ste-Thérèse, qui emploient environ 400 personnes.

Artopex a connu sa part de difficultés durant la récession du début des années 1980, alors que le marché du meuble conventionnel de bureau a reculé de 30% au Canada.

Les ventes d'Artopex, qui n'atteignaient encore que 13 millions \$ en 1978, ont augmenté à 15 millions \$ en 1979, à 17,3 millions \$ en 1980, puis à 19,6 millions \$ en 1981, avant de s'effondrer à 14,3 millions \$ en 1982.

Pendant ce temps, le profit de l'entreprise passait de 14 000 \$ en 1978 à 100 000 \$ (1979), puis à 573 000 \$ (1980), avant de tomber à 68 000 \$ en 1981

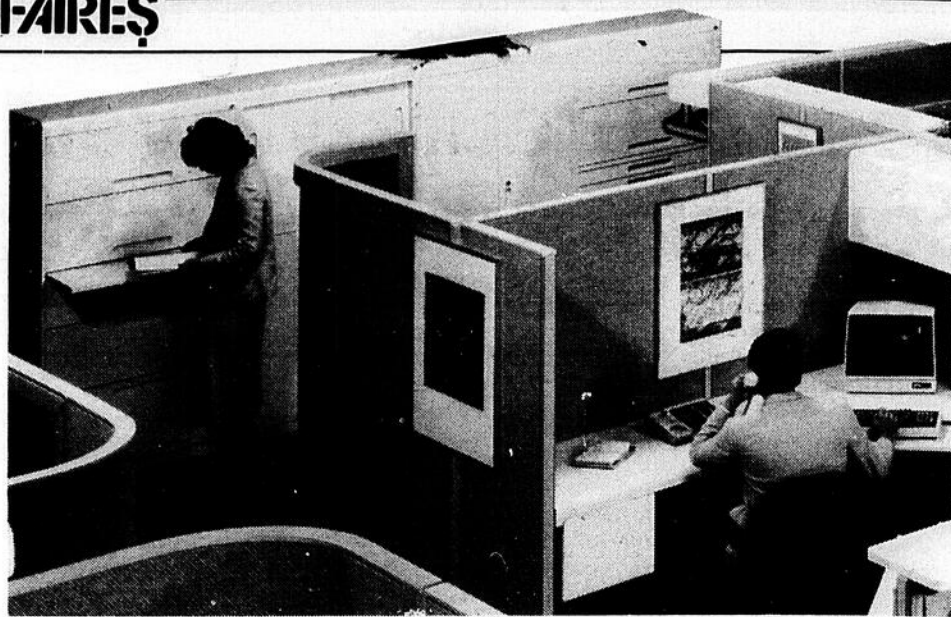
et de se transformer en une perte en 1982.

En 1983, des ventes de 19,6 millions \$ ont laissé un profit de 110 000 \$. En 1984, des prévisions de ventes de 28 millions \$, dont 8 ou 9 millions \$ aux États-Unis, devraient permettre à l'entreprise de continuer à reconstituer son capital.

«Durant ces années difficiles, a ajouté M. Bonneau, nous avons investi plus de 1,5 million \$ dans la conception et le design d'un nouveau genre de mobilier de bureau particulièrement adapté à l'informatique et à la bureautique.»

Ces nouveaux systèmes comportent des éclairages indirects qui facilitent la lecture des écrans cathodiques, des fauteuils qui tiennent compte des exigences ergonomiques, des cloisons favorisant l'acoustique, des classeurs latéraux, etc.

La mise au point de ces nouveaux ensembles par



L'avènement de l'informatique et de la bureautique commande maintenant des équipements de bureau adaptés à ces nouvelles technologies, comme le système AMS d'Artopex.

les ingénieurs et designers de la compagnie a pris plus de 18 mois. Mais ces produits de haut de gamme sont en voie de se tailler une belle niche sur les marchés canadiens et américains. Des sociétés comme Nordair et Gaz Métropolitain ont choisi des ensembles Artopex pour réaménager leurs bureaux.

Au cours de ses quinze premières années d'exis-

tence, Artopex a oeuvré principalement dans le marché des équipements scolaires: bureaux, classeurs et casiers en acier.

Durant la décennie 1970, c'est le mobilier de bureau conventionnel, fonctionnel et adaptable à toutes les situations ("case good") qui a suscité la plus forte demande.

Mais l'introduction de l'informatique et de la bureautique dans toutes

les activités des entreprises commande maintenant des équipements de bureau adaptés à ces nouvelles technologies.

Artopex a donc profité de la crise pour amorcer son virage vers les produits de bureau qui seront les plus en demande au cours des prochaines décennies.

**ANDRÉ HAINS**

## Le monde des affaires a son hôtel

Parlons des industriels de Paris et des entrepreneurs de Chicoutimi.

Des banquiers de Genève et des fiscalistes de Québec.

Des investisseurs de New York et des prospecteurs de Sept-Iles.

Les gens d'affaires du monde entier convergent vers Montréal.

Ils demeurent à l'Hôtel Méridien.

Intégré au Complexe Desjardins, l'Hôtel Méridien est au carrefour du nouvel élan de Montréal.

Son savoir-faire de grande réputation, l'aménagement soigné de ses chambres et son authentique cuisine française en font le seul hôtel "Quatre étoiles" situé au nouveau coeur de la cité.

Gens d'affaires, vous apprécierez aussi ses tarifs bien de ce monde.

En affaires, il n'y a qu'un hôtel qui puisse satisfaire toutes vos exigences.

L'Hôtel Méridien.

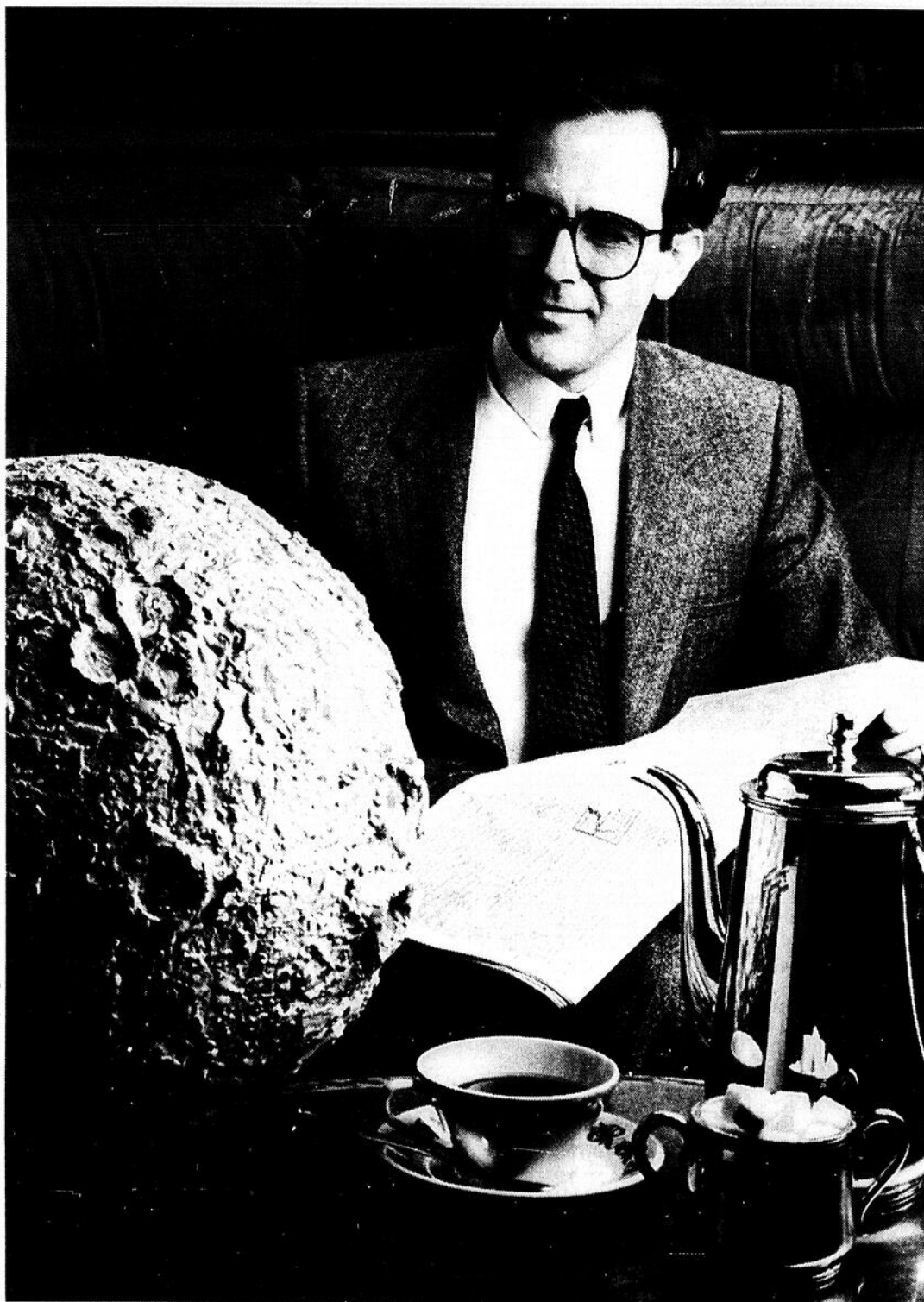
Venez là, où le marché est à la hausse.

Réervations: (514) 285-1450

En province, composez sans frais  
1-800-361-8234

Le monde des affaires demeure ici.

 **HÔTEL MERIDIEN**  
MONTREAL  
LES HOTELS D'AIR FRANCE





## RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

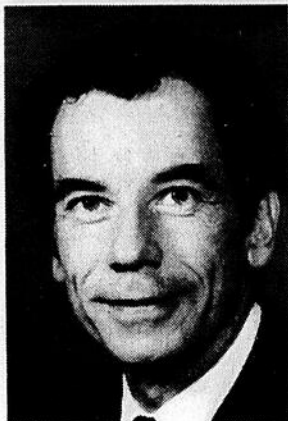
### Nouveau contrôleur à la Ferme St-Laurent

■ La Ferme St-Laurent Ltée, une entreprise de transformation de produits laitiers, a un nouveau contrôleur corporatif.

Il s'agit de M. Marc Portelance, qui était auparavant avec la firme Raymond, Chabot, Martin, Paré et Associés. Il succède à Madame Danièle Shultz, qui a quitté l'entreprise.

### Dupré quitte Nouveler

■ M. Jean-Paul Dupré, vice-président à la gestion des filiales de Nouveler inc., quittera bientôt son poste. Il se joindra à la firme américaine Standard Havens à titre de responsable des investissements que cette société vient d'effectuer en Europe. M. Dupré sera probablement en poste à Lyon en France. Agé de 46 ans, M. Dupré



Jean-Paul Dupré

est d'origine française. Avant de se joindre à

Nouveler, il a été président de Sintra. Son successeur chez Nouveler sera M. Claude Bolduc, un c.a. de 50 ans, qui dirigeait auparavant sa propre firme de conseillers en administrations.

### Jacques Dumoulin, président chez Paris Croissant

■ L'ancien vice-président corporatif du

groupe Sodarcen (groupe de courtage d'assurances de la famille Parizeau), M. Jacques Dumoulin, occupe maintenant le poste de président de Paris Croissant inc., une société de franchisage qui possède trois concessions à Montréal.

Avocat et MBA, M. Dumoulin est âgé de 41 ans. Il dirige également les destinées de Paris Croissant (Québec) inc., qui fabrique les croissants vendus par la société mentionnée plus haut. Ces deux entreprises appartiennent au groupe La

Brioche Dorée, qui détient 40% du marché français de la restauration rapide avec des ventes d'environ 40 millions \$ par année. Paris Croissant possède aussi cinq concessions à New York et une autre à Boston. Elle est la seule entreprise du genre à fabriquer elle-même son produit.

### Départ et arrivée chez Mercier/Ouimet/Masse

■ M. Ivan Dansereault, secrétaire-trésorier de la maison de courtage en valeurs mobilières Mercier/Ouimet/Masse inc. (MOM) a quitté son poste dernièrement. Son successeur est M. Michel Landriault, son ancien adjoint.

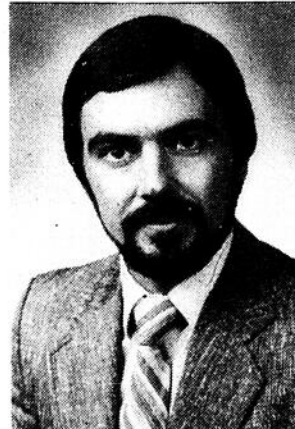
D'autre part, M. Jean Girouard vient de se joindre à la maison à titre de conseiller en placement. Spécialiste des communications depuis une quinzaine d'années, M. Girouard était auparavant à la direction des communications au ministère québécois du Commerce extérieur.

### De Cégir à Maheu Noiseux

■ M. Pierre Cholette, vice-président responsable du module Éducation de la firme de consultation internationale Cégir inc., a quitté récemment son poste, pour devenir associé en consultation chez Maheu Noiseux dans le domaine international.



Bureau d'assurance du Canada



M. PIERRE BOUCHARD

M. Guy Deschênes, vice-président pour le Québec du Bureau d'assurance du Canada, annonce la nomination de M. Pierre Bouchard au poste de coordonnateur du Service d'information/communication.

Le BAC est l'association nationale qui représente la majorité des assureurs I.A.R.D. opérant au Canada. Il est constitué de plus de 100 groupes d'assurance réunissant environ 180 compagnies.



la Baie

### Aquascutum, c'est affaire de choix

L'homme de goût choisit d'instinct des vêtements de qualité et l'endroit où les trouver. Son choix se porte naturellement sur la boutique Le Président, à la Baie. Comme lui, vous y trouverez la gamme des imperméables Aquascutum, du trench classique à l'imper dernier cri dont voici un bel exemple. Il s'agit d'une nouveauté en tissu d'aspect légèrement brillant. Noir, havane ou marine. Tailles 36 à 44.

**315.00**

Aquascutum à la boutique Le Président de la Baie... un choix qui va de soi.

Le Président, centre-ville Montréal et Centre Rockland seulement.



# LE PRÉSIDENT

**Nouveau métier pour 56 professeurs en disponibilité: conseillers auprès de la PME** p. 13  
Ghislain Théberge



**Feu vert à une deuxième chaîne de télévision privée à Montréal** p. 18

**Subventions à l'habitation: il y a souvent de l'impôt à payer** p. 28

**DATALINE**  
ANNONCE Une Nouveauté  
Pour La Gestion De Trésorie  
**RESSOURCE**<sup>MC</sup>  
SYSTÈME D'INFORMATION ET  
DE CONTRÔLE FINANCIÈRE  
POUR LES ORDINATEURS PERSONNEL IBM - XT  
Les Microordinateurs Augmentent L'efficacité...  
Améliorent le Contrôle... Permettent Des Économies  
Montréal Toronto Ottawa Calgary Vancouver

## Des investissements de 9,2 M\$ dans ses trois usines québécoises Velan entend rester le plus gros fabricant de robinetterie nucléaire au monde

■ **Velan inc.**, de Ville St-Laurent, le plus important fabricant de robinetterie nucléaire au monde, investira prochainement 9,2 millions \$ dans la modernisation de ses usines et de ses équipements, grâce à une subvention de la **Société de développement industriel (SDI)**. "Malgré la crise économique partout dans le monde, nous faisons notre expansion industrielle cette année," a déclaré aux **AFFAIRES M. A.K. Velan**, le président de Velan inc.

Velan fabrique de la petite et de la grosse robinetterie ("valves"), ainsi que des purgeurs à vapeur. La robinetterie est, comme son nom l'indique, tout l'appareillage de contrôle du débit des gaz et des liquides. Elle peut être utilisée dans tous les types d'industries, bien que les produits de Velan, très sophistiqués sur le plan technologique, sont surtout destinés à l'industrie chimique et pétrochimique, à la construction navale et aux centrales nucléaires.

### Modernisation

C'est dans les deux usines de Velan à Ville St-Laurent que seront effectués les principaux investissements du plan de modernisation de la compagnie. Pour l'usine No 1 qui fabrique de la petite robinetterie, on prévoit de l'achat d'équipements au coût de 1,6 million \$ dont 35% sera subventionné par la SDI.

Quant à l'usine No 2, où se fabrique la grosse robinetterie, elle sera remplacée au coût de 5,2 millions \$ par une nouvelle construction de 100 000 pieds carrés. La SDI contribuera à 15% des coûts de cette nouvelle usine où la machinerie sera entièrement modernisée et la gestion de la production automatisée. Enfin, Velan investira 2,4 millions \$ dans la troisième usine de Granby.

### Expertise technologique

C'est en 1950 que A.K.



"La concurrence est de plus en plus féroce dans la robinetterie depuis trois ans", a expliqué aux **AFFAIRES M. A.K. Velan**.

Velan a quitté la Tchécoslovaquie pour venir s'établir au Québec. Ingénieur de formation, il s'empressa de mettre au point un premier purgeur à vapeur. Comme par enchantement, cette invention correspondait exactement aux besoins de la marine américaine et il en fut de même pour la robinetterie que Velan fabriqua ensuite.

Aujourd'hui, Velan compte plus de 30 ans d'expérience dans la construction de la robinetterie de navires. Aux dires de A.K. Velan, "un navire, c'est comme une petite centrale nucléaire". Ce qui le porte à faire cette comparaison est, bien entendu, le fait que Velan a cette autre clientèle fort sophistiquée qu'est l'industrie nucléaire, dont elle est un important fournisseur.

Apparue au début des années 1970, l'industrie nucléaire a été la véritable rampe de lancement de Velan. L'expertise technologique que l'entreprise avait développée au fil des ans l'avait préparée et positionnée pour répondre adéquatement aux besoins de cette nouvelle clientèle. Ses produits sont actuellement installés dans 224 centrales nucléaires réparties à travers plus

de 23 pays.

Soumis à de rigoureux contrôles de qualité, chacun des produits de Velan est soigneusement inspecté et testé avant de se faire apposer la certification témoignant qu'il a été soumis au code de fabrication de l'ASME N-stamp (American Society of Mechanical Engineering Nuclear stamp). Reconnu par une loi du gouvernement américain et accepté dans le monde entier, ce code est obligatoire pour tous les fabricants nord-américains de produits destinés à l'industrie nucléaire.

"Même les matières premières utilisées dans la fabrication de nos produits doivent porter cette certification nucléaire. Des spécialistes du ministère du Travail du Québec (ASME code inspector) sont installés en permanence dans nos usines pour contrôler la fabrication".

En 1979, Velan a été la première entreprise canadienne à vendre sa technologie aux Chinois. Ceux-ci fabriquent sous licence non seulement de la robinetterie, mais aussi des purgeurs à vapeur.

### Multinationale

Si le siège social de

Velan est établi à Montréal, l'entreprise possède aussi des usines de production aux États-Unis (2), en France (1) et en Angleterre (1). L'entreprise compte 905 employés dans l'ensemble de ses filiales, dont 520 au Québec.

Tout en produisant dans quatre pays, Velan vend partout à travers le monde. Son plus gros client reste les États-Unis, qui achètent 55% de sa production, tandis que la France en accapare 20%, le Canada 15%, la balance étant acheminée un peu partout à travers le monde.

L'équipe de direction de Velan se compose de 17 cadres triés sur le volet, parmi lesquels se trouvent ses fils, **Ivan, Peter et Thomas Velan**. C'est d'ailleurs ce dernier qui a la responsabilité des opérations outre-mer et des ventes à l'exportation. Peter Velan est chargé de la production, tandis que Ivan seconde son père dans la gestion des opérations.

### Concurrence

Le chiffre d'affaires global de Velan à travers le monde a été de 90 millions \$ en 1983-84, en bais-

se de 10% sur celui de l'année précédente. La récession et les problèmes de taille rencontrés par les industries clientes de Velan en 1983-84 ont durement touché les usines nord-américaines de Velan. Leur chiffre d'affaires est passé de 82 millions \$ à 72 millions \$ au cours de la dernière année.

"La concurrence est de plus en plus féroce dans l'industrie de la robinetterie depuis trois ans. Depuis la pénétration massive des produits d'importation, les commandes ont chuté de 30%", a expliqué aux **AFFAIRES M. Velan**.

De plus, l'augmentation des prix des matières premières depuis deux ans, oblige désormais les fabricants à importer eux aussi, non seulement des matières premières, mais également certaines pièces finies.

"Un autre problème qui touche d'ailleurs l'ensemble des industries nord-

américaines est la dévaluation des monnaies. Nos produits sont rendus beaucoup trop cher face au marché européen," a ajouté M. Velan.

### L'avenir

"Dans ces conditions, l'avenir reste dans la recherche et le développement. On va continuer à créer le produit ici et procéder uniquement au testage et au montage des pièces. Malheureusement, ça ne donne pas l'emploi", a expliqué M. Velan.

Ainsi, même si certains de ses concurrents américains ont commencé à produire au Japon et à Singapour, où les coûts de la main-d'oeuvre sont nettement inférieurs, M. Velan affirme pouvoir aller chercher une plus grande partie du marché canadien".

### LUCIE PICHÉ



**Jean Gravel**  
Président

À la dernière assemblée générale annuelle, tenue le 15 mars dernier, les membres de la Chambre d'Immeubles de Québec ont élu les administrateurs pour l'exercice 1984. Le Conseil est composé de:

Jean Gravel Président	Yves-Denis Houde Administrateur
Nicole Gauthier 1ère vice-présidente	Jean Tardif Administrateur
Carmelle D. Bélanger 2e vice-présidente	Pauline Guimont Administrateur
Jean-Pierre Gaspard 3e vice-président	Jacques Roy Administrateur
Jacques Dugal Secrétaire-trésorier	Jacqueline Robitaille Administrateur
	Pierre Rioux Administrateur

Nouvelle direction pour les femmes au MICT

# Création du Regroupement des femmes entrepreneures

Les femmes d'affaires du Québec viennent de se réunir au sein d'une nouvelle association qu'elles ont appelé **Regroupement des Femmes entrepreneures (RFE)**. Le lancement du RFE a eu lieu le 21 mars dernier en présence de la Sénateur **Mme Yvette Rousseau**, des ministres **Rodrigue Biron** et **Denise Leblanc-Bentey** ainsi que de plusieurs personnalités féminines du milieu des affaires du Québec.

Le ministre québécois de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme (MICT), **M. Rodrigue Biron**, a profité de l'occasion pour annoncer la création d'une **Direction de l'entrepreneurship**

au féminin au sein du MICT. Sous la responsabilité de **Gisèle Desrochers**, cette direction a reçu du MICT un mandat d'assistance et d'information auprès des femmes entrepreneures. **Mme Desrochers** a été successivement à l'emploi de **Culinar** et de la **Régie de l'Assurance-automobile du Québec**.

**M. Ghislain Théberge**, sous-ministre-adjoint au MICT, a expliqué aux AFFAIRES que "l'une des premières fonctions de la direction de l'entrepreneurship au féminin sera de sensibiliser les gens à la présence des femmes en entreprise". Une des façons de mener à bien ce projet sera de mettre en place au sein des bureaux régionaux du personnel féminin. En tant que

conseillères industrielles, ces employées auront la charge de s'occuper essentiellement de la dimension féminine des entreprises.

"La direction de l'entrepreneurship au féminin formera également un réseau de femmes dans l'entreprise, afin qu'elles soient plus visibles aux yeux du grand public", a ajouté **M. Théberge**. Ce dernier se dit très

enthousiaste à l'endroit de ce projet qui, "sur le plan économique, est une décision fort rentable. L'entreprise, ce n'est pas la seule affaire des hommes; il y a déjà beaucoup de femmes dans les entreprises."

Le ministre Biron a indiqué que la mise en place de la nouvelle direction sera complétée au mois de mai. Au total, sept personnes y seront affectées.

Malgré cette heureuse annonce de **M. Biron**, plusieurs femmes ont paru visiblement irritées par certaines de ses affirmations "à tendance paternaliste encore une fois", a souligné l'une d'elles. **M. Biron** devra donc lui aussi apprendre à travailler avec les femmes du milieu des affaires et sera sans doute l'un des premiers à tirer

profit de la nouvelle direction de l'entrepreneurship au féminin.

## Regroupement

Le **Regroupement des femmes entrepreneures**, est un organisme à but non lucratif qui poursuit une double mission de formation et d'information auprès des femmes entrepreneures. Créé par le Conseil régional de Montréal de la **Fédération des femmes du Québec**, le RFE compte évidemment regrouper toutes les femmes entrepreneures et désireuses de le devenir.

Que ce soit par le biais de "cliniques de gestion" dispensées à tous les mois, par des dîners-conférences, des séminaires et même des voyages à l'étranger, le RFE désire mettre à la disposition des femmes le plus d'information possible sur la gestion d'une entreprise. Il vise à favoriser une plus grande implication des femmes dans l'économie.

La première "clinique de gestion", aura lieu le 11 avril prochain au 6086 est, rue Sherbrooke est. Le coût de cette activité est de 5,00 \$; on peut s'y inscrire en appelant à (514) 259-5397.

Canada Post / Période Canada  
Bulk / En nombre  
third / troisième  
class / classe  
3208

ENFIN LA PUBLICATION D'INFORMATION ET DE COMMUNICATION DES PME

# Média P.M.E.

MEDIA PME — AVRIL 84 — VOL. 1, NO. 1

\$2.75

## TÊTE À TÊTE

Pour la petite entreprise:  
des fonds dans le marché public?



**Michel Côté**

Centre de Données en Assurances  
Mise au point

### ● Juridique

L'entreprise et la loi

### ● De plus près

Colette Chabot ou... faire face à la musique

### ● La Bourse et les PME

Une nouvelle approche

### ● Mandat

Dialogue entre consommateurs et entrepreneurs

### ● Détente

Le Château de Rieux

### ● En primeur

(Le Fouineur)

VENDU EXCLUSIVEMENT PAR ABONNEMENT

## BON D'ABONNEMENT

Je désire recevoir *Média P.M.E.*

Pour une période de 1 an (12 numéros)

Abonnement 1 an: \$29.95

Ci-joint mon chèque  ou mandat

Nous honorons les cartes:

American Express

Visa

Master Charge

No. de votre carte: \_\_\_\_\_

Date d'expiration: \_\_\_\_\_

Nom et prénom: \_\_\_\_\_

Entreprise: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Localité: \_\_\_\_\_

Prov.: \_\_\_\_\_

Code postal: \_\_\_\_\_

Tél.: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

COMPLÉTEZ CE BON ET  
POSTEZ-LE DÈS  
AUJOURD'HUI

*Média P.M.E.*

Abonnement  
C.P. 123 Ancienne-Lorette  
Québec, Qc G2E 3M2

Port de retour garanti

PUBLICITÉ: MTL (514) 277-4099 QUÉ.: (418) 871-5323



LUCIE  
PICHÉ

## ABRI FISCAL

### CONDOMINIUM CLASSE 31

DÉGRÈVEMENT FISCAL PRÉVISIBLE EN 1984 28 100\$

DÉBOURSÉS COMPTANT EN 1984: 0\$

RÉCUPÉRATION D'IMPÔT PRÉVISIBLE EN 1984: 15 458\$

40 condos, les plus prestigieux mis en vente dans l'est du Canada actuellement. Situés en bordure du fleuve, à Montréal, comprenant piscine, bain tourbillon, racquetball, salle de jeux, bricolage et d'exercice, tennis.

Un investissement d'avenir, un abri fiscal incroyable.

Aucune mise de fonds, financement à 100% par la banque. Votre revenu doit être supérieur à 45 000\$.

AGISSEZ MAINTENANT  
BIENTÔT IL SERA TROP TARD



GUY PARÉ (418) 681-7757 (514) 767-5363

& ASSOCIÉS INC.

Fiscalité et Courtage Immobilier  
2210, de Lino, Sillery, Q.C. G1T 1L6

• Ces montants peuvent varier selon votre investissement et vos déductions annuelles  
• Possibilité de location, venez nous rencontrer

■ Après avoir mis en place divers outils et programmes pour aider à régler les problèmes de financement et de capitalisation des entreprises, le **Ministère de l'industrie, du commerce et du tourisme (MICT)** a décidé cette fois de s'attaquer aux problèmes de gestion rencontrés par les propriétaires et dirigeants d'entreprises.

La façon dont il compte s'y prendre, c'est de doubler son personnel dans les conseils régionaux, "mais sans toutefois grossir encore l'appareil gouvernemental. Nous sommes allés chercher des professeurs en disponibilité, et avons procédé à leur réaffectation", a expliqué aux **AFFAIRES** le sous-ministre adjoint au MICT, **M. Ghislain Théberge**.

"Ce sont les dirigeants-proprétaires d'entreprises qui font le développement économique. On veut donc leur fournir un support de gestion, au niveau de nos conseils régionaux". Ainsi, au lieu de 68 conseillers, il y en aura désormais 124. Poursuivant actuellement un programme de formation spécialement conçu par le MICT, les 56 nouveaux conseillers entreront en fonction d'ici environ un mois.

## Le MICT les a choisis parmi 2 000 candidats Nouveau métier pour 56 professeurs en disponibilité: conseillers auprès de la PME



**Ghislain Théberge**

Soumis à de rigoureux critères de qualification, ces nouveaux conseillers ont fait l'objet d'une sélection parmi le tiers des 6 000 professeurs mis en

disponibilité l'année dernière. "Notre défi était de recruter des fonctionnaires qui aiment les entreprises, et ne leur donnent pas seulement l'impression de les

surveiller", affirme M. Théberge.

Le mandat du conseiller comportera quatre volets. "Il devra tout d'abord approcher les entreprises concernées. Il verra, dans un deuxième temps, à s'assurer de leur développement au niveau régional, en mettant sur pied des programmes adaptés à leurs besoins. Enfin, il agira à titre de représentant - et non seulement de délégué - du MICT. En ce sens, il pourra prendre les décisions qui s'imposent", explique M. Théberge.

Quels sont les outils que le MICT compte mettre à la disposition des nouveaux conseils régionaux pour accomplir leur mandat?

### Approche

Chaque conseil régional se fera tout d'abord une liste des entreprises de sa

région, après consultation auprès des commissaires industriels. "La différence, c'est qu'au lieu d'attendre que les entreprises viennent à eux seulement lorsqu'elles seront en difficulté, nos conseillers seront pro-actifs dans leur approche. Autrement dit, ils iront vers les entreprises dynamiques et compétentes qui ont des chances d'être de bon stimulants économiques."

Une fois cette approche complétée, le conseiller proposera au dirigeant-proprétaire d'entreprise de procéder avec lui au diagnostic de son entreprise, afin d'en déceler les forces et les faiblesses. Avec lui, le conseiller élaborera un plan d'action et l'assistera ensuite dans sa démarche et le déroulement de ce plan d'action.

Le deuxième volet prévu au mandat des conseil-

lers régionaux est celui de s'assurer du développement de l'entreprise au niveau régional. "En favorisant son rapprochement avec les universités, les commissaires industriels et les Clubs de PME, on oblige en quelque sorte l'entreprise à développer un plan d'action régional", de dire M. Théberge.

### Rétro-information

Alors qu'auparavant, les politiques et programmes ministériels étaient établis à partir des économistes gouvernementaux, on donnera maintenant à chaque conseiller régional le mandat d'aller lui-même chercher les informations.

D'après l'évaluation qu'il fera des besoins régionaux, il aura la liberté d'élaborer des programmes adaptés à ces besoins.

"On désire finalement changer les attitudes de nos fonctionnaires par rapport au public auquel ils s'adressent. On voudrait qu'ils prennent des décisions afin de n'être pas strictement perçus comme des délégués, mais plutôt comme de véritables représentants du ministère", a conclu M. Théberge.

**LUCIE PICHE**

# AVANT COUVER

Vous êtes direct en affaires. Pour vous c'est important d'arriver à Vancouver avant midi. Air Canada vous offre 1 Prêt-à-partir sans escale tous les jours de la semaine. Et tout le confort du Service Connaisseur.

De plus, votre Prêt-à-partir plein tarif ou Première classe vous permet d'économiser sur les tarifs de l'auto-location et la chambre d'hôtel.

### VANCOUVER

tous les jours

Départ	Arrivée
07h30	11h25
12h45	16h40
17h45	21h40
19h00	21h20 sans escale



### L'auto-location Budget

**25,95 \$ par jour**

Présentez votre reçu de billet et votre carte d'accès à bord au bureau de location Budget participant. Cela vous donne droit à une auto de location Budget de n'importe quelle taille (sous-compacte, compacte, intermédiaire et régulière - sauf la Lincoln) pour aussi peu que 25,95 \$ par jour sans frais de kilométrage. Essence, taxes et assurances non comprises.

### L'hôtel moitié prix

Oui. Moitié prix du plein tarif affiché dans près de 100 hôtels incluant la plupart des hôtels des chaînes Sheraton et Delta. Ce privilège vous est accordé sur présentation de votre contrat de location Budget. Chaque journée de location d'une voiture vous donne droit à une nuit à ce tarif exceptionnel.

Cette promotion DRF-13008 est en vigueur jusqu'au 30 avril 1984 et est conditionnelle à la disponibilité des voitures et des chambres.

Prêt-à-partir est une marque de commerce d'Air Canada.

Détenteur d'un permis du Québec.

**AIR CANADA**



**Prenez votre Prêt-à-partir pour le succès.**

## INVESTISSEMENTS

## La S.D.I. a pris 225 000 \$ d'actions dans Granit Bussières

■ La Société de développement industriel du Québec (S.D.I.) a pris récemment une participation de 225 000 \$ au capital-actions de Granit Bussières inc., de Saint-Sébastien dans le comté de Mégantic-Compton. Il s'agit cependant d'actions non votantes.

Cet apport de capital

aidera l'entreprise à réaliser un projet d'investissement de 1,5 million \$, comprenant l'agrandissement d'un bâtiment et l'achat de machinerie et d'équipement.

Granit Bussières produit des plaques de granit destinées à la fabrication de monuments funéraires, et d'allèges de fenêtres, au

recouvrement de planchers d'édifices publics, etc.

La production annuelle atteint quelque 10 millions de pieds cubes de marbre. Le projet d'investissement permettra de fabriquer ici des pièces actuellement importées d'Espagne, d'Italie et du Brésil.

## Fernand Bélanger s'attaque au marché ontarien des comptoirs moulés

■ Fernand Bélanger Itée, de Montréal, la plus grande entreprise de production de comptoirs au Canada, a décidé de s'installer sur le marché ontarien; elle vient d'entreprendre de s'intégrer dans des réseaux de distribution de la province voisine et projette d'y établir un entrepôt dès que possible. Cette opération devrait

permettre à l'entreprise de tripler ses ventes au cours des trois prochaines années et de créer une vingtaine d'emplois à ses usines de Montréal et de l'Assomption.

L'entreprise recevra de la S.D.I. une aide financière de 225 000 \$ sous forme de crédit-implantation, de même qu'une prise en charge d'intérêts de 34 000 \$ en

vertu du programme d'aide à l'exportation.

Fondée en 1960, Fernand Bélanger Itée a acquis en 1981 les actifs de F.R. Manufacturing, une compagnie concurrente. Le contenu québécois de ses produits s'élève à 91%.

## I-T-E fabriquera à Drummondville des composantes importées des USA

■ Les Industries I-T-E inc., filiale de Siemens-Allis inc., a entrepris d'investir près de 1 million \$ à ses installations de Drummondville, afin de pouvoir fabriquer sur place des composantes entrant dans la fabrication de ses produits électriques; ces composantes sont actuellement importées des États-Unis et assemblées au Québec.

L'importation de ces composantes américaines représente annuellement un coût de plus de 1,5 million \$. La fabrication de ces pièces entraînera la création de 29 emplois à Drummondville. L'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI) a accordé à l'entreprise une subvention de près de 400 000 \$.

Propriété conjointe de la société Siemens et de Allis-Chalmers, Siemens-Allis fabrique des disjoncteurs, interrupteurs de sécurité et autres équipements du genre. L'usine de Drummondville emploie plus de 200 personnes.

## Serviplast s'agrandit pour mieux concurrencer les entreprises américaines

■ Serviplast Itée, de Boucherville, a entrepris un projet de relocalisation et d'expansion de ses installations à St-Bruno, au coût de 3,86 millions \$.

Spécialisée dans la mouture, l'homogénéisation par extrusion, l'ensachage et l'entreposage de résine de plastique, Serviplast augmentera aussi sa capacité de production de mouture de caoutchoucs thermoplastiques, dont le marché canadien s'approvisionne présentement auprès d'entreprises américaines.

Ce projet entraînera la création de 42 emplois. La S.D.I. accordera à l'entreprise une aide financière de 221 000 \$ sous forme de prise en charge d'intérêts.

# Distinguez-vous.




Vous voyagez par affaires. Vous avez des besoins particuliers. La Classe Impériale de CP Air vous réserve un traitement de faveur sans frais supplémentaires. Comptoir d'enregistrement distinct. Confort. Service chaleureux. La Classe Impériale. Disponible sur tous nos vols entre les principales villes canadiennes.\*

## Exigez LA CLASSE IMPERIALE CP Air

TRANSPORTEUR OFFICIEL EXPO 86 VANCOUVER

Montréal • Ottawa • Toronto • Winnipeg • Calgary • Edmonton • Vancouver • Victoria



CP et  sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée. Classe Impériale est une marque déposée des Lignes Aériennes Canadien Pacifique. Limitée.

# Les administrateurs immobiliers deviennent Adm. A.



RENÉ BRONSARD, Adm. A.  
Président Corporation



JEAN CÔTÉ, Adm. A.  
Président du secteur immobilier

Le Président de la Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec, M. René Bronsard, est heureux de présenter les 138 administrateurs immobiliers admis à la Corporation au cours des dernières semaines. Un protocole d'intégration a été convenu suite aux échanges intervenus au cours de 1983 avec la Corporation professionnelle des administrateurs agréés, l'Association des administrateurs immobiliers et l'Office des professions.

Historiquement, les administrateurs immobiliers étaient regroupés au sein de la Canadian Institut of Real Estate Management, affiliée au siège social de Chicago et depuis 1975 au sein d'une association provinciale. Les administrateurs immobiliers s'étaient objectés à s'intégrer à d'autres groupes professionnels vu certains risques de conflits d'intérêts, notamment en matière d'évaluation et de transactions immobilières.

Les nouveaux administrateurs agréés sont répartis dans quatre domaines d'activités:

— ÉDIFICES À LOGEMENTS ET CONDOMINIUMS	50%
— CENTRES COMMERCIAUX	20%
— ÉDIFICES À BUREAUX	20%
— CENTRES INDUSTRIELS	10%

L'importance de la gestion immobilière varie de 1 000 à 10 000 unités de logements locatifs et le portefeuille d'immobilisations peut varier de 20 à 250 millions de dollars. Le parc de logements locatifs administrés est supérieur à 100 000 unités.

Les immeubles à bureaux, industriels et commerciaux représentent un portefeuille de deux à trois fois supérieur à celui du domaine résidentiel.

L'implantation de ce nouveau secteur au sein de la Corporation professionnelle des administrateurs agréés contribuera à améliorer la représentativité des administrateurs agréés dans le milieu de l'administration et à développer une compétence professionnelle toujours recherchée.

La contribution de M. Jean Côté, président, de M. Ronald Gagnon, secrétaire et celle de tous les membres de l'ex-association, sera des plus appréciées au sein de la Corporation, tant pour l'évolution de la profession que pour l'accomplissement du mandat qui lui est conféré par la loi, soit celui d'assurer la protection du public.

## «LISTE DES ADMINISTRATEURS IMMOBILIERS»

### MONTREAL

ANCTIL Paul-Yvon, C.G.A., Adm. A.  
GESTION NOBERT (1981) INC.  
APRAXINE Marine, Adm. A.  
SERVICES IMMOBILIERS MARINA APRAXINE  
ARCOGARI Claude, Adm. A.  
SOCIÉTÉ D'HABITATION INC.  
AUGER Jean-Pierre (Étudiant)  
BARD Gilbert A., Adm. A.  
IMMEUBLES RWI LTÉE  
BAUDOIN Luc D., Adm. A.  
PROMANAC LTÉE  
BEAUMIER Jérôme, Adm. A.  
DU PONT CANADA INC.  
BEAUPARLANT Michel J., Adm. A.  
TRUST GÉNÉRAL CANADA  
BEIQUÉ Héliène, Adm. A.  
CAMI  
BÉLANGER Jean-Pierre, Adm. A.  
COMMISSION DE TRANSPORT DE LA  
COMMUNAUTÉ URBAINE DE MONTRÉAL  
BENOÎT Pierre J., Adm. A.  
STANDARD LIFE  
BERTRAND Joseph, Adm. A.  
IMMEUBLE ET ADMINISTRATION  
J. BERTRAND INC.  
BOISSONNEAULT Jean Roland, Adm. A.  
TRAVAUX PUBLICS CANADA  
BOIVIN Bernard, Adm. A.  
CRÉDIT FONCIER  
BONNEAU Pierre, Adm. A.  
IMMEUBLES FRANKANA  
BOUCHARD Marcel A., Adm. A.  
LA SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE MARATHON LTÉE  
BRIÈRE Yvon, Adm. A.  
LA BANQUE D'ÉPARGNE  
BRISBOIS Suzanne, Adm. A.  
BUREAU GILLES, Adm. A.  
S.C.H.L.  
CAMPEAU Jean-Pierre, Adm. A.  
LE GROUPE EXPANSION 3  
CARON Gu-Louis, Adm. A.  
VILLAGE SUISSE INC.  
CHAMPAGNE André, Adm. A.  
OFFICE MUNICIPAL D'HABITATION  
DE SAINT-LAURENT  
CHARTRAND Claude, Adm. A.  
SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC  
CIRCE André, Adm. A.  
IMMEUBLES ANDRÉ CIRCE INC.  
COMTOIS René, Adm. A.  
GESTION RENÉ COMTOIS INC.  
CÔTÉ Jean, Adm. A.  
JYPCO INC.  
CÔTÉ Raymond, Adm. A.  
RÉSIDENTE MONT CARMEL INC.  
CYR Jacques, Adm. A.  
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE TRANS-QUÉBEC INC.  
DAMASKIN Ana, Adm. A.  
IMMEUBLES ASTORIA INC.  
DAOUST Normand, Adm. A.  
OFFICE MUNICIPAL D'HABITATION  
DE MONTRÉAL  
DAY Frédéric, Adm. A.  
LES CONSULTANTS DESSAU INC.

DE BELLEFUEILLE Pierre, Adm. A.  
A.B.R.P.C.U.M.  
DELPHINE Fritz, Adm. A.  
SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUE  
& DE LOGEMENT  
DESFORGES Robert, Adm. A.  
DESFORGES GERMAIN & ASS. INC.  
DES GROSEILLIERS Raymond, Adm. A.  
TRUST GÉNÉRAL INC.  
DORION Georges, Adm. A.  
LA BANQUE D'ÉPARGNE  
DUFRESNE Pierre, Adm. A.  
TRAVAUX PUBLICS CANADA  
ÉMOND Robert (Stagiaire)  
SOCIÉTÉ DU PORT DE MONTRÉAL  
FARLEY Jacques, Adm. A.  
INVESTISSEMENTS MORGUARD LTÉE  
FEFER Moïse N., Adm. A.  
LES IMMEUBLES UNIVEST LTÉE  
FILION Pierre, Adm. A.  
SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC  
GAGNON Jean-Pierre, Adm. A.  
SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT &  
DE GESTION IMMOBILIÈRE INC.  
GAGNON Ronald, Adm. A.  
UNIGESTION LTÉE  
GAGNON LECLERC Monique, Adm. A.  
LE GROUPE MULTIDEV  
GAUTHIER Florian, Adm. A.  
LE GROUPE GESTION TENANCO INC.  
GAUVIN Yvon, Adm. A.  
LE GROUPE GESTION TENANCO INC.  
GÉLINAS Denis (Stagiaire)  
HÔPITAL ST-LUC  
GEOFFROY Francine, Adm. A.  
S.C.H.L.  
GEOFFROY Robert J., Adm. A.  
IMMEUBLES G.L. INC.  
GERVAIS Nicole, Adm. A.  
SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES  
& DE LOGEMENT  
GERVAIS Paul, Adm. A.  
GIONET Guy, Adm. A.  
FIDUCIE DU QUÉBEC  
GLOBENSKY Claude, Adm. A.  
VILLE DE LAVAL  
GOYER Jean-Claude, Adm. A.  
IMMEUBLES J.C. GOYER ASS. INC.  
GROULX Claude, Adm. A.  
JARDINS DE L'ARCHIPEL LTÉE  
GUILBAULT Noël, Adm. A.  
LA SAUVEGARDE CIE D'ASSURANCE  
SUR LA VIE  
GUILLEMETTE Paule F., Adm. A.  
JYPCO INC.

JOUGHIN Ramsey V., Adm. A.  
GESTION DAMBER LTÉE  
LABARRE Jacques, Adm. A.  
GIRARD LABARRE & ASS. INC.  
LABELLE Guy, Adm. A.  
BANQUE D'ÉPARGNE  
LACHANCE Marc-André, Adm. A.  
L.S.R. CONSTRUCTION LTÉE  
LACOSTE Marcel, Adm. A.  
SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES  
& DE LOGEMENT  
LALONDE Jean G., Adm. A.  
PORT DE MONTRÉAL  
LAM Chan Tho, Adm. A.  
DIGICALC  
LANGLOIS J.E. Guy, C.A., Adm. A.  
IMMOBILEC INC.  
LAUZON Réal, Adm. A.  
CONSTRUCTION DU FLEUVE LTÉE  
LAVOIE Jean-Marie, Adm. A.  
LES PLACEMENTS BECMAR LTÉE  
L'ÉCUYER Yves, Adm. A.  
TRUST GÉNÉRAL DU CANADA  
LEFEBVRE J.R. Marcel (Stagiaire)  
ECONOTECH LTÉE  
LEROUX Pierre, Adm. A.  
JANO CONSTRUCTION LTÉE  
LYONNAIS Paul H., Adm. A.  
RAOUL BLOUIN LTÉE  
MAINVILLE Robert, Adm. A.  
OFFICE MUNICIPAL D'HABITATION  
DE MONTRÉAL  
MARION Richard, Adm. A.  
GESTION RIMA LTÉE  
MATTEWS Peter J., Adm. A.  
COMPAGNIE TRUST ROYAL  
MESSIER Gilles, Adm. A.  
PROMANAC LTÉE  
MÉTIVIER Jacques, Adm. A.  
INVESTISSEMENTS TRIZEC LTÉE  
MIGNAULT Jack, Adm. A.  
TRAVAUX PUBLICS CANADA  
MONGRAIN Gaétan, Adm. A.  
MONGRAIN MONTY, C.G.A.  
MORAND André, Adm. A.  
OFFICE MUNICIPAL D'HABITATION  
DE MONTRÉAL  
NORMAND Jacques, Adm. A.  
GESTION JAMICO INC.  
PANNETON J.-C., Adm. A.  
SERVICES IMMOBILIERS PROMANAC LTÉE  
PARADIS Thomas, Adm. A.  
TRAVAUX PUBLICS CANADA  
PARÉ André, Adm. A.  
OMH DE LACHUTE  
PELLETIER Pierre, Adm. A.  
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE DU CANADA  
(MIRABEL) LTÉE

PELLICELLI Pierre (Stagiaire)  
SOGEMEC INC.  
PERRAULT Pierre, Adm. A.  
SOGEMEC INC.  
PERRAULT Maurice D., Adm. A.  
TRAVAUX PUBLICS CANADA  
PHANEUF Jacques, Adm. A.  
COMPAGNIE D'ASSURANCE STANDARD LIFE  
POITRAS Edmond, R.I.A., Adm. A.  
GESTION NOBERT (1981) INC.  
PRÉVOST Danièle (Stagiaire)  
FIDINAM CANADA LTÉE  
PRIMEAU Henri, Adm. A.  
ÉPICIERS UNIS MÉTRO RICHELIEU INC.  
RACETTE Michel, Adm. A.  
TRUST GÉNÉRAL DU CANADA  
RACINE Andrée, Adm. A.  
LE GROUPE YELLOW  
RIBERDY Yves, Adm. A.  
S.C.H.L. (RÉGION DU QUÉBEC)  
RIEL Jean, Adm. A.  
LA BANQUE D'ÉPARGNE  
ROBERGE Roger, Adm. A.  
TRUST GÉNÉRAL DU CANADA  
ROGER Claude, Adm. A.  
GESTION IMMOBILIÈRE PERIGOR INC.  
ST-JAMES Gérard Théodore, Adm. A.  
GESTION GEMME INC.  
ST-PIERRE Alain, Adm. A.  
ALAIN ST-PIERRE, ADM. A.  
SIROIS André, Adm. A.  
INVESTISSEMENTS MORGUARD LTÉE  
TANGUY Jean-Guy, Adm. A.  
SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES  
& DE LOGEMENT  
TOWNER Jean-Claude, Adm. A.  
AGUILINI INV. GROUPS INC.  
TURCOTTE Paul (Étudiant)  
VAILLANCOURT Pierre, Adm. A.  
VALIQUETTE Guy, Adm. A.  
RÉSIDENTS PARC D'HERELLE  
VERMETTE Claude, Adm. A.  
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE DU CANADA  
(MIRABEL) LTÉE  
VERSCHELDEN Pierre, Adm. A.  
OFFICE MUNICIPAL D'HABITATION  
DE MONTRÉAL  
ZAMBITO Frank, Adm. A.  
ZNATY Henri, Adm. A.  
SOCIÉTÉ DE GESTION IMMOBILIÈRE J.L.

FORTIER André, Adm. A.  
L'INDUSTRIELLE COMPAGNIE  
D'ASSURANCE SUR LA VIE  
GAGNON Pierre (Stagiaire)  
GESTION IMMOBILIÈRE SUPRA LTÉE  
GALUPEAU Pierre, Adm. A.  
GESTION IMMOBILIÈRE SUPRA LTÉE  
GEOFFRION Y.-Arthur, Adm. A.  
BOIS-FONTAINE INC.  
LABERGE Jean, Adm. A.  
QUINCAILLERIE LABERGE INC.  
MORENCY Jacques, Adm. A.  
LES ENTREPRISES JACQUES MORENCY  
INC.  
ROBITAILLE Paul, Adm. A.  
RE/MAX, FORTIN, DELAGE INC.  
SERRE Raymond, Adm. A.  
INVESTISSEMENTS MORGUARD LTÉE  
TESSIER Claude, Adm. A.  
L'INDUSTRIELLE CIE D'ASSURANCE  
SUR LA VIE  
THIBOUTOT Jean-Yves, Adm. A.  
IMMEUBLES COMINAR INC.  
THIVIERGE André, Adm. A.  
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE TRANS-QUÉBEC INC.

### L'EST

VALIQUETTE Lucien, Adm. A.  
S.C.H.L.

### CENTRE DU QUÉBEC

BOISVERT, Jean, Adm. A.  
GESTION HABITAT ENR.  
GENDRON Jean-Marie, Adm. A.  
OFFICE MUNICIPAL D'HABITATION  
DE CAP-DE-LA-MADELEINE  
TARDIF Gaston, Adm. A.  
GESTION HABITAT ENR.

### ESTRIE

DESCHAMPS Léon, Adm. A.  
OFFICE MUNICIPAL D'HABITATION  
DE SHERBROOKE  
LAVOIE Gaston, Adm. A.  
GESTION GASTON LAVOIE INC.  
ROY Robert, Adm. A.  
RÉSIDENTE 55 BROOKS INC.

### OUTAOUAIS

BEAUCHAMP Pierre L., Adm. A.  
OMH DE HULL  
BRISSON Gilbert Joseph, Adm. A.  
G. BRISSON ADMINISTRATION INC.  
DESCHAMPS Jean-Paul, Adm. A.  
LA CIE D'ADMINISTRATION NEUFCHÂTEL INC.  
GIRARD Damien, Adm. A.  
GESTION SIGOUIN LTÉE  
SIGOUIN Conrad, Adm. A.  
CONRAD SIGOUIN LTÉE  
TREMBLAY Gaston, Adm. A.  
TRUST GÉNÉRAL DU CANADA

### QUÉBEC

BRETON Anne (Étudiante)  
LE GROUPE DE LAURENTIENNE  
BURON Jacques, Adm. A.  
LA CORPORATION TRIZEC LTÉE  
CÔTÉ Serge, Adm. A.  
GESTION IMMOBILIÈRE LOGIREC INC.  
DREYER Jean, Adm. A.  
SEGIM INC.  
EGAN Benoît, Adm. A.  
IMMO-CONSULTATION INC.

N.B.: Liste par région des individus et des entreprises.

Les administrateurs agréés ont une formation universitaire et de par leur appartenance à la Corporation professionnelle, se doivent de respecter quotidiennement les règles établies et regroupées dans le code de déontologie. Les mécanismes d'admission, d'inspection professionnelle et de formation continue leur assurent une compétence professionnelle en administration.

La Corporation invite les professionnels de l'administration qui désirent plus d'informations, à communiquer au siège social de la:

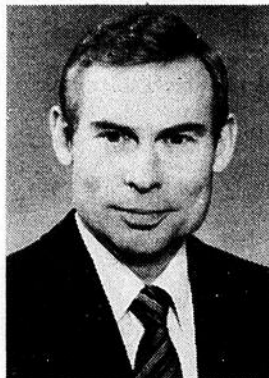


Corporation professionnelle des  
administrateurs agréés du Québec

105, Côte de la Montagne, suite 100 Québec, QUÉ. G1K 4E4 (418) 692-2568 ou (514) 286-4001



**Unigesco**  
NOMINATION



**M. Guy Langlois**

M. Bertin F. Nadeau, Président et Chef de la direction d'Unigesco Inc. annonce la nomination de M. Guy Langlois au poste de Vice-président de la compagnie.

M. Langlois L.Sc.C. (H.E.C.), M.B.A. (Harvard), a dirigé pendant plusieurs années des entreprises québécoises importantes après avoir occupé un poste élevé au sein de la fonction publique du Québec.

Unigesco Inc. est une compagnie de gestion qui était active dans le secteur de l'assurance jusqu'en 1982. La nomination de M. Langlois s'inscrit à l'intérieur du plan de réorientation des ressources d'Unigesco Inc. dans des secteurs autres que celui de l'assurance.

Dans le cadre de ses fonctions, M. Langlois sera, entre autres, responsable avec M. Nadeau des acquisitions et de la direction des filiales de la compagnie.

Particulièrement pour l'importateur

## Les options sur devises constituent protection contre les fluctuations

■ La récente "correction" qu'a subie le dollar canadien face à la devise américaine a mis en relief le risque des fluctuations de taux de change dans le commerce international, particulièrement pour l'importateur.

Dans ce contexte, plusieurs firmes canadiennes, particulièrement les petites et moyennes entreprises qui ont des dépenses en devises difficiles à prévoir exactement, pourraient se protéger contre les risques des variations de taux de change avec des options sur devises.

Les firmes canadiennes achetant aux États-Unis sont généralement facturées en dollars US. Afin de payer ses achats, une société doit par conséquent acheter des dollars américains, ce qu'elle fera en vendant des dollars canadiens. Le risque pour l'importateur est que le cours du dollar canadien décline avant que la facture ne soit payée, autrement dit que l'achat coûte plus cher que prévu en dollar canadien.

### Les choix

Le risque du taux de change existe toujours si l'on vend des dollars canadiens à un cours inconnu. "Face à cela, l'importateur a trois choix", a expliqué M. William Easley, directeur du **Marché international d'options** de la **Bourse de Montréal**, lors d'une entrevue accordée aux AFFAIRES. "Il peut ne rien faire, c'est-à-dire demeurer dans le marché au comptant et s'exposer aux fluctuations,

tant favorables que défavorables, du cours des changes. C'est d'ailleurs la stratégie la plus commune au Canada, particulièrement pour les PME."

La deuxième possibilité est la vente à terme de dollars canadiens sur le marché interbancaire. Une société ayant un crédit acceptable avec une banque peut s'assurer d'un taux de change donné à une date prochaine en se servant de ce marché.

Généralement, les banques effectuent de telles transactions lorsqu'elles résultent de transactions futures de leurs clients, qui sont en général des institutions importantes ou des compagnies d'une certaine envergure. Cet accès relativement limité a donné naissance au troisième choix: les options sur devises.

### Définitions

Une option confère à son acheteur le droit de réclamer du vendeur qu'il se conforme aux exigences du contrat d'options. Pour l'importateur, c'est l'option de vendre des dollars canadiens à un taux de change donné qui le protège d'une baisse du dollar canadien. En effet, l'acheteur d'une option de vente (put) achète le droit de vendre au prix convenu la quantité fixée de devises sous option (des dollars canadiens), en tout temps avant la date d'échéance de l'option.

De son côté, l'exportateur doit se prémunir contre une baisse du dollar US, qui est l'équivalent d'une hausse du dollar

canadien. Pour cela, il se portera acquéreur d'une option d'achat qui lui donnera droit d'acheter une certaine quantité de dollars canadiens à un prix convenu avant l'échéance fixée. Par exemple, l'acheteur d'une option d'achat (call) CAN, JUN 0,78 peut lever ou exercer son droit d'acheter 50 000 dollars canadiens au prix de 0,78\$ US. Toutes les transactions d'options sur devises sont cotées et négociées en dollars US.

Pour acquérir cette "police d'assurance" contre les risques de fluctuations du taux de change, l'acheteur paye une "prime", qui est prix de vente d'une option sur devises. Si le prix coté est de 0,0085\$ US, on multiplie ce prix par le nombre d'unités de la devise sous option (50 000\$ dans le cas du contrat sur le dollar canadien) pour obtenir 425\$ US.

Les primes sont déterminées par l'offre et la demande à la **Bourse de Montréal**. À cette prime, on doit ajouter les frais de courtage, qui varient sensiblement d'une maison à l'autre. En moyenne, on peut compter 20\$ par contrat pour les cinq premiers contrats et des taux inférieurs pour les suivants; les commissions sont négociables.

### Stratégie pour l'importateur

Si au 29 mars, un importateur canadien s'inquiète d'un compte à payer dans 60 jours en dollars US, parce qu'il devra débours

### Exemple d'achat d'options de vente de dollars canadiens dans le but de protéger le coût d'un achat en dollars US

Le 29 mars 1984	
Achat de 25 contrats d'options de vente CAN, JUN, 0,78 à 0,0085 \$CAN	Coût: 8 000\$ CAN
Inscription du compte payable au cours de 0,7820\$ US	
1 278 772\$ CAN	
Le 29 mai 1984	
1) Si le cours du dollar canadien est à 0,76\$ US:	
Achat des dollars US au cours de 0,76\$ US:	- 1 315 790\$ CAN
Coût des contrats d'options achetés le 29 mars:	- 8 000\$ CAN
Revenu tiré de la revente des 25 contrats à une prime de 0,200\$:	+ 32 895\$ CAN
Valeur en \$ CAN des \$ US inscrits le 29 mars:	+ 1 278 772\$ CAN
Coût net de l'importateur:	12 123\$ CAN
D'où un taux de change effectif de: 0,7748\$ US	
2) Si le dollar canadien est remonté à 0,80\$ US	
Achat de 1M\$ US à 0,80\$ US:	- 1 250 000\$ CAN
Coût des contrats d'options:	- 8 000\$ CAN
Valeur présente des contrats d'options:	nulle
Valeur des \$ US inscrits:	+ 1 278 772\$ CAN
Profit net de l'importateur:	20 772\$ CAN
D'où un taux de change effectif de: 0,7950\$ US	

Source: *Marché international d'options, Bourse de Montréal*  
Tableau: LES AFFAIRES

ser davantage si le dollar canadien vaut moins à ce moment-là, il peut acheter des options de vente sur le dollar canadien pour s'assurer de pouvoir vendre ses dollars canadiens à un cours favorable.

Au cours comptant de 0,7820 le 29 mars, une

facture de 1M \$US vaut 1 278 772\$ CAN. Si le cours baisse à 0,76\$ US, la facture sera de 1 315 790\$, soit 37 027\$ de plus que prévu. Mais une hausse à 0,80\$ US, permettrait de régler la facture pour 1 250 000\$

# 8h40

L'heure de la minute  
d'efficacité à Radio Cité,  
FM 107,3.

En affaires, chaque minute compte. Surtout lorsqu'il s'agit d'une minute d'efficacité. La chronique "À la recherche de l'efficacité" est présentée sur les ondes de Radio Cité, FM 107,3, à 8 h 40 chaque matin. Préparée par Jean-Claude Gagnon, conseiller en gestion, de Samson Bélair, cette chronique traite des toutes dernières techniques de gestion d'entreprise. "À la recherche de l'efficacité" est une présentation de Bell Canada. Une minute qui compte.

**RADIO CITÉ**

FM  
**107,3**

# une excellente de taux de change

CAN (1M ÷ 0,80 = 1 250 000), une économie de 28 772\$ CAN.

Pour éviter que le compte à payer de 1 278 772\$ CAN en coûte beaucoup plus dans 60 jours, la firme achète 25 contrats d'options de vente CAN JUN 0,78 à une prime de 0,0050\$ US par \$ CAN, soit 250\$ US par contrat ou 8 000\$ CAN pour 25 contrats. Ainsi, la firme acquiert le droit de vendre 1 250 000\$ CAN pour 975 000\$ US en tout temps jusqu'au 16 juin 1984.

"Sans l'achat des options de vente, le coût de la fac-

ture monterait avec la baisse du dollar canadien", a expliqué M. Easley; mais comme la valeur de revente des 25 contrats JUN 0,78 monte aussi, elle se trouve à produire des profits contrepartistes pour le détenteur de l'option de vente.

La firme s'est assurée d'un prix minimum de 0,7750\$ US (soit le prix d'exercice de 0,78\$ US, moins la prime de 0,0050\$ US) pour la vente de ses dollars canadiens.

Comme le tableau l'indique, la firme profite d'un taux effectif de 0,7748\$ US si le taux au

comptant est de 0,76\$ US au 29 mai; par contre, si le taux est remonté à 0,80\$ US à cette date, la firme bénéficiera d'un taux de change effectif de 0,7950\$ US.

Si la firme avait plutôt choisi de protéger en utilisant des contrats de marchés à terme sur le marché interbancaire, elle aurait probablement obtenu un taux de 0,7820 pour le privilège de vendre à la banque des dollars canadiens, pour livraison le 29 mai. Cette stratégie n'aurait cependant pas permis à la firme de tirer profit d'une hausse du \$ canadien étant

donné que chaque stratégie aurait obligé la firme à vendre des \$ canadiens au prix confirmé.

"En conclusion, d'affirmer M. Easley, si le \$

canadien décline, les contrats d'option assurent un prix minimum légèrement inférieur à celui des marchés interbancaires. Mais si le \$ canadien monte de

façon importante, la stratégie avec option permet alors des profits substantiels, étant donné que la firme ne perd que la prime de 0,0050\$ US par dollar canadien.

"L'avantage des options est encore plus évident si l'importateur ne sait pas exactement le coût et le moment exact d'une transaction future".

**YVES BOURGET**

## ACHAT ET LOCATION

### DE VOITURES DE LUXE



## LA JAGUAR

### Vouée à l'excellence.

Depuis plus d'un demi-siècle, les minutieux artisans de la Jaguar se consacrent à la perfection dans l'art de l'automobile. Conçue et réalisée avec l'élégance la plus distinguée, il n'est pas étonnant que la Jaguar comble depuis des générations les connaisseurs les plus avisés et les plus exigeants. Grâce à une technique hautement raffinée et à de rigoureux contrôles de qualité, les Jaguar d'aujourd'hui sont les meilleures qui aient jamais été fabriquées.

Faites connaissance avec la perfection. Faites connaissance avec les sedans Jaguar XJ6, Sovereign et XJ12 Vanden Plas, ou avec le coupé sport Jaguar XJ-S. Il suffit d'un coup de téléphone pour faire un essai. Appelez aujourd'hui même.

**Automobiles Élégante**  
4747, est Jean Talon  
St-Leonard, Qué.  
(514) 374-6550

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

**Lemenn Auto**  
3839, boul. Taschereau  
St-Hubert, Qué.  
(514) 678-1220

**Manotick Motors Limited**  
1724, rue Bank  
Ottawa, Ont.  
(613) 523-9951



## ACHAT ET LOCATION

### DE VOITURES DE LUXE

# LOUEZ

Voyez votre concessionnaire Chrysler participant:

## CHRYSLER



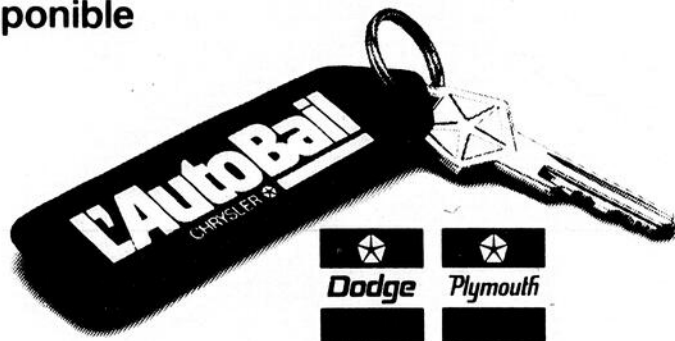
Pas d'intermédiaire

Service sur place

5/80 Disponible

Choix exceptionnel

À deux pas de chez vous



Voyez votre concessionnaire Chrysler participant:

Longueuil Dodge Chrysler Inc.  
770, ouest rue St-Charles  
Longueuil, Québec, J4H 1H1

514 674-1571

Champlain Dodge Chrysler Ltée  
3350, rue Wellington  
Verdun, Québec, H4G 1T5

514 761-4801

Landry Automobile Ltée  
103, boulevard Labelle  
Ville de Laval, Québec, H7L 2Z1

514 625-0733

Boulevard Dodge Chrysler (1977) Ltée  
330, ouest boulevard Crémazie  
Montréal, Québec, H2P 1C7

514 389-7871

# Feu vert à une deuxième chaîne privée de télévision à Montréal

Le ministère canadien des Communications favorise la mise sur pied d'une deuxième chaîne de télévision privée à Montréal qui nécessitera un investissement de 63 millions \$ pour les trois premières années d'exploitation, tandis que les revenus publicitaires s'élèveraient à 44 millions \$.

Le ministre fédéral des Communications, M. Francis Fox, a profité de son passage au déjeuner du **Publicité-Club de Montréal**, mercredi dernier, pour révéler qu'il endossait le contenu de l'étude de la firme d'experts-conseils Cégir qui conclut à la rentabilité d'une deuxième chaîne privée de télévision sur le marché

montréalais. Le ministre demandera donc au **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)** d'entreprendre au plus tôt l'analyse de ce dossier.

L'étude Cégir, entreprise l'automne dernier à la demande du ministre fédéral des Communications, soutient que cette deuxième chaîne privée de télévision atteindra son rythme de croisière et, par le fait même, son stade

d'autofinancement à sa cinquième année d'existence. Ce scénario se fonde sur une mise en ondes débutant dès l'automne de 1985.

L'arrivée de la deuxième chaîne entraînera la première année la création de 77 nouveaux emplois avec un accroissement graduel qui porterait ce nombre à 128 à la cinquième année d'opération.

Deux conditions essentielles s'imposent en vue de l'implantation réussie d'une deuxième chaîne privée de télévision sur le marché montréalais: rejoindre un auditoire suffisant et s'imposer sur le marché publicitaire.

L'étude Cégir estime que la nouvelle station devra accaparer, dès les premières années, un quart de l'auditoire francophone et réussir à vendre, lors de sa première

année, 25 pour cent de son temps d'antenne à des fins publicitaires (8,8 millions \$), pour en arriver, à la fin de sa troisième année, avec des ventes atteignant 60 pour cent du temps d'antenne.

## Perdants et gagnants

Il va de soi que le marché des annonceurs n'est pas intarissable et que l'arrivée de la deuxième chaîne privée affectera les médias concurrents.

Actuellement, des annonceurs potentiels pour le marché de la télévision s'orientent vers d'autres médias faute d'espace aux heures de grande écoute sur les chaînes existantes.

"Il semble que la radio, affirme Cégir, serait le premier médium affecté, et cela, durant les premières années d'entrée en ondes du nouveau réseau."

Du côté des concurrents directs, comme CFTM et CFCF, Cégir estime que l'effet ne sera que passager. "Ces entreprises devraient réussir en effet à rationaliser davantage leurs opérations et à développer de nouvelles sources de revenus grâce à leur capacité financière, administrative, et technique, non-négligeables."

Par contre, les entreprises indépendantes de production télévisuelle bénéficieront d'une telle implantation. La firme Cégir évalue à 20 millions \$ sur cinq ans l'injection de fonds au sein de l'industrie indépendante de production et de distribution de la part de la deuxième chaîne.

Le nouveau réseau pourrait devenir un foyer de développement de la production indépendante, utilisant des budgets moins

élevés et des ressources créatrices issues de la génération montante avec des équipes réduites et des méthodes de production économiques... Un nouveau réseau pourrait certes s'avérer un intervenant important dans la rationalisation de l'industrie qui, faute de marché domestique suffisant, conserve un caractère artisanal."

D'autre part, les ententes de co-production signées ces derniers temps par le ministère canadien des Communications trouveraient un débouché naturel avec l'arrivée de la deuxième chaîne.

Depuis deux ans sous-ministre aux Communications, M. Alain Gourd, qui est passé par **Radio-Nord** et le réseau **Radio-Mutuel**, a pavé la voie à une utilisation plus poussée de la coproduction en procédant à d'importantes ententes, particulièrement sur le marché de la France. M. Gourd apprécierait que l'arrivée d'une deuxième chaîne favorise le recours à ce matériel coproduit.

En 1983, les accords de coproduction, selon la Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne, se sont soldés par des transactions de l'ordre de 40 millions \$ et les discussions en cours portent sur des projets totalisant des mises de fonds de 100 millions \$.

Les promoteurs de la deuxième chaîne recourront sans doute aussi au **Fonds de développement de la production d'émissions canadiennes** qui disposera d'une somme de 250 millions \$ à être distribuée de 1984 à 1988.

## UHF et satellite

Les fréquences VHF (canaux 2 à 13) étant déjà saturées, la nouvelle chaîne devra se rabattre sur une fréquence UHF.

La firme Cégir a élaboré neuf scénarios à ce chapitre, allant de l'installation d'une simple station émettrice à Montréal qui enverrait son signal au satellite Anick C-3, lequel le relayerait aux centres de câblodistribution, jusqu'à la construction de deux stations UHF à Montréal et Québec qui au surplus transmettraient leurs signaux à Anick C-3 à l'intention des câblodistributeurs périphériques. Les coûts initiaux d'immobilisation varient alors de 11 à 18 millions \$.

Précisant qu'il faudra des études plus approfondies sur la question, Cégir admet qu'une station

## PROFESSIONNELS

**Samson Bélair**



Comptables agréés

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.

## PELLETIER et PELLETIER Optométristes

- optométrie générale
- lentilles de contact
- lunetterie et réparations

84 Notre Dame ouest, 4<sup>e</sup> étage, Montréal

TÉL. (514) 845-2987



Une équipe: 40 ans dans l'industrie et 25 ans dans la consultation

**LES GESTIONNAIRES CONSEILS PRODUCTIVITE PLUS.**

Diagnostic • Contrôle de la qualité • Mesures et contrôle de la productivité • Implantations d'usines

- Études de faisabilité • Stratégies de marketing • Programme complet d'amélioration de la productivité.

272 Rollin, Laval, P.Q. H7G 1M3 Tél.: (514) 668-8481



**des conseillers d'ici!**

2, Place Québec, bureau 800, Québec, G1R 2B5  
1200, avenue McGill College, Montréal, H3B 2G4

## VALIQUETTE/BLOUIN/KOCHENBURGER

*Auxsats/Advocates*

630 ouest, rue Sherbrooke, Montréal, Qué. H3A 2M6  
Tél: 842-9841



- Conseillers en informatique et en administration
- Analyse de besoins et études d'orientation.
- Choix d'ordinateurs et de logiciel.
- Conception et implantation de systèmes.

Montréal 527-9361

Ottawa 236-9836

Québec 692-3903



50, boul. crémazie ouest, suite 1104, place crémazie, Montréal, Québec H2P 2W9  
(514) 387-6434

- PRODUCTIVITE
- MARKETING/VENTE
- FINANCEMENT
- RESSOURCES HUMAINES
- AIDE GOUVERNEMENTALE

**durand, plante et associés inc.**  
cabinet de gestion-conseil



## On déjeune au Ritz? Mais, naturellement!

Peut-être au restaurant Bar Maritime, pour savourer sa cuisine gastronomique... ou bien encore, dans le décor élégant du Café de Paris, pour savourer sa cuisine gastronomique... ou alors, dans l'une des salles de l'intercontinental, cuisine française... italienne... anglaise...

**Ritz-Carlton, Montréal**

Une habitude... toujours pleine de bonnes surprises!

1228 ouest, rue Sherbrooke, Montréal, Québec H3G 1H6 Tél.: (514) 842-4212  
Membre de Leading Hotels of the World (H.R.I.) • Affilié à "Intercontinental Hotels"



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Francis Fox

UHF installée à Montréal et distribuant ses émissions sur cassettes (en différé) pour les régions excentriques amènerait "des coûts de programmation moins élevés."

Au moment de mettre sous presse, on s'attendait à ce que le Groupe Cogeco de Trois-Rivières, qui possède les stations CHEM à Trois-Rivières et CKSH à Sherbrooke, annonce très rapidement son intention de demander la licence d'exploitation de cette nouvelle station

montréalaise; Cogeco est donc particulièrement bien placée pour constituer la deuxième chaîne privée de télévision française au Québec. Au moins deux autres entreprises lorgnent aussi la future licence qui sera attribuée: il s'agit de **Telemedia** et de **La Presse**.

**YVAN SINOTTE**

(collaboration spéciale)

■ Le bassin de créateurs et d'artistes disponibles s'avère amplement suffisant pour répondre à une demande accrue suscitée par l'implantation d'une deuxième chaîne privée de télévision à Montréal.

Le ministère canadien des Communications a procédé parallèlement à l'étude conduite par Cégir, à une consultation au sein de la colonie artistique montréalaise afin de s'assurer que les ressources à ce chapitre suffiraient à alimenter convenablement la deuxième chaîne.

Il apparaît que le nombre d'artistes et de créateurs en disponibilité est tel que l'avènement de la nouvelle station n'en drainera qu'une faible proportion.

Seul le secteur regroupant les réalisateurs semble problématique, ces derniers occupant des postes à plein temps, soit à **Radio-Canada**, **Télé-Métropole**, **CFCF** ou **Radio-Québec**. L'étude du ministère note cependant que "les réalisateurs de télévision bien formés mais sans expérience sont assez nombreux pour qu'il ne

## Pas de problème de ressources humaines

soit pas utile de procéder à l'embauche de permanents".

L'étude auxiliaire du ministère rejoint par ailleurs celle menée par Cégir sur un point: la nouvelle station devra s'attirer la faveur des jeunes.

Du côté de Cégir, on identifie comme une clientèle cible intéressante, à court terme, les jeunes adultes de 25 à 39 ans, pour ensuite y ajouter, à moyen terme, les 35-49.

Le ministère des Communications, pour sa part, constate que "la population plus jeune — entre 15 et 35 ans — regarde beaucoup moins la télévision qu'autrefois et beaucoup moins que les 35 ans et plus".

Ce phénomène s'expliquerait par le fait que la jeunesse ne se retrouve plus à la télévision, ceux qui font la télévision étant pratiquement tous d'âge moyen. On signale en outre que les artisans de

Radio-Canada, comme ceux de Télé-Métropole, avaient entre 20 et 25 ans lors de l'avènement de la télévision.

Le recours à la production extérieure favoriserait ainsi le renouvellement de la télévision, reflèterait l'apport de la génération montante de créateurs et d'artistes, tout en suscitant une concurrence forçant l'ensemble de l'industrie à donner le meilleur d'elle-même.

### L'embaras du choix

L'étude du ministère démontre que chez les artistes-interprètes le sous-emploi est tel qu'il faudrait plus que l'avènement de la deuxième chaîne privée pour que ce secteur cesse de répondre adéquatement aux besoins.

Dans le domaine de l'information, qui devrait occuper 35 pour cent de la programmation de la nou-

velle chaîne, selon l'étude Cégir, les réserves possibles dépasseraient celles qui seront nécessaires à la nouvelle station.

Pour ce qui concerne les auteurs (400 regroupés au sein de deux organismes), la situation n'y est guère rose dans le moment. De 1977 à 1983, relève l'étude du ministère des Communications, seulement 50 pour cent des textes jugés assez bons pour être produits au cinéma l'ont effectivement été, ce qui laisse passablement de possibilités pour la rédaction de scénarios de télévision ou la production d'oeuvres cinématographiques destinés au petit écran.

Les danseurs et chanteurs ne peuvent, à la télévision, se trouver un emploi qu'avec les émissions de variétés; or, celles-ci sont devenues pratiquement inexistantes de nos jours chez les télédiffuseurs.

## Vendez comme un as Vivez comme un roi

C'est le titre d'un livre  
C'est la devise d'un vendeur agréé (V.A.)

Le Journal **LES AFFAIRES**  
et  
**L'APCV**

vous encouragent à vous créer une carrière dans la vente et à en faire une profession

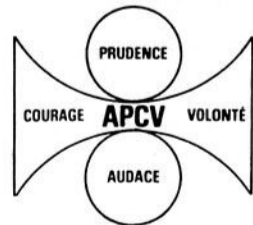
### • SYSTÈME DE BOURSES:

Quelques bourses sont disponibles pour les personnes en chômage ou sans emploi.

### • BUREAU DE PLACEMENT:

Gratuit pour nos membres

**Demandez le prospectus:  
Comment devenir V.A."**



**Association  
Professionnelle  
Canadienne  
des Vendeurs**

Écrivez ou communiquez pour plus d'informations (514) 277-2117

A.P.C.V.  
5277 avenue du Parc, Montréal H2V 4G9

Nom.....  
Adresse.....  
Code Postale.....Tél:.....

*Cette annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique des titres mentionnés ci-dessous dans aucune province du Canada. Une telle offre sera faite par voie de prospectus seulement dans les provinces où une commission des valeurs mobilières ou autre organisme similaire aura accepté le dépôt de ce prospectus.*

Nouvelle émission et offre secondaire

27 000 000 \$

**CB PAK INC.**

2 000 000 actions ordinaires

et

1 000 000 bons de souscription d'actions ordinaires

offerts en unités dont chacune consiste en une action ordinaire et un demi-bon de souscription.

**Bons de souscription d'actions ordinaires**

Chaque bon de souscription entier donnera au porteur le droit de souscrire une action ordinaire de CB Pak Inc. au prix de 14,50 \$ au plus tard le 15 décembre 1987.

**PRIX: 13,50 \$ l'unité**

Nesbitt Thomson Bongard Inc.

Wood Gundy Limitée

Geoffrion, Leclerc Inc.

Dominion Securities Ames

Pitfield Mackay Ross

Richardson Greenshields du Canada

Limitée

Limitée

Limitée

McLeod Young Weir

Burns Fry

Lévesque, Beaubien

Limitée

Limitée

Inc.

Merrill Lynch Canada

Midland Doherty

Walwyn Stodgell Cochran Murray

Inc.

Limitée

Limitée

Pemberton Houston Willoughby

Bell Gouinlock

Molson Rousseau

Incorporated

Limitée

Inc.

Bache Securities

Daly Gordon Securities

Tassé & Associés

Inc.

Limitée

Limitée

Davidson Partners

Gardiner Watson

MacDougall, MacDougall & MacTier

Limitée

Limitée

Inc.

Maison Placements Canada

McDermid, Miller & McDermid

McNeil, Mantha,

Inc.

Limitée

Inc.

Moss, Lawson & Co.

Odlum Brown

Scotia Bond Company

Limitée

Limitée

Limitée

Thomson, Kernaghan & Co.

Casgrain & Compagnie

J.D. Mack

Ltd.

Limitée

Limitée

Osler, Wills, Bickle

Limitée

Mars 1984

**DIVERS**

**COMPAGNIE DE DÉVELOPPEMENT IMMOBILIER  
MONTRÉALAIS C.D.I.M. INC.**

consultation et vente  
gestion et administration  
analyse financière  
financement  
comptabilité et vérification  
conseils légaux  
abris fiscaux

**C.D.I.M. — TÉL.: (514) 282-9059**

**Avec nous,  
finis les casse-tête  
de gestion  
immobilière**



Président:  
L.D. Baudouin,  
E.A. CPM.

Vice-Président:  
A.V. Hudon,  
B. Comm., MBA.

Promanac offre un service complet de gestion immobilière, de consultation et de vente, dans l'est du Canada. Pour plus de renseignements demandez notre brochure.

1331, Greene, Ste. 200  
Westmount, Québec  
H3Z 2A5, Tél.: (514) 933-3646

**PROP. À REVENUS**

6, 8, 16 logements, électrique ou gaz.  
Aussi 60 logements béton.  
Différents secteurs.  
**Claude Côté**  
(514) 645-2983  
(514) 645-5039  
Immeubles Inter-Metro Inc.

**BÉTON ARMÉ**

97 appts., près du métro, très propre et bien entretenu. Seulement 5 fois le revenu. Compliant minimum \$400,000.

M. Feter, Adm. A., C.P.M.  
(514) 878-1797  
Uninvest, courtier

**TERRAINS**

9 TERRAINS de 15,000 pi. ca. chacun, situés dans un site enchanteur sur l'île Goyer, Carignan, Qué., avec magnifique vue sur le Richelieu.

(514) 659-3918  
(514) 659-2161

**TERRAIN COMMERCIAL**

Situé à Brossard avec façade sur le boulevard Taschereau. Superficie de 132,000 pi. ca. Idéal pour tous genres de commerces.

(514) 659-3918  
(514) 659-2161

**ESTEREL**

Un des rares beaux terrains encore disponibles sur le Lac Masson, 186' de grève, forte dénivellation, 3,300 pi. ca. Prime intéressante à l'achat.

(514) 464-0081 jour  
(514) 774-0688 soir

**RÉSIDENCES**



**diament & associés**

évaluateurs-conseils

**EVALUATION POUR**

- hypothèque
- expropriation
- assurances
- gain de capital
- contestation d'évaluation municipale
- étude de faisabilité
- achat, vente, échange, etc.

STE-FOY: (418) 653-6688 MONTRÉAL: (514) 849-9728  
TELEX: 051-3786

**CARIGNAN**



Cottage prestigieux, la campagne voisine de la ville. Grand terrain. Belles grandes pièces. Taxes basses. Prix demandé \$139,900. SIM

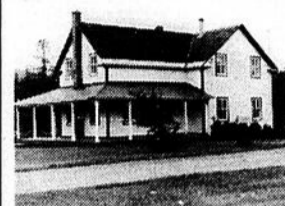
**ANDRÉ BERGERON**  
(514) 658-1374 - (514) 658-6636  
IMMEUBLES ACTION LTÉE, courtier

**MASCOUCHE**

Beau bungalow détaché 42 x 38, 4 chambres-à-coucher, garage 25 x 48, 14' haut, grand terrain 88,114 pi. ca., arbres matures, taxes \$1,232. Faut vendre, \$99,000.

Marielle Gagnon  
(514) 492-0117  
- 471-5503

Re/Max des Mille Îles courtier



Ancienne ferme, à Kilmar, 220 acres dont 140 boisés.

Maison de 6 chambres, foyer en pierre, 3 bâtiments.

Domaine idéal pour club, chasse légère, équitation, ski de fond... à 20 minutes du golf et ski alpin (Carling Lake).

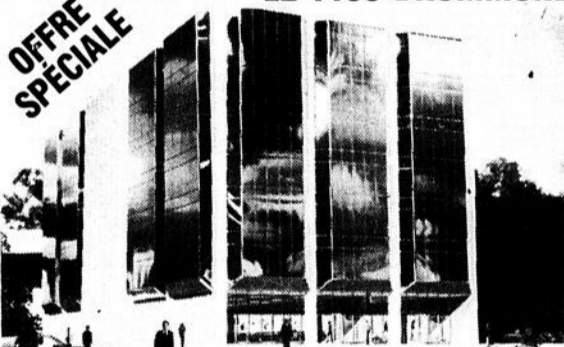
\$125,000.

Le jour: (514) 737-8810

**À LOUER**

**OFFRE SPÉCIALE**

**LE 1180. DRUMMOND**



**À LOUER ESPACES À BUREAUX**

40,000 pi. car. brut et rez-de-chaussée 4,500 pi. car. brut. Prix réduit pour locataires sérieux "si" signature avant 30 avril 1984.

Occupation immédiate  
Face au magnifique Centre Sheraton  
Accès facile aux autoroutes et métro  
En plein centre-ville  
Stationnement privé

(514) 875-5808.

RENSEIGNEMENTS

**RIVIÈRE DES PRAIRIES  
MONTRÉAL**

4,000 pi. ca., bureaux climatisés, avec 3,000 pi. ca. entrepôt. Ameublement disponible. Libre.

(514) 648-7424

**RIVIÈRE DES PRAIRIES,  
MONTRÉAL**

Local industriel à louer, 4,000 pi. et 13,600 pi. ca. Ponts roulants et terrain disponibles.

(514) 648-3514  
(514) 323-4495

**Pour vos annonces  
d'immeubles,  
consultez  
Lyse Filion**

(514) 842-6491

Heure de tombée: mardi midi

**Bravo Le Permanent,  
gagnant du trophée Habitas 84!**

L'équipe publicitaire de Publi-Cité Inc. est extrêmement fière de se joindre à l'industrie immobilière pour féliciter le courtier Optimum Le Permanent et ses associés qui, encore une fois, prouvent qu'ils sont réellement l'équipe de la réussite.

Le Permanent a de nouveau gagné le prix Habitas remis à la meilleure compagnie au Québec dans le domaine du service à l'habitation.

M. Paul Legault, directeur général, a reçu le trophée Habitas au nom du Permanent des mains de M. Pierre Brunet, président du conseil d'administration de la Chambre de Commerce de Montréal, lors du Gala de l'habitation tenu le 23 mars, en présence de l'honorable Guy Tardif, ministre de l'Habitation et de M. Yvon Lamarre, président du Comité exécutif de la Ville de Montréal et de plusieurs autres invités de marque.

Le Trophée Habitas, créé par le Salon de l'habitation et la Chambre de Commerce de Montréal, récompense les entreprises qui excellent dans le domaine de l'habitation du Québec et dont l'action représente un apport social et économique à l'industrie.

Le trophée Habitas existe depuis trois ans et le courtier Le Permanent l'a déjà remporté deux fois, soit en 1982 et en 1984.

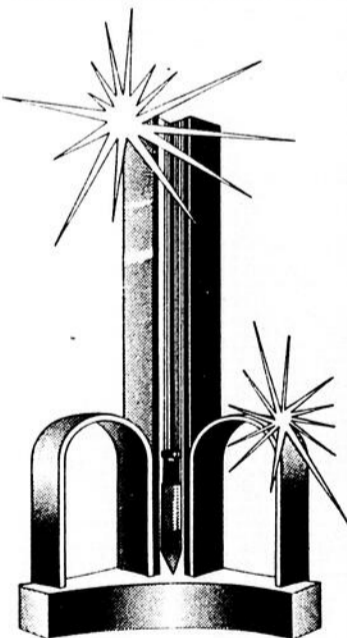
Particulièrement orienté vers le service au consommateur, Le Permanent est un courtier immobilier innovateur qui, le premier, a su adapter la technologie moderne au service de la vente et de l'achat de propriétés. Au cours des années, Le Permanent a développé un ensemble d'innovations d'avant-garde qui permettent de mieux satisfaire les besoins du consommateur québécois:

Le système Optimum vidéo, la carte de courtoisie, le magazine Optimum immobilier et un réseau de 16 kiosques situés dans les principaux centres commerciaux de la région métropolitaine.

Et maintenant grâce au nouveau système informatisé MLS, Le Permanent permet au consommateur de trouver, en quelques minutes parmi 20 000 propriétés en mémoire, la maison qui correspond à ses besoins.

Encore une fois, nos félicitations au Permanent, l'équipe de la réussite.

**LE PRIX HABITAT '84  
UN AUTRE SUCCÈS DU PERMANENT  
L'ÉQUIPE DE LA RÉUSSITE**



**LE 1600 OUEST  
HENRI-BOURASSA**

Près de l'Acadie

OUVERTURE: AVRIL 1984

**DÉJÀ 50% LOUÉ**

Venez vous joindre à nos principaux locataires:

- La "PRÉVOYANCE" Cie d'Assurances
- Drouin, Papineau & Assoc., avocats
- Bélanger & Assoc., c.a.
- Construction Château St-Marc Inc.
- Corp. d'Investissement Rodicam Inc.
- Desmarais, Lapratte & Assoc., c.a.
- Decarufel, L'Espérance & Assoc., c.a.
- Barron, Geoffron, Beauchamp, avocats
- Les Entretiens City Crown Ltée
- Investissement Pro-Canada Inc.
- Caisse Populaire St-Joseph de Bordeaux
- Restaurant Au Bon Goût
- Salon de Coiffure L'Unique
- Voyages Laser Inc.
- Cordonnerie Bois de Boulogne
- Faribo, Video et Photo
- Institut de Beauté Marlène ("Edith Serei")
- Tabagie 1600
- Lubar, Nettoyeur

**ET VOUS, SI ON VOUS ANNONÇAIT, QUELLE DATE CHOISIRIEZ-VOUS?  
BIEN ENTENDU, à \$7.95 pi. ca.**

N'économisez-vous pas votre temps et votre argent?

Information: CONRAD BERTHIAUME

(514) 334-0538 ou 336-1811

BIENVENUE AUX COURTIERES...



Plusieurs dizaines de millions de dollars seront investis au cours des trois prochaines années afin de revitaliser le centre-ville de Sherbrooke.

Parmi les plus importants projets immobiliers qui provoqueront ce regain de vie se trouvent le **Marché des Grandes-Fourches**, la **Place Andrew Paton**, le nouvel **Hôtel de Ville** et le futur **Palais de justice**.

En réservant presque toute sa superficie au commerce de l'alimentation, le **Marché des Grandes-Fourches** viendra en premier lieu combler un vide énorme puisqu'il n'existe actuellement aucun centre d'alimentation au centre-ville de la métropole des Cantons de l'Est. La construction du **Marché** débutera dès cet été et la date d'occupation est prévue pour la fin de 1984.

**Les Grandes-Fourches**

Le **Marché des Grandes-Fourches** sera situé dans l'ancien centre **Scott Lassalle**, à l'angle des rues **King** et des **Grandes-Fourches**, pour lequel la firme **Gislan services immobiliers ltée**, de Montréal et Sherbrooke, a conclu une entente de vente pour 1,5 million \$, en octobre 1983.

Les travaux pour le futur **Marché** devaient commencer en décembre dernier, mais l'emplacement a été inondé entre temps. Pour rassurer les créanciers hypothécaires, il a fallu relever de trois pieds le plancher par l'intérieur, ce qui a repoussé la probabilité d'une inondation de 25 à 87 ans, réduisant ainsi la prime d'assurance contre l'inondation des deux tiers.

Principal promoteur du **Marché des Grandes-Fourches**, **Gislan** est associé dans ce projet à **M. Florent Fortier**, président de **Sodéro Inc.**, de Québec, une division du **Groupe Roche & associés** et à **Les Conseillers Gareau & Gareau Ltée**, une firme de Laval spécialisée dans la location d'espaces commerciaux.

Les promoteurs ont choisi pour architectes **Delorme et Morin**, de Sherbrooke.

Le **Groupe conseil SM inc.** (Société Multidisciplinaire), de Sherbrooke aussi, avec **M. Bernard Poulin** pour président et principal actionnaire, s'est vu confier le contrat pour les travaux d'ingénierie du **Marché**.

Le **Marché des Grandes-Fourches** coûtera 6 millions \$ et comporte deux phases. La première, de 5 millions \$, aura une superficie de 55 000 pieds carrés et la seconde phase, d'un million \$, 37 000 pieds carrés. À l'exception possible d'une pharmacie, les 92 000 pieds carrés répartis sur un même plancher seront occupés exclu-

Marché, Palais de justice, Hôtel de Ville, logements, etc.

**Véritable renaissance du centre-ville de Sherbrooke**

sivement par des commerces d'alimentation (dont peut-être un restaurant).

Le **Marché** offrira à sa clientèle 800 aires de stationnement.

**Impact important**

"L'impact d'un marché d'alimentation au centre-ville de Sherbrooke sera très important, a affirmé aux **AFFAIRES M. Pierre A. Langis**, président-directeur général de **Gislan**. Entre autres, ce complexe va accroître la valeur locative des immeubles commerciaux du secteur."

Pour appuyer son hypothèse, **M. Langis** a confié qu'il avait récemment reçu une offre de location de 13 \$ brut le pied carré pour un local dans un immeuble qu'il administre au 50 des **Grandes-Fourches**, alors que le prix de location moyen antérieur de cet édifice tournait autour de 6 \$ brut le pied carré.

Des contrats de location pour 38 000 pieds carrés ont déjà été signés pour le **Marché** et **M. Langis** étudie présentement des offres de location totalisant 24 000 pieds carrés.

Le **Marché des Grandes-Fourches** créera 400 emplois dans ses 55 magasins ouverts sept jours et deux soirs par semaine. Bénéficiant d'un circulation automobile de 21 000 véhicules par jour, **M. Langis** prévoit un achalandage hebdomadaire de 20 000 personnes au **Marché** et des ventes de 40 millions \$ par année.

**BÂTISSSES COMMERCIALES**

À LOUER OU À VENDRE



**ST-NARCISSE, COMTÉ DE CHAMPLAIN**

**PRÈS AUTOROUTE 40**  
Bâtisse industrielle, 80,000 pi.ca., structure d'acier, plancher béton, hauteur libre 15', gicleurs partout. \$1.00 pi.ca./net/net. Occupation immédiate.

**André Brouillette, propriétaire**  
(514) 645-2261, poste 33

**MONTREAL QUARTIER INDUSTRIEL**

À vendre immeuble 1 étage entièrement renové il y a deux ans. Superficie bâtiment 4290 pi. ca., terrain 4806 pi. ca., hauteur 13'-14'. Espaces de bureaux climatisés, espaces d'entrepôt entièrement isolés et chauffés, 2 espaces d'expédition-réception.  
(514) 729-8380

De plus, selon une thèse d'un étudiant de l'**Université de Sherbrooke** à laquelle s'est référée **M. Langis**, un marché d'alimentation au centre-ville de Sherbrooke augmenterait la part du volume commercial du centre-ville par rapport à celui du Sherbrooke métropolitain de 15% (75 millions \$) actuellement à 22% (125 millions \$)

"Le **Marché des Grandes-Fourches** sera le fer de lance du centre-ville, a pour sa part déclaré aux **AFFAIRES M. André Savoie**, directeur général de la **Corporation du Centre-ville**. Il va favoriser le développement d'autres projets immobiliers, autant commerciaux que domiciliaires, en incitant les résidents des quartiers avoisinants à venir habiter au centre-ville."

Cette perspective sourit largement à **M. Savoie** qui a mentionné, incidemment, que la reprise économique s'était déjà fait sentir avec une augmentation en 1983 de 20% du volume des

ventes des 200 places d'affaires du centre-ville de Sherbrooke.

**Place Paton**

Dans le secteur résidentiel, la **Place Andrew Paton** constitue le projet majeur au centre-ville de Sherbrooke.

**Héritage Canada**, un organisme voué à la conservation du patrimoine, et **Place de la Fabrique Sherbrooke inc.** y investiront 7 millions \$. **Place de la Fabrique** regroupe **M. Denis Bertrand**, principal actionnaire, et **M. Claude Langlois** ainsi que **MM. Laurent Beaudoin** et **Jean-Louis Fontaine**, respectivement président et vice-président de **Bombardier**.

Le complexe **Paton**, dont la construction débutera en mai prochain pour être livré en décembre 1984, naîtra en fait du recyclage et de la restauration de l'ancienne plus importante manufacture de laine au Canada, construite en 1866, à laquelle le nouveau projet

conservera son caractère architectural particulier.

"Nous avons acheté la manufacture **Paton** il y a quatre ans, alors qu'elle devait être démolie, a révélé aux **AFFAIRES M. Bertrand**. Après avoir étudié plusieurs projets de recyclage d'édifices, notamment à San Francisco et Boston, nous avons décidé du projet actuel. Malheureusement, la situation économique défavorable a retardé sa réalisation, mais cette année, avec la reprise économique et l'officialisation de la construction juste en face de l'usine **Paton** du nouveau **Palais de justice** dès 1985, nous croyons que le moment est tout indiqué pour passer à l'action."

Situé à l'angle des rues **King** et **Belvédère**, sur une superficie de sept acres en bordure de la rivière **Magog**, l'ensemble immobilier **Paton** comptera 54 unités (45 000 pieds carrés) d'habitation à loyer modi-

que déjà acquises par la **Société d'habitation du Québec**; 28 unités (40 000 pieds carrés) en condominium qui seront vendues de 35 000 \$ à 90 000 \$; et 30 000 pieds carrés d'espaces à bureaux. L'immeuble abritera également un stationnement souterrain pour 30 voitures.

En 1985, une seconde phase d'un million de dollars prévoit la construction de 15 unités en condominium additionnelles.

**Autres projets**

"Nous avons décidé de garder l'**Hôtel de ville** au centre-ville, a déclaré aux **AFFAIRES M. Jean Paul Pelletier**, maire de Sherbrooke. C'est un édifice qui génère d'importantes retombées pour son environnement immédiat."

**M. Pelletier** a cependant préféré ne pas s'avancer sur le coût et la date du début des travaux du "futur" édifice qui sera aménagé sur le site même de l'**Hôtel de ville** actuel, rue **Wellington** nord.

Il a par contre confirmé que la construction sur le **Plateau Marquette** du nouveau **Palais de Justice** est prévue pour la fin de 1984 au coût de 20 millions \$.

**DOMINIQUE FROMENT**

**TERRAINS**

**LAPRAIRIE**  
90 lots de terrains avec services, prêts à construire.  
Aménagement Dych.  
(514) 656-2711  
(514) 678-9022

**COPROPRIÉTÉ**

**N.D.G. EST**  
À bas prix, gran 3 1/2 dans immeuble de prestige.  
Frais de condo \$45. Idéal pour pied-à-terre à Montréal.  
Nicole Boulay  
(514) 481-4305  
Re/Max Outremont courtier  
(514) 271-2131

**À LOUER**

**SUPERBE SITE IDÉAL POUR RESTAURANT**  
M. Fefer, Adm. A., C.P.M.  
(514) 878-1797  
Uninvest, courtier

**CENTRE VILLE**

À partir de \$8. pi. ca., 1,000 à 30,000 pi. ca.  
Près du métro  
M. Fefer, Adm. A., C.P.M.  
(514) 878-1797  
Uninvest, courtier

**NOUVEAU BORDEAUX**

Espace de bureau 1,300 pi.ca., 2ième étage, climatisé, meublé ou non, idéal pour professionnel.  
Occupation immédiate.  
Inf.: Mme Rouleau  
(514) 334-1787

**RÉSIDENCES**

**QUÉBEC - HAUTE VILLE**



Attrayante résidence 6 pièces, foyer, grand sous-sol à aménager, garage, située entre colline parlementaire et Université Laval. 86,000\$.  
Aussi à vendre, terrain adjacent de 5 200 pi. ca., 23,000\$.  
(418) 688-0427

**TERREBONNE**

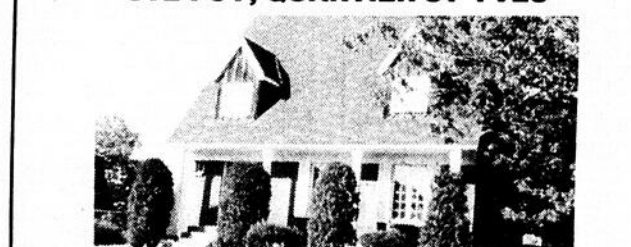
Jardin des Seigneurs, luxueux cottage néo-québécois, 8 pièces spacieuses, foyer, garage, secteur prestigieux.  
Michelle Vézina  
Re/Max des Mille-Îles  
(514) 471-5503 ou 492-1990

**VILLE ÉMARD**

Cottage 10 grandes pièces, salle à diner, salle familiale, foyer, 4 chambres, garage double, système alarme, face parc.  
Prix \$150,000, négociable, possibilité financement partiel.  
(514) 932-5654

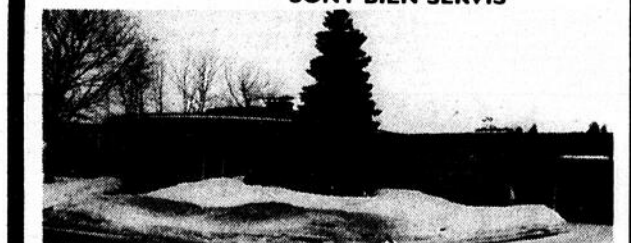
Pour vos annonces d'immeubles, consultez  
**Lyse Fillion**  
(514) 842-6491  
Heure de tombée: mardi mid

**STE-FOY, QUARTIER ST-YVES**



Près de l'Université Laval, des écoles privées et des centres commerciaux **Place Laurier** et **Place Ste-Foy**, parc et école.  
Maison canadienne, finie brique, très propre, 8 pièces, sous-sol fini, foyer, marquerie.  
Raison: transfert à Montréal.  
Nicole Carrier  
rés.: (418) 837-0650  
bur.: (418) 659-2979

**Montréal Trust**  
CHEZ NOUS, VOS INTÉRÊTS SONT BIEN SERVIS



**BUNGALOW BRIQUE PRIX DEMANDÉ: \$239,000.**

Magnifique demeure en pierre, de forme circulaire. Construction unique. Elle est située dans le **Domaine de Normandie**, en bordure du fleuve **St-Laurent**, à 10 minutes du Centre-Ville de Montréal. Elle comprend 13 pièces dont 4 chambres à coucher, 3 salles de bains, 2 foyers, un garage double avec porte électrique, stationnements pour 6 autos.  
Propriété idéale pour professionnels sujets aux mondanités. Un dossier photo est en possession de l'agent inscripteur.  
Pour plus de renseignements, contactez:  
**LATIFA**  
(514) 651-5300

# IMMEUBLE

## En bref...

■ M. Alain Chaput, propriétaire de la franchise **Re/Max Immo Contact**, à Laval, a été nommé récemment président du conseil d'administration de l'Association de l'immeuble du Québec. Il succède à M. Marius Gendreau...

\*\*\*  
M. Jacques Tanguay, qui dirigeait depuis environ deux ans les opérations des bureaux de **Placements Qualico** dans l'est du Canada, a quitté son poste dernièrement. L'intérim du poste est assumé par M. Paul Thessee-reault...

\*\*\*  
Les **Systèmes Archimède**, de St-Frédéric-de-Beaucé, ont remporté récemment le trophée **Habitats de l'entreprise de l'année**, dans le cadre du **Gala national de l'Habitation...**

\*\*\*  
Quelque 1 236 loge-

ments (bungalows, cottages jumelés, maisons en rangée, etc.) seront construits à Longueuil, dans le cadre du projet "**Collectivité nouvelle**". Les dates importantes à retenir sont: le 16 mai 1984, début des travaux d'infrastructure; le 23 mai 1984, demandes de soumission publiques pour la vente de terrains; le 22 juin 1984, ouverture des soumissions publiques pour l'achat de terrains; le 4 juillet, l'adjudication des terrains. Des renseignements supplémentaires sur le projet peuvent être obtenus en communiquant avec M.

**Bruno Grondin**, à la Ville de Longueuil, au (514) 651-1300, poste 318...

\*\*\*  
La **Fiducie d'Immeubles du Canada** a accru son actif total de 84,6M\$ au 31 décembre 1982 à 136,5 M\$ au 31 décembre 1983. Ses investissements immobiliers ont augmenté de 76M\$ à 119M\$ durant la même période. La valeur des unités de la Fiducie se chiffrait à 12,53\$ au 31 décembre dernier comparativement à 12,46\$ un an auparavant. La valeur unitaire avait toutefois reculé à 12,32\$ à la fin de septembre 1983.

**propi gestion inc.**  
SERVICES PROFESSIONNELS  
EN ADMINISTRATION DE  
COPROPRIÉTÉS

3414 Ave. du Parc, Suite 300, Montréal, P.Q. Canada H2X 2H5  
Tél.: (514) 288-8585

317 Boul. Labelle, Ste-Rose, Laval, Qué H7L 2Z9  
Tél.: (514) 625-2210

### COMMERCES

**QUÉBEC**

Nous avons un casse-croûte, 1 restaurant et 1 motel à vendre. 3 bonnes occasions d'affaires. Communiquez avec nous.  
**Michel Grenier et Robert Chauvette**,  
Le Permanent courtier MLS  
(418) 627-4460

**BORD DE L'EAU MARINA**

118,000 pi. ca. sur le Richelieu, 15 minutes de Montréal. Magnifique emplacement, bâtisse 76' x 78', piscine 40' x 70', bar-salon, salle à manger, salles de réception. Vue panoramique, site enchanteur. Prendrais en échange propriétés à revenus.  
(514) 659-3918,  
659-2161, 659-2227

**COMMERCE DE RECYCLAGE**

De fers et métaux en opération à Montréal 34,000 pi. de terrain avec bâtisses et équipement \$350,000, possibilité de financement. Cause: santé  
(514) 932-5654

**COMMERCE EN TOITURE**

Établi depuis 1916, bonne clientèle. Outillage, matériaux, équipement ainsi que véhicules: 5 tonnes dompeur, 1 1/2 tonne dompeur, 1/2 tonne pick-up, 1 tanker 1,500 gallons, 1 bouilloire avec pompe 350 gallons, 1 bouilloire régulier.  
Meilleure offre.  
(514) 637-2308 jour seulement

**DOMAINE DE CHASSE ET PÊCHE**

Idéal pour la pêche à la truite et chasse à l'original, 3 lacs privés, territoire de chasse réservé. Approximativement 14 milles par 6 milles. Endroit: St-Urbain, terres du Séminaire, à proximité de Baie St-Paul. Maître-camp: entièrement équipé avec cuisine, foyer, salle de séjour, 4 chambres à coucher, 3 autres camps équipés, chaloupes. Prix demandé: \$65,000. Vous adresser à: B. Gobeil  
(418) 651-9900

**M.U.R.B. DEMANDES**

Avocat représentant des investisseurs sérieux désire acquérir immeubles ayant un certificat de classe 31, région Montréal. Demandez: Me Bertrand Bouchard  
(514) 934-1891

# 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.

**ACQUISITION D'ENTREPRISES QUINCAILLERIE/MOBILIER**  
— Recherche ligne additionnelle dans mobilier commercial, quincaillerie spécialisée ou décorative, mobilier de maison, produit chimique, etc.  
AE-235 Hughes B. Lavallée  
Québec 418-643-8993

**PRODUITS DE BEAUTÉ** — Distributeur bien établi dans le domaine des parfums et cosmétiques intéressé à acquérir ou

fusionner avec fabricant ou distributeur de produits de beauté.  
AE-236 Gérald Dame  
Montréal 514-873-5942

**ENTREPRISE MANUFACTURIÈRES** — Promoteur désire investir 100 000 \$ - 150 000 \$ dans une entreprise manufacturière dynamique ou faire l'acquisition d'une entreprise manufacturière. Il serait souhaitable que l'entreprise soit située dans la région de Montréal.  
AE-237 Luc Moreau  
Laval 514-668-6535

### OCCASIONS D'AFFAIRES

**PROPRIÉTAIRE DE P.M.E.**

Vous êtes mal pris? Votre contrôleur a démissionné? Votre comptable est malade? Vous voulez éviter le "débordement"? Départez-vous temporairement avec l'aide d'une personne possédant 6 ans d'expérience variée. Références fournies.  
Demandez André Dorval  
(514) 464-0916

**VOUS AVEZ DES IDÉES?**

Nous avons capital, entrepôts et personnel. Pour emballage ou petite industrie à Montréal. Écrire à Référence no. 1090  
**Journal LES AFFAIRES**  
465 St-Jean, suite 903,  
Montréal, Qué. H2Y 3S4

**À VENDRE**

Ste-Cécile de Whittou, salle de réception, licence complète pouvant accommoder 300 personnes, cuisine complète, érigée sur un terrain boisé de 30 acres, 2 lacs artificiels.  
bureau: (819) 583-0432  
rés.: (819) 583-2189

**CHAUDIÈRE ÉLECTRIQUE**  
2,000 K.W. à électrodes, pression 150 p.s.i., vapeur ou eau chaude.  
**CHAUDIÈRE VAPEUR À L'HUILE**  
Pression 150 p.s.i., puissance 4,900 K.W.  
**CHAUDIÈRE À FLUID THERMIQUE**  
Au mazout, 550°s F., puissance 7,800 K.W.  
Aussi AUTRES CHAUDIÈRES à vapeur ou eau chaude.  
Réparation, entretien, installation.  
(514) 773-0761  
Nelson McGowan Ltée.  
St-Hyacinthe.

**PVC**

**FRANCHISES VIDÉO**  
DISPONIBLE  
• NOUVEAU CONCEPT  
M. LACHANCE  
337-3642  
de 9 h à 17 h

**FRANCHISES DISPONIBLES AU QUÉBEC**

**STEAMATIC**  
service de nettoyage complet

- Service de nettoyage complet
- Organisation mondiale
- Système de nettoyage breveté
- Association à une très importante chaîne de grands magasins
- Principe d'exploitation basé sur nettoyage de: tapis, meubles tentures et automobiles
- Méthodes spécialisées de nettoyage après incendies, dégâts d'eau et fumée - restauration du bois
- Formation complète
- Territoires exclusifs

Pour plus de renseignements,  
Claude H. Brisebois,  
1825 Promenade Saunderson, Ottawa, Ont. K16 2C1  
(613) 733-2969

**BUREAU D'INGÉNIEURS-CONSEILS**  
recherche investisseur(s).  
RENSEIGNEMENTS:  
(514) 658-1113

**AMASCO INC. AGENTS MANUFACTURIERS**  
Recherchons lignes supplémentaires, domaine de la construction et de l'industrie en général.  
(514) 437-2000

**RECHERCHONS**

Candidats(es) avec aptitudes pour diriger du personnel, désirant être leur propre patron, pour développer une entreprise de service d'entretien ménager résidentiel. Rendement élevé sur capital investi de \$12,000. Entraînement complet et assistance continue. Franchises aussi disponibles avec clients établis.  
Pour renseignements:  
(514) 464-5864  
M. Gilbert

**ÉQUIPEMENT DE CLIMATISATION**

Nous avons un inventaire des appareils de climatisation de marque Carrier, neufs, jamais installés, sur lesquels nous pouvons consentir des prix exceptionnels ainsi que pour les items suivants:  
Un refroidisseur d'eau de marque Carrier modèle 19DG, capacité de 300 tonnes, type centrifuge, 575/3/60.  
Un démarreur magnétique de marque Siemens, 575/3/60.  
Un tour de refroidissement Baltimore Aircoil modèle VLT 325 B, moteur 575/3/60.  
Deux pompes Darling de 900 G.P.M. à 1100 G.P.M. à 220 P.T. avec moteur 575/3/60, 40 H.P.  
Sept sections de ventilateur d'une capacité de 5000 à 21000 C.F.M. à 1.5 S.P. complet avec serpentin de chauffage et climatisation à l'eau froide.  
Tous les équipements sont visibles à notre atelier.  
Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec M. Raymond Savard, Vardel Inc., au (514) 656-5151.

**Condominiums Espaces commerciaux et à bureaux**

**Un carrefour stratégique**

*Place du Quartier*  
CONDOMINIUMS

**DORCHESTER ET ST-URBAIN**

Situé au coeur de l'activité montréalaise:

- La Place des Arts
- Le Palais des Congrès
- Le Complexe Guy-Favreau (24 agences et ministères fédéraux)
- Le siège social de l'Hydro-Québec
- Le Complexe Desjardins (Revenu Québec)
- Le Palais de Justice

Pour information:  
Jean Crevier  
Coordonnateur commercial  
Place du Quartier

**le Permanent I.C.&I.**  
DIVISION INVESTISSEMENTS COMMERCIAL ET INDUSTRIEL  
Courtier  
(514) 382-4330

**POSSÉDEZ VOTRE PROPRE ENTREPRISE**

Nous vous offrons:

- 1- Un produit exclusif essentiel à l'environnement
- 2- Un territoire protégé
- 3- Une assistance continue
- 4- Une formation unique
- 5- Support technique constant
- 6- Support marketing continu

Investissement d'environ \$40,000.

Faites parvenir votre curriculum vitae et votre bilan personnel et nous vous rappellerons pour une rencontre d'information.

**ISUTRAC INC.**  
6865 SHERBROOKE EST  
SUITE 2, MTL  
H1N 1C7

**LE GROUPE  
LA LAURENTIENNE**  
LA LAURENTIENNE,  
MUTUELLE D'ASSURANCE



**Claire Léger**

Monsieur Jean-Marie Poiras, président du conseil, et monsieur Claude Castonguay, président et chef de la direction, ont le plaisir d'annoncer la nomination de madame Claire Léger au conseil d'administration de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Madame Léger est adjoint au président de Les Rôtisseries St-Hubert, membre du conseil d'administration et du comité exécutif de Les Rôtisseries St-Hubert et d'Hydro-Québec, membre du conseil d'administration de Québecor, de Radio-Québec et de la Chambre de Commerce du district de Montréal. La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, est la société-mère du Groupe La Laurentienne.

# Un commerçant gagne son recours pour pertes de revenus occasionnées par des travaux routiers

■ Est-il possible pour un commerçant d'intenter des recours contre le ministère des Transports pour les inconvénients subis par ce dernier lors de travaux routiers?

Cette question prend un sens particulièrement aigu lorsque l'on connaît le texte de l'article 89 de la Loi sur la Voirie qui se lit: "Le ministre des Transports n'est pas responsable des dommages suivants: b) de toute perte ou diminution de commerce, de toute dépréciation à la valeur d'une propriété et de tous autres inconvénients occasionnés par le détournement d'un chemin ou par la construction ou la reconstruction d'un pont ou par l'élimination d'une traverse à niveau."

Le contenu de cet article, à première vue, empêche tout recours en dommages contre le ministre des Transports pour les inconvénients subis lors de travaux routiers.

Cependant, dans l'affaire de **Roch Lacroix et Salon du Foyer et Flamme Inc. vs Le ministre des Transports et le Procureur Général du Québec**, un commerçant a effectivement réussi à obtenir une condamnation en dommages des montants totalisant 17 740,76\$ contre le ministre des Transports avec intérêts et dépens.

Cette affaire, qui a abouti dans un jugement du 22 novembre 1983 rendu par le juge **Carrier Fortin, de la Cour Supérieure** du district de St-François, en faveur de M. Roch Lacroix et de Salon du Foyer et Flamme Inc., comporte des distinctions qui peuvent être très intéressantes pour les cas futurs semblables.

## Les faits

Les faits dans l'affaire étaient relativement sim-

ples. M. Lacroix et Salon du Foyer et Flamme Inc. exploitaient des commerces de station-service d'essence avec comptoir-lunch et un atelier de foyers pour maison et de vente d'ornements de parterre en bordure du boulevard Bourque à Roch Forest, boulevard qui servait de voie d'accès principal en direction de Sherbrooke.

Au début du mois de juin 1979, le ministère des Transports entreprenait la construction de l'autoroute 55 qui modifiait toute la circulation de cette région. Les plans prévoient une sortie et un accès à l'autoroute à proximité de l'immeuble du demandeur.

Sur vue de ces plans qui lui avaient été communiqués, le demandeur avait décidé de continuer l'exploitation de ses commerces au même endroit.

Cependant, la situation du demandeur devait se détériorer pour deux raisons: tout d'abord la sortie de l'autoroute était située plus loin que celle prévue aux plans et, deuxièmement, dans la phase d'exécution des travaux, des obstacles majeurs ont été posés à l'accès à l'immeuble. Notamment une travée du boulevard a été complètement fermée; la seule voie d'accès exigeait des automobilistes qui voulaient se rendre aux commerces du deman-

deur, de prendre une traverse et de revenir sur leur pas dans un chemin impraticable en traversant une bordure de ciment qui pouvait causer des dommages à la voiture de tout automobiliste qui tentait d'y circuler.

## Le jugement

Après un examen de la situation et des faits qui lui ont été présentés, le tribunal a tout d'abord conclu qu'en vertu de l'article 89 que nous avons vu au début du présent article, le commerçant ne pouvait réclamer une indemnité à la suite du détournement du chemin pour perte ou diminution de commerce ou dépréciation de la valeur de sa propriété.

Cependant, dans le cas des inconvénients qui ont été occasionnés pendant la phase de construction et qui ont limité gravement l'accès aux commerces et à l'immeuble du demandeur, le tribunal a pris une position nettement différente. Il a tout d'abord conclu, sur le plan légal, que l'article 89 de la Loi de la Voirie ne s'appliquait pas aux inconvénients temporaires mais ne s'appliquait qu'aux dommages causés par le détournement comme tel une fois les travaux complétés.

Au niveau de la phase de construction proprement dite, le tribunal en est venu à la conclusion que le ministre des Transports ayant prévu lui-même d'aménager une voie de circulation temporaire pendant les travaux, il fallait que ce chemin

facilite une circulation normale et sans danger tant pour le commerçant que pour ses clients éventuels et, qu'ayant assumé de fournir ces services, autant pendant les travaux qu'après, le ministre des Transports avait une obligation de résultat à cet égard, obligation qui n'a pas été respectée de façon convenable.

Pour ces raisons, le tribunal a effectivement conclu que M. Lacroix avait été privé totalement et partiellement d'un accès convenable à ses commerces directement à cause des travaux de construction pendant cinq mois et demi. En conséquence, il avait droit d'obtenir une indemnisation raisonnable pour la perte de profits et les inconvénients occasionnés par ces travaux, montant qui a été fixé à la somme de 3 000\$ pour M. Lacroix person-

nellement et de 14 740,76\$ pour l'entreprise de M. Lacroix connu sous le nom de Salon du Foyer et Flamme Inc.

Ce type de jugement démontre qu'il faut souvent aller plus loin que la simple lecture du texte de loi afin d'en comprendre l'intention véritable. Quelques fois, des recours pourront exister même si, à la simple lecture du texte de loi, ces recours semblent improbables.

**JEAN-H.  
GAGNON**



Me Gagnon est de l'étude Gagnon, Lacoste, avocats.

## Hydro-Ontario refuse de payer les intérêts sur des obligations perdues

■ Me Gérard Parent, de St-Georges-de-Beauce, nous a mentionné une situation quelque peu particulière qui peut intéresser grandement les détenteurs d'obligations au porteur d'Hydro-Ontario.

En effet, une cliente de Me Parent a perdu une obligation d'Hydro-Ontario payable au porteur.

À la suite de cette perte, elle s'est adressée à ses courtiers ainsi qu'à la firme de Me Parent pour obtenir le remplacement de son obligation perdue. Il est prévu qu'Hydro-Ontario remboursera ce capital à l'échéance de l'obligation. Cependant, il en va autrement des intérêts; Hydro-Ontario a exprimé aux avocats impliqués qu'elle possédait une politique ferme et intran-

sigeante à l'effet que les intérêts sur une obligation au porteur perdue ne seraient pas payés.

Sans nous prononcer sur la valeur légale de cette position, nous croyons qu'il est utile de sensibiliser les lecteurs sur cette situation qui risque de faire perdre des montants relativement importants aux personnes qui investissent sur des obligations au porteur d'Hydro-Ontario.

## BCE

Entreprises Bell Canada Inc.

### Avis de dividende

Le 28 mars 1984 le conseil d'administration d'Entreprises Bell Canada Inc. a déclaré le dividende trimestriel suivant:

- payable le 15 mai 1984 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 13 avril 1984;
- dividende No 4 de soixante-sept cents et cinq dixièmes (67.5¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif de 2,70\$, rachetable, convertible, donnant droit de vote, série I.

Guy Houle  
Secrétaire de la société

**GAGNON LACOSTE**  
AVOCATS

AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

CENTRE MANUVIE  
2000, RUE MANSFIELD  
BUREAU 1400  
MONTREAL, QC  
H3A 3A2

TÉLÉPHONE: 284-0426  
CODE RÉGIONAL: 514

## HILTON INTERNATIONAL QUÉBEC

3, Place Québec (Québec)

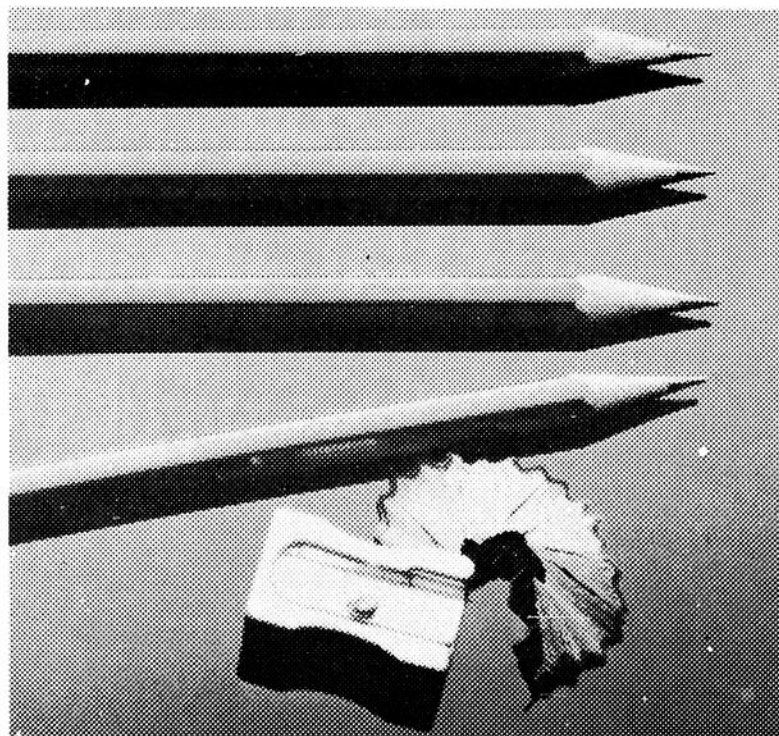
**Nous offrons plus que des salles de réunion** Bien sûr, nous avons des salons et des salles parfaitement aménagés pour recevoir de 10 à 1 000 personnes en tout confort. Mais vous trouverez chez nous bien plus que cela.

**Un service professionnel** En douceur. À peine perceptible. Mais efficace. Le café est chaud. Servi à l'heure. Et le rétroprojecteur fonctionne!

**Mais l'homme ne vit pas que de réunions!** Bien manger est important. Québec est justement réputée pour sa bonne table. Venez vous en rendre compte chez nous.

**Tout ce qu'il faut pour réussir un séminaire** La recette parfaite: des lieux à votre mesure, un service de premier ordre, une bonne table et l'expérience de Hilton International.

**Pour réserver**, communiquez avec le service commercial de l'hôtel au (418) 647-2411. À Montréal, appelez au (514) 631-7090.



OÙ TOUT LE MONDE EST CHEZ SOI

## Hausse de 1% de la taxe de vente fédérale

## Certains importateurs doivent songer à hausser leurs stocks avant le 1er octobre

Les importateurs et les exportateurs négligent parfois les taxes à la consommation. Pourtant ces taxes influencent le coût des marchandises importées ou la valeur des biens exportés et ont une incidence à la fois sur le coût des marchandises et sur le montant des frais de douane, donc sur les marges de profit.

## Taxe à l'importation

Règle générale, la taxe de vente fédérale cause peu de problèmes à l'importation, puisqu'elle est généralement perçue à l'entrée des marchandises. À moins d'utiliser incorrectement sa licence de

fabricant ou de grossiste, la taxe sera calculée à l'importation et l'importateur n'aura plus de responsabilité à cet égard lors de ventes subséquentes.

Cet impôt généralement prélevé au taux de 9% augmentera de 1% le 1er octobre 1984. Il peut être avantageux d'augmenter ses importations avant le 1er octobre, surtout si le taux de roulement des stocks est élevé.

De plus, cette hausse devrait être anticipée dans les politiques de fixation des prix pour 1984-85.

Les stocks désuets sont revendus quelquefois à titre de rebuts. Cependant, les marchandises détruites sous la supervision des Douanes peuvent générer le remboursement des taxes et droits supérieurs au produit d'une vente à bas prix.

## Taxe à l'exportation

Les marchandises exportées sont exemptes de la taxe de vente. Les fabricants et grossistes munis de licence ne remettent pas de taxe à l'égard de ces transactions. Cependant, plusieurs exportateurs qui obtiennent leur marchandise de fournisseurs canadiens à des prix "taxe de vente incluse" oublient

souvent d'en réclamer le remboursement. Celui-ci peut être obtenu directement de Revenu Canada Accise sur présentation d'une preuve de paiement d'exportation (B-13).

La détermination du montant de la taxe incluse dans le coût des marchandises est prévue dans le memorandum ET-313.

Normalement, l'exportateur peut insister auprès de ses fournisseurs pour qu'ils lui facturent la taxe de vente fédérale séparément. Ainsi, le montant réclamé à titre de taxe de vente fédérale par le fournisseur sera-t-il totalement remboursable. Autrement, on peut obtenir des fournisseurs une lettre attestant le montant de taxe incluse dans le prix. Le ministère honore habituellement ces lettres et l'exportateur peut ainsi maximiser le montant des remboursements.

S'il ne peut obtenir confirmation du montant, l'exportateur devra en référer aux autres méthodes admises.

Ainsi, pour les achats

faits chez des manufacturiers et des grossistes, le ministère autorise les demandes de remboursement calculées à partir du coût d'achat taxe incluse, en réduisant ce coût d'au moins 25%. Le coût d'achat effectué auprès de détaillants est souvent ainsi réduit de 50%. La demande de remboursement peut être calculée à partir du **prix de vente**, que le ministère réduira alors de 50%.

L'exportateur avisé préparera sa demande en utilisant la méthode qui maximisera le remboursement à obtenir.

## Les taxes provinciales

La taxe de vente provinciale n'est pas perçue lors de l'importation. Les importateurs doivent eux-mêmes déclarer au ministère du Revenu la valeur des biens importés et acquitter la taxe due. Évidemment, si les marchandises sont importées pour fins de revente, c'est

MAINTENANT  
EN  
DISPONIBLE  
KIOSQUE  
AVRIL 1984

À CHACUN SON ROBOT!

2,50\$ Quatre-vingt sixième année/No 4, Avril 1984

REVUE **COMMERCE**



**PIERRE BRUNET**  
PRÉSIDENT  
LEVESQUE/BEAUBIEN  
INC.

**VALEURS MOBILIÈRES DE QUOI SERA FAIT DEMAIN?**

## L'HOMME DU MOIS

Comptable agréé, Pierre Brunet a trouvé sa voie dans le monde risqué de la haute-finance. Bras-droit d'André Charron depuis dix ans, le président de Lévesque, Beaubien Inc. peut dire mission accomplie: la modeste firme de la rue St-Jacques fait maintenant partie du peloton de tête des dix plus importants courtiers au Canada.

## VALEURS MOBILIÈRES: DE QUOI SERA FAIT DEMAIN?

L'une des questions qui hantent le plus les maisons de courtage du Québec est certes celle du "cloisonnement-décloisonnement" des institutions financières. Véritable enjeu de société, cette question sort enfin du cercle des initiés.

## DOSSIER ROBOTIQUE

Au Japon qui en compte le plus grand nombre, il n'y a encore, au plus, que 7,6 robots par 10 000 habitants. Plus modestement au Québec, quelque chose comme 0,06 robots par 10 000 habitants. Il nous reste du chemin à parcourir.

POUR  
VOUS  
ABONNER  
842-3131

## CARTES D'AFFAIRES

PHOTO POUR PUBLICITÉ INDUSTRIE COMMERCE

**861-6666**

ILLUSTRATION MODE CATALOGUES A L'EXTÉRIEUR OU EN STUDIO

Studio Max Sawyer 1010 Ste-Catherine O. (Penthouse) MONTREAL

STUDIOS

**Allard**

PHOTOGRAPHES INC.

SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIALS

1394 est, avenue du Mont-Royal Montréal, Qué. H2J 1Y7  
Tél.: (514) 526-1691

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ

agence de voyage  
**NICOLE LEMAY**

1233 de la Montagne, Montréal, Qué. H3G 1Z2  
(514) 866-4666

Avions • Trains (Via Rail)  
Locations d'autos  
Permis du Québec

**Valois**

Fleuriste-décorateur

372 rue Sherbrooke est, Montréal (Québec) H2X 1E6  
(514) 842-7849

Robert Ternisien Président

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?

**SCRIBEC**

45 rue Jarry est - 387-2486

## prochain

le consommateur ultime qui doit payer la taxe.

Néanmoins, les importateurs grossistes ou détaillants importent souvent des marchandises pour leur usage et oublient d'acquitter les taxes payables. Or, le sens de "marchandises pour propre usage" est assez large pour englober des catégories de marchandises auxquelles on ne songerait pas.

Ainsi, les échantillons distribués par l'importateur, la littérature publicitaire, les cartes d'affaires sont tous réputés être consommés par la personne les distribuant, qui devient ainsi redevable de la taxe.

Comme on peut le constater, l'importateur de marchandises peut souvent encourir des coûts non prévus à cause des technicalités de la Loi de l'impôt sur la vente en détail.

Par ailleurs, l'exportateur n'a généralement aucun problème avec la Loi de l'impôt sur la vente en détail, à l'égard des marchandises achetées pour être exportées. Une exemption est prévue à l'égard des marchandises vendues pour livraison (livraison) hors de la province.

Encore une fois, cependant, le vendeur doit s'assurer qu'il exporte lui-même les marchandises. Si son acheteur prend livraison des biens au Québec, la taxe peut s'appliquer à la transaction.

Les commentaires relatifs aux échantillons et dépliants publicitaires s'appliquent tout autant et peuvent générer une dette si l'exportateur en prend livraison au Québec avant de les exporter. Ce problème mineur peut être évité par une planification soignée.

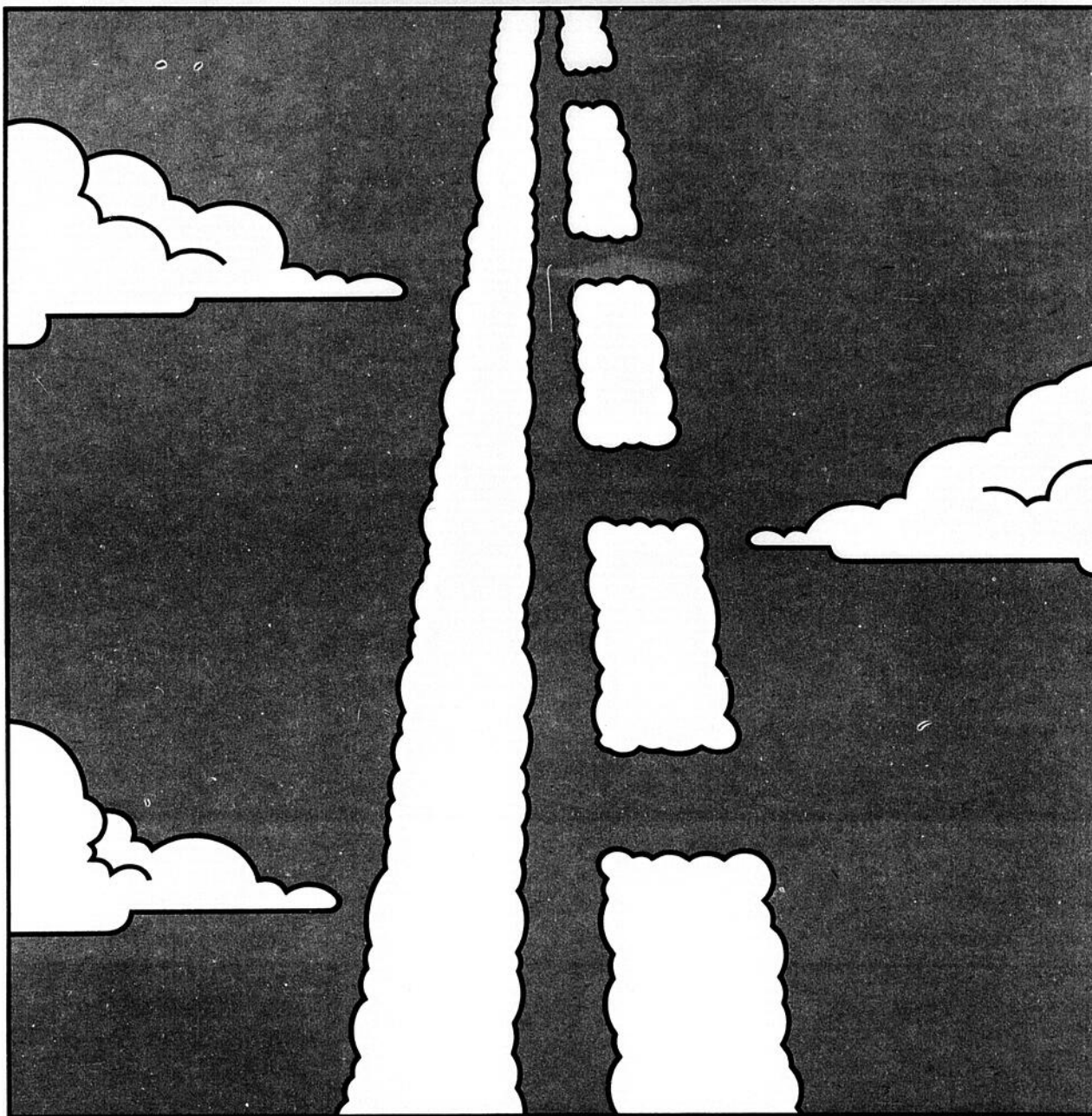
En conclusion, les importateurs et exportateurs ont intérêt à considérer toutes les facettes relatives aux taxes à la consommation. Les coûts de cotisation ou de taxes payées par erreur se reflètent directement sur les profits.

**JACQUES ROBERGE**



(\*) Jacques Roberge, directeur, service des taxes à la consommation et droits de douane, chez Price Waterhouse.

# TORONTO PAR QUEBECAIR...



## LA BONNE ROUTE.

### BONS PRIX

**170\$\*** Aller-retour de Montréal  
**201\$\*\*** Aller-retour de Québec

\*Retour avant minuit le lendemain du départ.  
\*\*Sujet à l'approbation du gouvernement.

### BONS FORAITS «ROUES LIBRES»

- Voiture de location «Budget» à compter de 15,95 \$ sur présentation de la carte d'embarquement. Essence, assurance et taxes en sus.
- 50% de réduction sur une chambre

de l'hôtel Sheraton Center, sur présentation du contrat de location «Budget». Ce forfait est en vigueur jusqu'au 30 avril 1984.

### «TRIPLE CHOIX»

MONTRÉAL-TORONTO 226 \$  
taxe aérienne en sus (IT49BIVCYZ)  
QUÉBEC-TORONTO 268 \$  
taxe aérienne en sus (IT49BIVCYZ)

Ce forfait comprend le transport aller-retour via Quebecair, cocktail en vol et le choix entre: location de voiture «Budget» pour une journée, avec kilométrage illimité et option de catégorie de voiture (essence, assurance et taxes non comprises);

ou service de transport porte-à-porte par limousine entre l'aéroport et le point de destination (valable pour le secteur métropolitain de la ville de départ ou de la ville d'arrivée); ou séjour d'une nuit à l'hôtel Carlton Inn de Toronto.

### BON HORAIRE

Départ de Montréal	Départ de Québec	Retour vers Montréal et Québec
07h00	07h00	07h00
08h00	16h00	08h35
17h00	17h00	17h00
18h00		18h35

Pour connaître les détails et conditions, appelez Quebecair ou votre agent de voyages.

**TORONTO PAR QUEBECAIR...UNE BONNE AFFAIRE.**

**QUEBECAIR**

# Il y a le mythe... et il y a Chrysler.

Un mythe, c'est un mythe. Il finit toujours par amplifier la réalité. Par exemple, de nos jours, il y a un mythe qui raconte que les voitures importées sont de qualité supérieure aux nord-américaines. En réalité, on découvre que le taux de rappel des voitures importées pour l'année 1983 a été trois fois supérieur à celui des voitures nord-américaines.

Pratiquement, en 1983, il y a eu plus de voitures importées qui ont été rappelées pour raisons de sécurité qu'il n'y en a eu de vendues en Amérique du Nord.

Ce n'est pas tout, parmi tous les modèles 82 et 83 nord-américains, ce sont ceux de Chrysler qui vantent le plus bas pourcentage de rappel.

Vous voyez? Il y a le mythe et... il y a Chrysler!

Entre nous, si les fabricants étaient tellement sûrs de la qualité de leurs voitures, pourquoi ne proposeraient-ils pas la même garantie que Chrysler?

Pourtant, aucun fabricant n'ose proposer une garantie aussi spectaculaire que celle de Chrysler: 5 ans ou 80 000 km sur le moteur et rouage d'entraînement et sur la corrosion de la carrosserie extérieure. Aucun fabricant. Ni Européen, ni Japonais, ni Nord-Américain!

Souvenez-vous.

Il y a le mythe et il y a Chrysler...

\*\* Rappels des importées pour l'année 1983 selon les données fournies par Transports Canada et NHTSA aux U.S.A. Les rappels des importées ont excédé les ventes de 25,4%.

		<p><b>CHRYSLER</b> <b>LA MEILLEURE GARANTIE</b> <b>5 ANS OU 80 000 KM</b></p> <p>sur le moteur et le rouage d'entraînement et contre la corrosion de la carrosserie extérieure.</p> <p>Détails chez le concessionnaire.</p>
<p><b>GM / FORD</b> <b>2 ANS OU 40 000 KM</b></p> <p>protection sur le moteur et le rouage d'entraînement</p> <p>Lincoln Continental est protégée pour 3 ans</p>	<p><b>IMPORTÉES</b> <b>2 ANS OU 40 000 KM</b></p> <p>protection sur le moteur et le rouage d'entraînement</p> <p>Audi est protégée pour 3 ans</p> <p>VW est protégée contre les perforations dus à la corrosion pour 5 ans.</p>	

VOTRE CEINTURE  VOTRE SECURITE



## LE MEILLEUR PRODUIT\* LA MEILLEURE GARANTIE!

\* D'après le pourcentage de rappels des voitures de modèles 82 et 83 conçues et fabriquées en Amérique du Nord.

## À VOTRE AGENDA

■ Longueuil. Le 11 avril. **Déjeuner-causerie** de la **Société pour le Progrès de la Rive-Sud**. Invité: M. Jacques Finet, maire de Longueuil. Lieu: **Sheraton le St-Laurent**. Réservations: Nicole Jarry, (514) 651-6570.

\*\*\*

■ Montréal. Le 11 avril. **Déjeuner-causerie** de l'**Association des MBA du Québec**. Invité: M. Louis Sabourin, professeur, directeur du Groupe d'étude, de recherche et de formation internationales (GERFI) à l'**École nationale d'administration publique**. Lieu: **Hôtel Méridien**. Réservations: (514) 866-2916.

\*\*\*

■ Montréal. Le 16 avril. **Déjeuner-causerie** du **Cercle canadien de Montréal**. Invité: M. W. Earle McLaughlin, Q.C., Recteur, **Université Concordia**. Endroit: **Hôtel Mont-Royal**. Informations: Mlle Deirdre McIlwraith, (514) 842-3310.

\*\*\*

■ Longueuil. Le 17 avril. **Déjeuner-causerie** de la **Chambre de Commerce de la Rive-Sud**. Conférencier: M. Jean Campeau, président-directeur général, **Caisse de dépôt et placement du Québec**. Lieu: **Holiday Inn, salle Maricourt**. Réservations: (514) 463-2121.

\*\*\*

■ Montréal. Du 17 au 19 avril. **Premier symposium international sur le transport du vin** sous le patronage de l'**Office international de la vigne et du vin** et de l'**Union internationale des oenologues**. Lieu: **Centre Sheraton**. Renseignements: (514) 523-7708.

\*\*\*

■ Montréal. Le 18 avril. **Conférence** organisée par les **Conférences Pitel inc.** dans le cadre des **Soirées Maximum**. Thème: Expansion de votre entreprise aux États-Unis. Lieu: **Hôtel Régence Hyatt**. Renseignements: (514) 465-9972.

\*\*\*

■ Montréal. Le 19 avril. **Petit-déjeuner-rencontre** donné par le **Bottin des Femmes professionnelles et commerçantes**. Lieu: **Hôtel Bonaventure, Castillon**. Pour informations et réservations: (514) 845-4281.

\*\*\*

■ Montréal. Du 30 avril au 2 juin. **Série de séminaires** sur "La direction et l'organisation d'une PME", offerts par le **Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales**. Lieu: **Ecole des HEC**. Informations ou inscriptions: (514) 343-4495.

# Le Salon de la PME 84 aura une vocation plus commerciale

■ "Le Salon de la PME, qui se tiendra à Montréal les 26, 27 et 28 octobre prochains, quittera ses locaux habituels de l'UQAM pour s'installer au Palais des congrès de Montréal. Cette relocalisation permettra d'accueillir trois fois plus de participants que dans les années précédentes, puisque nous pourrions disposer de beaucoup plus d'espace.

"D'autre part, en donnant un sens plus commercial au Salon, on compte avoir une participation beaucoup plus grande", a déclaré aux AFFAIRES M. Laval Duchesnes, directeur du programme de formation de l'homme et de la femme d'affaires à l'UQAM et un des organisateurs du Salon de la PME 84.

C'est M. Claude Castonguay, président et chef de la direction du Groupe La Laurentienne, mutuel d'assurance, qui assu-

section sur la commercialisation, qui permettra aux visiteurs et aux participants de "parler affaires".

Traduisant ce souci de mettre davantage l'accent sur les affaires, le Salon de la PME 84 a

choisi le thème "Affaires et vous au Salon de la PME 84".

Enfin, le Salon de la

PME tiendra une exposition semblable dans la ville de Québec au printemps 1985.

LUCIE  
PICHÉ

## Avant d'acheter une Volvo, pensez-y 8 fois...

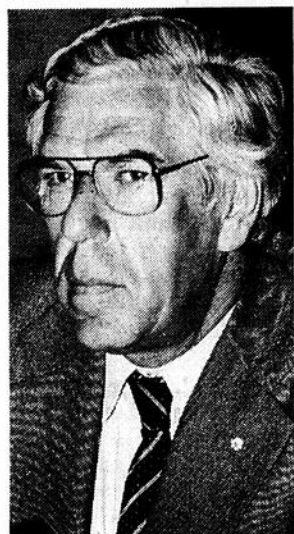


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Claude Castonguay sera le président d'honneur du Salon de la PME 84.

mera cette année la présidence d'honneur. M. Castonguay a souligné aux AFFAIRES l'importance d'un tel Salon et les opportunités qu'il engendre pour tous ceux qui y participent. Il a aussi parlé de cette vitalité qui anime les PME, de leur importance économique et de leur grand potentiel de croissance. "La Laurentienne en est le meilleur exemple", a-t-il ajouté.

### Thèmes

Comme par les années passées, les entrepreneurs trouveront au Salon toute la documentation et l'information ayant trait aux diverses facettes de la vie d'une PME: services financiers, formation de l'entrepreneur et des cadres, redressement de l'entreprise, aide gouvernementale, informatisation de l'entreprise, marketing, marché international, et plusieurs autres.

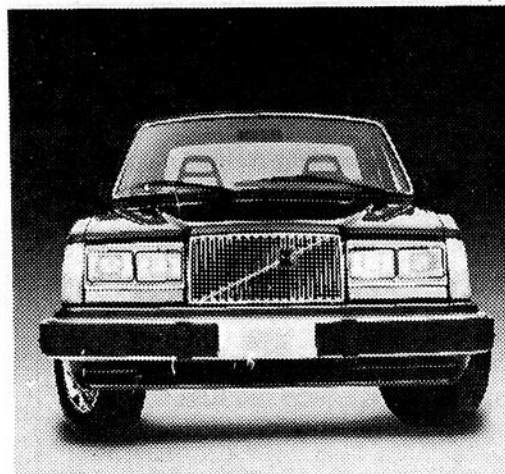
### "Affairez-vous"

À ces sections réservées à la consultation et à la présentation de cours, sera ajoutée cette année une



PEUGEOT 505

La Peugeot 505 et la Volvo GL ont, plus ou moins, les mêmes caractéristiques. Par contre, dans la Peugeot on retrouve une gamme d'extras luxueux offerts sans frais additionnels. La Peugeot 505: du grand luxe à prix accessible.



VOLVO GL

STANDARD	1	OPTIONNELLE *
STANDARD	2	OPTIONNEL
STANDARD	3	OPTIONNEL
STANDARD	4	OPTIONNEL
STANDARD	5	OPTIONNEL
STANDARD	6	NON OFFERTE
STANDARD	7	NON OFFERTS
	8	
<b>STANDARD &lt;Garantie 5 ans/80 000 km&gt; NON OFFERTE †</b>		

**LA GARANTIE CHRYSLER/PEUGEOT**  
Au Canada, toutes les pièces de la Peugeot, à l'exception des pneus, sont garanties pour 12 mois ou 20 000 km. Plus une garantie exclusive de 5 ans ou 80 000 km sur le moteur et le rouage d'entraînement et contre les perforations dues à la rouille. Le concessionnaire Chrysler/Peugeot vous fournira tous les détails.

Avant d'acheter une Volvo ou toute autre berline européenne, pensez-y 8 fois... et allez-y pour la Peugeot

## PEUGEOT 505

Vivez l'expérience Peugeot chez l'un des concessionnaires Chrysler suivants:

CHICOUTIMI - Chicoutimi Chrysler Plymouth Ltée  
LAVAL - Automobiles Plymouth Chrysler de Laval Ltée  
MONTRÉAL - Toucheffe Automobile Ltée  
POINTE-AUX-TREMBLES - Automobiles Forgyes Ltée  
POINTE-CLAIRE - Automobiles Plymouth Chrysler de Pointe Claire Ltée

RIVIÈRE-DU-LOUP - Garage Windsor Ltée  
SHERBROOKE - N.V. Cloutier Inc.  
ST-FOY - Automobiles Beaudré Ltée  
ST-HUBERT - Rond Point Dodge Chrysler Ltée  
ST-LÉONARD - Longue-Pointe Chrysler Plymouth Ltée  
TROIS-RIVIÈRES - Jean Fréchette Ltée  
VILLE-VANIER - De La Capitale Dodge Chrysler (Québec) Ltée  
OTTAWA - Capital Dodge Chrysler Ltd  
OTTAWA - Cyrville Chrysler Plymouth

† La garantie du fabricant est de 12 mois, kilométrage illimité. \*Moyennant supplément

## Principaux indicateurs

### CANADA

Indicateur avancé (filtré)	Mois préc.	Taux de variation en %		
		Mois (1)	Mois (2)	Depuis ant. 12 mois (3)
Indicateur avancé (filtré)	déc.	1.1	1.3	15.7
<b>DEMANDE INTÉRIEURE</b>				
1. Ventes au détail	janv.	3.1	0.8	7.9
dont: automobiles	janv.	5.4	8.4	18.9
autres	janv.	2.6	0.9	6.0
Ventes de voitures (.000)	janv.	998	967	864
2. Livraisons manufacturières	janv.	6.7	-0.1	10.8
Nouvelles commandes	janv.	8.5	-1.6	14.7
dont: biens durables	janv.	16.8	-3.6	24.3
commandes en carnet	janv.	0.8	-0.8	8.0
3. Inventaires (\$M) manuf.	janv.	-120.3	39.7	464.8
Gros & détail (1)	déc.	1463.9	281.9	3319.9
Ratio stocks/expéditions	janv.	1.64	1.75	1.80
4. Mise en chantier (.000)	fév.	154	151	161
<b>PRODUCTION</b>				
Produit intérieur réel	janv.	1.3	0.2	3.3
Production industrielle	janv.	2.1	1.0	7.6
dont: manufacturière	janv.	2.3	1.1	7.8
Construction	janv.	-1.8	-0.5	-3.2
<b>SECTEUR EXTÉRIEUR</b>				
Exportations marchandises	janv.	3.4	0.2	10.1
Importations marchandises	janv.	-2.2	2.8	11.0
Solde commercial (\$M)	janv.	2098	1654	18884
<b>INFLATION ET COÛTS</b>				
Prix à la consommation (1)	fév.	0.6	0.5	5.4
- excl. alim. et énergie (1)	fév.	0.5	0.8	5.5
Prix industriels (1)	fév.	0.4	-0.2	5.6
Salaires horaires (Mfr)	mars	0.7	0.0	10.5
Coûts unitaires main-d'o. (2)	déc.	1.1	0.0	1.2
<b>MARCHÉ DU TRAVAIL</b>				
Population active	fév.	-0.6	-0.3	1.8
Emploi	fév.	0.5	-0.4	1.9
dont: hommes adultes	fév.	0.3	-0.5	1.4
Taux de chômage	fév.	11.3	11.2	11.7
dont: hommes adultes	fév.	8.9	8.7	9.1
(1) Non désaisonnalisé Secteur commercial, non agricole.				
<b>STATISTIQUES BANCAIRES</b>				
1. Agrégats monétaires				
M1	janv.	1.4	-0.3	14.3
M2	janv.	0.4	-0.0	3.2
M3	janv.	-0.2	0.5	-1.5
2. Prêts en \$ canadiens	janv.	0.1	0.3	-7.0
dont: Prêts généraux	janv.	0.2	0.3	-6.6
consommation	janv.	1.3	1.6	6.5
industriels	janv.	-0.2	-0.1	-11.2
Prêts hypothécaires	janv.	0.9	0.7	10.7
3. Dépôts en \$ canadiens	janv.	-0.4	0.2	-2.0
dont: Épargne personnelle	janv.	0.4	0.2	1.3
Non personnels	janv.	-3.0	0.4	-10.9
4. Avoirs nets en devises (\$)	janv.	-3477	-3295	-3916
dont vis-à-vis résidents (\$)	janv.	14344	14672	14084
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	nov.	0.9	-0.3	-6.0

### ÉTATS-UNIS

Indicateur	Mois préc.	Taux de variation en %		
		Mois (1)	Mois (2)	Depuis ant. 12 mois (3)
Ventes au détail	fév.	-0.1	3.8	10.8
Livraisons manufacturières	janv.	-0.6	3.1	9.0
Nouv. commandes	janv.	1.2	1.6	11.8
Ratio stocks/livraisons	janv.	1.30	1.31	1.37
Mises en chantier (000)	fév.	2197	1976	1773
Production industrielle	fév.	1.2	1.2	9.5
Exportations	jan.	5.9	1.4	-4.4
Importations	jan.	15.6	-0.6	9.7
Solde commercial (\$M)	jan.	-9468	-6735	-74950
Prix à la consommation	fév.	0.4	0.6	3.3
Prix à la production	fév.	0.4	0.6	1.6
Sal. horaires (privé)	fév.	0.1	0.7	4.3
Emploi (millions)	fév.	0.7	0.2	2.1
Taux de chômage	fév.	7.8	8.0	9.2
Revenu personnel	fév.	0.7	1.5	7.1
Crédit à la consommation	fév.	1.2	1.8	8.4
Masse monétaire - M1	fév.	0.6	0.9	11.0
Masse monétaire - M2	fév.	0.7	0.5	12.0

1) Variation entre le mois mentionné et le mois précédent  
2) Variation entre le mois précédant celui qui est indiqué, et le mois antérieur  
3) Variation entre le mois indiqué et le même mois un an plus tôt  
Source: Service des études économiques, Banque Nationale

## FISCALITÉ

# Subventions à l'habitation: il y a souvent de l'impôt à payer

Pour faire face à la récente crise économique, les différents paliers de gouvernement ont mis de l'avant diverses mesures de relance. À cet effet, le secteur de l'habitation a été privilégié par la création d'un grand nombre de programmes de subventions visant à inciter les contribuables à acquérir une maison ou à effectuer des réparations ou des améliorations à celles qu'ils possèdent déjà.

Avant de décider de se prévaloir de l'une ou l'autre de ces subventions, toute personne admissible ne devrait pas oublier de prendre en considération les implications fiscales qui peuvent en résulter. Ces dernières peuvent être de trois types selon le genre de subvention reçue:

1) subvention imposable dans l'année où elle est reçue;

2) subvention qui réduit les dépenses déductibles ou le coût fiscal des actifs acquis;

3) subvention qui n'est pas incluse dans le revenu et qui ne réduit pas les dépenses ni le coût des actifs acquis.

### Subvention imposable

Certaines subventions doivent en effet être incluses dans le calcul du revenu du contribuable afin de déterminer l'impôt sur le revenu à payer.

Les deux subventions les plus connues qui donnent lieu à ce traitement fiscal sont celles qui sont versées en vertu du Programme d'isolation thermi-

que des résidences canadiennes et du Programme canadien de remplacement du pétrole.

Ces subventions sont imposables tant au niveau fédéral qu'au niveau de l'impôt du Québec.

Il est à noter que ce n'est pas nécessairement la personne qui reçoit ces subventions qui doit les inclure dans son revenu. Dans le cas d'un couple marié dont les conjoints résident ensemble, la subvention doit être incluse dans le revenu du conjoint qui a le revenu le plus élevé même si ce n'est pas celui qui a effectivement encaissé le montant de la subvention.

La règle ci-dessus s'applique lorsque la subvention est versée pour un logement qui sert à l'usage du couple. Si la subvention est versée pour un logement loué à quelqu'un d'autre, elle fait partie du revenu de la personne qui la reçoit, peu importe le revenu de son conjoint.

### Subvention qui réduit les dépenses

Il y a, par ailleurs, les subventions qui réduisent les dépenses ou le coût d'un bien. Ce genre de subvention est le plus répandu.

Les conséquences fiscales d'une subvention reçue pour l'acquisition d'un bien varient selon l'usage qui est fait du bien en question.

Ainsi, dans le cas de Corvée-Habitation par exemple, la subvention réduit le coût fiscal du logement acquis. Si ce logement constitue la résidence

### SUBVENTION DIMINUANT LA DÉPENSE OU LE COÛT D'UN LOGEMENT

	Sans subvention	Avec subvention
Loyer brut	3 000 \$	3 000 \$
Dépenses avant subvention	(2 000)	(2 000)
Dépenses remboursées par subvention	—	1 000
Loyer net	1 000	2 000
Impôt sur le revenu (50% par hypothèse)	500	1 000
Entrée nette de fonds	500 \$	1 000 \$

principale du bénéficiaire de la subvention, la réduction de coût n'entraîne aucune incidence fiscale. Par contre, si ce logement est loué, la subvention réduit le montant sur lequel le propriétaire peut réclamer à chaque année de l'amortissement.

De plus, lors de la vente, le coût utilisé pour déterminer le gain en capital sera le coût réel réduit du montant de la subvention.

Ainsi, une subvention de 1 000 \$ peut engendrer un gain en capital du même montant, dont la moitié est imposable. Pour un contribuable dont le taux marginal d'impôt est de 40%, il en résulte un impôt de 200\$ (1 000\$ ÷ 2 x 40%).

Une subvention reçue pour compenser des dépenses déductibles dans le calcul d'un revenu de loyers réduit le montant des dépenses dans l'année où elle est reçue. Par conséquent, même si la subvention elle-même n'est pas imposable, l'avantage financier net qu'elle procure doit tenir compte de l'impôt additionnel résultant de la diminution des dépenses pouvant être réclamées.

L'exemple ci-contre illustre l'effet d'une subvention de ce type (voir tableau).

Ainsi, le contribuable qui dans notre exemple bénéficie d'une subvention de 1 000 \$, obtient une augmentation nette d'entrée de fonds de 500 \$. La différence de 500 \$ est versée à titre d'impôt additionnel.

### Subvention sans effet fiscal

Les subventions qui ne sont pas imposables et qui ne réduisent pas les dépenses ou le coût d'un bien sont rares.

Elles proviennent généralement d'un programme gouvernemental prévoyant expressément ce genre de traitement ou sont versées par une entité qui n'est pas un gouvernement, une municipalité ou un autre organisme public.

Le programme de conversion au gaz naturel de Gaz Métropolitain inc. en est un exemple typique.

Étant donné que ce genre de subvention est peu fréquent, tout bénéficiaire éventuel devrait s'assurer que le payeur n'est pas un gouvernement, une municipalité ou un autre organisme public. En cas de doute, le bénéficiaire pourrait demander au payeur un document prouvant que les autorités fiscales reconnaissent ce dernier comme un organisme autre que public.

### Subvention ou allégement fiscal?

Finalement, dans certains cas, d'autres mesures fiscales peuvent obliger une personne à faire un choix entre une subvention et un allégement fiscal.

Ainsi, dans le cas de Corvée-Habitation, un bénéficiaire éventuel qui désire acquérir un logement neuf avant le 2 mars 1985 doit opter soit pour la subvention prévue en vertu de ce programme, soit pour une déduction spéciale dans le calcul de son revenu pour les fins de l'impôt du Québec.

La déduction en question est de 10 000 \$ moins les contributions déduites antérieurement en vertu d'un régime enregistré d'épargne-logement.

Une personne qui a contribué antérieurement un faible montant à son régime enregistré d'épargne-logement aura généralement avantage à se prévaloir de la déduction plutôt que de réclamer la subvention. Par contre, si elle a contribué un montant assez important dans son régime enregistré d'épargne-logement, la subvention pourra représenter la solution la plus avantageuse, surtout si son taux d'imposition n'est pas très élevé. En effet, dans une telle situation, la déduction dans le calcul de son revenu ne lui procurera pas une économie d'impôt importante.

### GILLES VEILLETTE

Gilles Veillette, c.a., est associé de Samson Bélaïr à Montréal

## LES BONNES TABLES

### D'AFFAIRES



### BAR-RESTAURANT CUISINE FRANÇAISE

Du lundi au vendredi — le soir de 18h à 24h00  
SAMEDI ET DIMANCHE POUR RÉCEPTIONS

"La cuisine raffinée comme vous l'aimez avec le doigté du chef JEAN-MARC BERGERAC"

465 rue SAINT-JEAN, Vieux-Montréal  
Réservations: 842-6403



### Restaurant des gourmets

Salles de réceptions  
Veston de rigueur

Boucherville — Sur les rives du Saint-Laurent  
• Cuisine française classique • Vins des plus grands crus  
• Table d'hôte

Rés.: 655-5664

1161 boul. Marie-Victorin  
Boucherville, P. Qué.

**Pas de guerre de prix chez les courtiers escompteurs**  
p. 30 René Perreault



**Les analystes américains se font de plus en plus prudents**  
p. 31

**Le fisc et la Charte des droits: le contribuable ne gagne pas souvent**  
p. 36



**LANPAR**

Le choix qui s'impose en informatique individuelle et en bureautique.  
Tél.: 731-7421

Selon Murray Grossner, de Richardson Greenshields

## Les titres de haute technologie profiteront les premiers d'une reprise du marché

Les titres de haute technologie sont aux premières loges pour profiter d'une hausse générale du marché boursier. Après avoir vu leur valeur marchande culbuter de 22% environ depuis août dernier, nombre de ces actions se trouvent maintenant sous-évaluées.

Tel est du moins le point de vue défendu par M. Murray Grossner, analyste financier spécialisé dans le secteur de la haute technologie chez Richardson Greenshields of Canada Ltd.

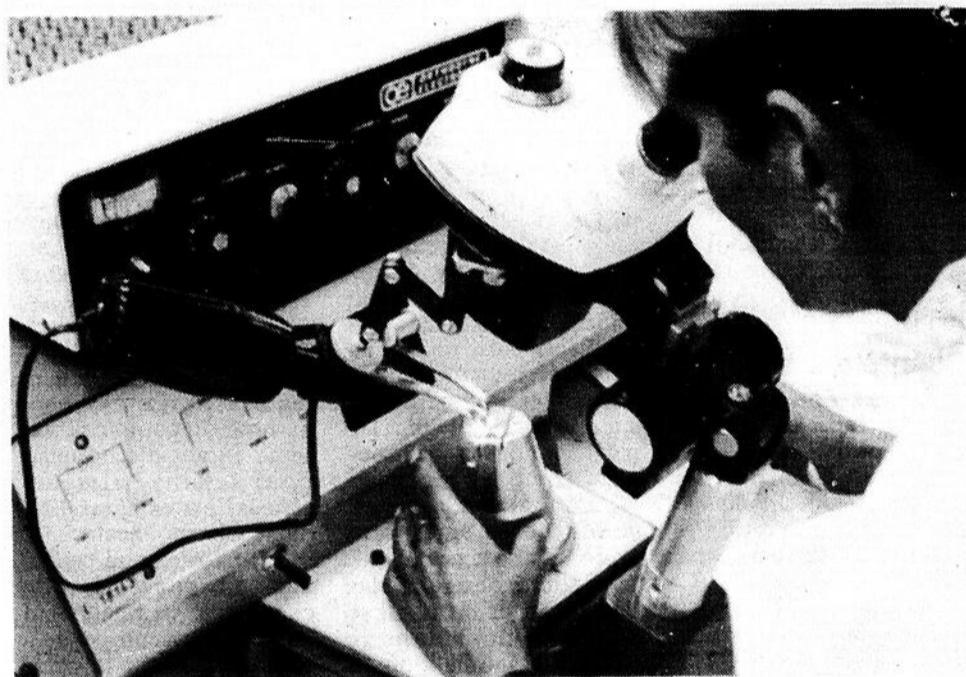
"D'août 1982 jusqu'à la mi-1983, les titres de haute technologie ont obtenu la cote d'amour inconditionnelle des investisseurs. Les règles élémentaires de l'investissement avaient alors été reléguées au dernier plan. N'importe quelle action constituait un achat en autant qu'elle portait l'étiquette de haute technologie.

"Le réveil fut brutal lorsqu'en 1983, plusieurs de ces entreprises n'ont pas répondu aux anticipations initiales de rentabilité. On venait de réaliser, soudainement, que, comme dans tous les domaines, il y a les bonnes et mauvaises compagnies. Conscients de leur étourderie, les investisseurs se sont mis à se méfier des titres de haute technologie et à les vendre.

"Tant les actions des bonnes que celles des mauvaises compagnies ont été dévalorisées; leur valeur marchande a chuté de manière sensible de l'automne 1983 à janvier 1984. Ce sont les mouvements extrêmes du pendule", a déclaré aux AFFAIRES le spécialiste de Richardson.

### Le marché de l'électronique

La mode aux titres de haute technologie n'est pas pour autant terminée, selon M. Grossner. Electronics, le magazine américain international de la haute technologie publié par McGraw-Hill, divulguait récemment ses projections de consommation mondiale de produits électroniques pour 1984. Les



Un technicien de la Bell-Northern, une filiale de Northern Telecom, connecte un laser (de la dimension d'un grain de poivre environ) à un système de communications de fibres optiques.

Américains, les Européens et les Japonais consacreront à ce marché en 1984 286 milliards \$US, une hausse de 17% par rapport à la consommation de 1983.

Dans le seul marché américain, les ventes de systèmes de traitement informatique des données devraient progresser de 24,7% en 1984 pour atteindre 79 milliards \$US. Les Américains achèteront pour 2,3 milliards \$US de micro-ordinateurs en 1984, soit un bond de 35,3% sur les ventes de 1983. Les produits de télécommunications verront, pour leur part, leurs ventes progresser cette année de 25,7% aux États-Unis.

Ces prévisions traduisent éloquentement le fort potentiel de croissance des entreprises oeuvrant dans le secteur de la haute technologie. Les cours actuels des actions de compagnies de haute technologie ne reflètent pas pleinement ce potentiel.

### Les achats

"Il existe de bonnes valeurs dans le marché. Il faudra être cependant sélectif dans ses achats, de dire M. Grossner. Les titres de haute technologie

## Les quatre favoris de Murray Grossner

- Northern Telecom (42\$)
- Canadian Marconi (25\$)
- TIE/Télécommunications (12\$)
- Lanpar (5\$)

devraient se transiger au minimum à un multiple de 15 fois leur bénéfice prévu en 1985. Un multiple cours/bénéfice de 17 fois serait toutefois plus normal", a précisé l'analyste.

Sur cette base, M. Grossner recommande l'achat des actions de Northern Telecom (42\$) et de Canadian Marconi (25\$). Parmi les titres plus juniors, l'analyste de Richardson conseille l'achat des actions de TIE/Télécommunications (12\$) et de Lanpar (5\$).

Northern Telecom a répondu aux attentes des investisseurs sur le plan de la rentabilité. L'entreprise canadienne s'affirme de plus en plus dans le marché américain de la télécommu-

nication. M. Grossner prévoit pour 1984 et 1985 des bénéfices nets par action respectifs de 2,75\$ et 3,50\$. En supposant un multiple cours/bénéfice de 15 fois, M. Grossner fixe à 52,50\$ le prix cible que peut atteindre l'action de Nortel d'ici les douze prochains mois. Cela représente une appréciation de 23,2% sur son cours d'aujourd'hui.

Canadian Marconi affiche une performance financière exemplaire. Les bénéfices nets prévus par action pour 1984 et 1985 s'élevaient respectivement à 1,25\$ et 2,00\$. D'ici un an, l'action de Marconi devrait atteindre une valeur cible de 30\$ au minimum, soit une appréciation de 20%.

À la suite de la faillite de la firme américaine Osborne, Lanpar a cessé de distribuer au Canada le micro-ordinateur fabriqué par la filiale canadienne d'Osborne. La valeur du titre de Lanpar a fléchi sur cette nouvelle.

Aujourd'hui, l'action de Lanpar se trouve fortement sous-évaluée. M. Grossner anticipe des profits nets par action respectifs de 0,50\$ et 0,60\$ pour 1984 et 1985. Sur la base d'un multiple de 15 fois les bénéfices prévus en 1985, l'action de Lanpar devrait se transiger à 9\$ d'ici un an.

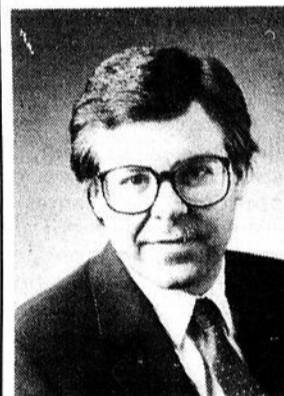
TIE / Télécommunications bataille ferme pour se tailler une place dans le marché de la télécommunication au Canada. Récemment, la compagnie s'est vue octroyer un contrat de 6 millions \$ par la firme GTG Inc. de Toronto. Il s'agit là d'un gros morceau pour TIE, si on considère que ses ventes totalisaient près de 18 millions \$ en 1983. Les bénéfices nets prévus pour TIE en 1984 et 1985 se chiffrent respectivement à 0,70\$ et 1,40\$ par action. M. Grossner prévoit, sur la base d'un multiple cours/bénéfice de 15, que l'action de TIE devrait se transiger d'ici un an à 21,00\$.

CAE, Scintrex, Geac Computer et Lumonics sont d'autres titres que M. Grossner regarde d'un oeil favorable.

Parmi les titres à éviter, le spécialiste de Richardson a nommé Mitel, Bytec-Comterm, Cableshare, Epitek, Gandalf et Fathom Oceanology.

**CLAUDE CHIASSON**

### MONTRÉAL TRUST NOMINATION



Yves Breton

Le président du conseil et chef de la direction, M. Robert Gratton, annonce la nomination de M. Yves Breton au poste de vice-président régional, Services aux entreprises, Montréal. Il relève du vice-président principal, Services aux entreprises, M. Ronald Bond.

M. Breton est responsable de tous les services offerts à nos entreprises-clients, y compris les services fiduciaires, transferts de valeurs mobilières et l'administration des caisses de retraite. En plus de ses principales fonctions l'amenant à traiter avec les entreprises-clients à Montréal, il assume la responsabilité des comptes des entreprises-clients de la Région de l'Est.

Avant de se joindre au Montréal Trust, M. Breton occupait un poste de haute direction dans une importante compagnie d'assurances générales.

## Marathon Brown s'installe à Montréal; Disnat déménage rue St-Jacques

# Les courtiers escompteurs n'entendent pas déclencher de guerre de prix

Il n'est pas question de déclencher une guerre de prix, ni d'une compétition agressive entre le premier courtier escompteur au Québec, **Les Investissements Disnat inc.** de Montréal, et le nouveau venu dans la métropole, **Marathon Brown & Cie**, qui est déjà bien établi en Ontario.

«Nous sommes maintenant deux pour partager la tâche d'éducation populaire à faire pour ce mode de transaction relativement nouveau et encore peu connu au Québec; en ce sens, la venue de Marathon Brown nous est favorable», a expliqué aux **AFFAIRES M. René Perreault**, président de Disnat.

«On trouve au Québec un marché important et encore inexploité où il y a facilement de la place pour deux courtiers escompteurs», a renchéri Madame **Nicole Charbonneau**, vice-présidente et directrice du bureau de Marathon Brown à Montréal.

Outre ces premiers commentaires de bon ton, des structures de tarifs et des approches différentes en font effectivement des entreprises complémentaires représentant pour l'investisseur une alternative intéressante.

### Tarifs

Il faut prendre garde de comparer les seuls taux affichés par les deux courtiers dans leur publicité respective. Les escomptes offerts sont basés sur des structures de taux différentes. Aucun d'eux ne peut prétendre offrir le plus bas coût pour toutes les transactions. Dans certains cas, le courtier traditionnel offrant le plein service peut même représenter la meilleure économie.

Les tarifs pratiqués par Disnat mettent surtout l'accent sur la valeur de la transaction, à la manière des courtiers traditionnels. Au contraire, les tarifs demandés par Marathon Brown reposent principalement sur le nombre d'actions impliquées.

Ainsi, un investisseur qui effectue une transaction impliquant un grand nombre d'actions à bas prix réalisera la meilleure aubaine en s'adressant à Disnat. Par ailleurs, Marathon Brown traitera à bien meilleur compte un ordre impliquant un nombre réduit d'actions, mais dont le coût unitaire est relativement élevé.

Par exemple, l'achat de 5 000 actions canadiennes

TARIFS DE COURTAGES SUR TITRES CANADIENS										
Courtier	commission minimum	Actions. Nombre par ordre et prix unitaire					Contrats d'options			
		5 000 à 0,70\$	500 à 5,00\$	400 à 10,00\$	300 à 35,00\$	300 à 100,00\$	25 à 0,50\$	25 à 1,00\$	10 à 5,00\$	10 à 10,00\$
Marathon Brown Escompte <sup>2</sup>	30\$	130\$ (24%)	40\$ 47%	46\$ 54%	51\$ 68%	51\$ 86%	60\$ (8%)	60\$ 66%	50\$ 64%	55\$ 71%
Disnat <sup>1</sup> Escompte <sup>2</sup>	35\$	53\$ 50%	37\$ 50%	50\$ 50%	55\$ 65%	126\$ 65%	33\$ 40%	105\$ 40%	70\$ 50%	95\$ 50%
Traditionnel <sup>1</sup>	35\$	105\$	75\$	100\$	157\$	360\$	55\$	175\$	140\$	190\$

(1) Un escompte additionnel de 10% est accordé aux clients dont les commissions déboursées totalisent plus de 5 000\$ par année.

(2) Basés sur les taux en vigueur avant le 1er avril 1983.

Tableau: LES AFFAIRES

valant 0,70\$ l'unité coûtera 130\$ chez Marathon Brown, comparativement à 53\$ chez Disnat et 105\$ chez certains courtiers traditionnels. D'autre part, l'achat de 300 actions au coût unitaire de 100\$ implique un déboursé de seulement 55\$ avec l'intermédiaire de Marathon Brown, par rapport à 95\$ via Disnat.

Les mêmes constatations sont valables pour les transactions de contrats d'options.

Notons que Disnat a récemment modifié sa carte de tarification en haussant de 50% à 65% l'escompte accordé sur les ordres supérieurs à 10 000\$. Elle accorde de plus un rabais additionnel de 10% sur ses tarifs aux clients dont les commissions annuelles représentent plus de 5 000\$.

De son côté, Marathon Brown annonçait récemment une baisse du taux d'intérêt chargé sur les soldes à payer des comptes sur marge. Ce taux n'est plus que de 0,5% au-dessus du taux préférentiel que les banques accordent à leurs meilleurs clients, et non plus de 1,5% supérieur comme précédemment.

Par ailleurs, les frais d'acquisition d'unités ou d'actions de fonds d'investissement font l'objet d'un escompte de 50% sur les frais de souscriptions habituels (qui peuvent atteindre jusqu'à 9% du coût d'achat) chez Disnat tandis que Marathon Brown effectue cette transaction à plein prix.

Un compétiteur de Marathon Brown en Ontario, **Gardiner Group Stockbrokers** fait présentement l'objet d'un boycottage de la part des gestionnaires de fonds mutuels **MacKenzie Financial Corp.**, **Bolton Tremblay Inc.** et **Gardiner Group** pour avoir vendu des unités de ces fonds en prenant une commission réduite tandis qu'eux mêmes exigeaient le plein tarif. Les deux escompteurs montréalais ont par

ailleurs déclaré ne transiger qu'un très faible volume d'unités ou d'actions de fonds d'investissement. Ces frais d'acquisition d'unités de fonds d'investissement sont la commission des distributions et vendeurs desdits fonds.

### Clientèle

Les escomptes et avantages offerts par Marathon Brown ne s'adressent cependant pas à tous les investisseurs et un clivage du marché entre cette firme et la concurrente est à prévoir.

Marathon se veut plus élitiste que son concurrent mini-marge de la rue St-Paul dans le Vieux-Montréal. «Nous voulons être le courtier escompteur de

classe», de dire Madame Charbonneau.

L'entreprise, qui s'est réservée 3 000 pieds carrés de plancher au 21e étage de l'édifice de la **Sun Life** au centre-ville de Montréal, exige de ses clients d'avoir au moins cinq années d'expérience dans les placements, un revenu net supérieur à 20 000\$ par an et un avoir net supérieur à 25 000\$. De plus, pour ouvrir tout nouveau compte, il faut au départ un avoir net d'au moins 5 000\$ en espèces ou en valeurs négociables.

Le courtier exige de plus que des fonds suffisants se trouvent déjà dans le compte au moment où un ordre d'achat est fait. De la même façon, il exige d'avoir les certificats en sa

possession avant d'accepter un ordre de vente.

Signalons que chaque transfert et livraison est sujet à des frais de 20\$ qui sont en sus des commissions de courtage. Ce service se fait sans frais chez Disnat.

«Ces mesures permettent de réduire considérablement les coûts d'exploitation et les risques, ce qui au bout du compte représente autant d'économies pour les investisseurs sérieux», a expliqué Madame Charbonneau.

Disnat n'entend cependant pas concéder cette clientèle aussi facilement au nouveau venu. Prête à jouer également la carte prestige, la filiale de McNeil Mantha emménagera à la mi-mai dans

l'édifice du 360 St-Jacques dans le quartier des affaires à Montréal. Un bail a été signé à cet effet la semaine dernière. Disnat y aura deux fois plus d'espace de plancher qu'à son site actuel.

### Marathon Brown

Marathon Brown est une division de **First Marathon Inc.**, une maison de courtage inscrite à la **Bourse de Toronto**. En date du 31 décembre 1983, son actif se chiffrait à environ 30 M\$. À la suite d'une émission publique d'actions ordinaires, qui s'est terminée en février 1984, l'avoir des actionnaires de First Marathon a atteint 12 M\$.

Marathon Brown est membre des bourses de Montréal, de Toronto, de l'Alberta et de Vancouver. Les transactions effectuées aux États-Unis sont compensées par l'intermédiaire d'un des plus grands courtiers à escompte américains, **Brown & Company Securities Corporation**.

**PAUL DURIVAGE**

Cette annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique des titres mentionnés ci-dessous dans aucune province du Canada. Une telle offre sera faite par voie de prospectus seulement dans les provinces où une commission des valeurs mobilières ou autre organisme similaire aura accepté le dépôt de ce prospectus.

Nouvelle émission



**MORGAN TRUSTCO INC.**

**6 000 000 \$**

**1 000 000 d'actions subalternes de catégorie A**

**PRIX: 6,00 \$ l'action**

**LÉVESQUE, BEAUBIEN INC.**

**WALWYN STODGELL COCHRAN MURRAY LIMITÉE**

AVRIL 1984

■ Je cède la place cette semaine aux spécialistes américains. Voici, en bref, quelles sont les perspectives boursières selon les principaux analystes américains qui publient des lettres financières.

**Bank credit analyst:** "Les prix des actions en bourse sont encore trop élevés par rapport à celui des obligations. Les excès provoqués par la fièvre spéculative de 1983 ne se sont pas encore tout à fait estompés."

**Charcraft:** "L'analyse purement technique concernant l'évolution prochaine de l'indice industriel Dow-Jones pointe vers un niveau de 780."

**Dow Theory Letters:** "Selon notre interprétation de la théorie de Charles Dow, la faiblesse actuelle ne constitue pas la première phase d'un marché baissier... cependant, la meilleure stratégie en ce moment consiste à conserver le plus de liquidités possible."

**Indicator Digest:** "Nous continuons de penser que la baisse s'accroîtra, mais ce ne sera pas la fin de monde. Nous recommandons de maintenir les proportions suivantes: 50% investis, 50% en dépôts à court terme."

**Kiplinger Washington Letter:** "Un marché boursier en dents de scie est à prévoir d'ici la fin de l'année... mais éventuellement le marché haussier reviendra."

# Les analystes américains se font de plus en plus prudents

ÉVALUATION DES PORTEFEUILLES AU 30 MARS 1984				
COMPOSITION DES PORTEFEUILLES		COÛT ACHAT	VALEUR AU MARCHÉ 30 mars 84	REVENUS ANNUELS
500 actions	Banque d'Épargne	10 946,00\$	10 500,00\$	500,00\$
1 000 unités	AGF Hitech	10 000,00\$	8 970,00\$	nil
2 000 actions	Harding Carpets	5 758,70\$	5 300,00\$	nil
500 actions	Echo Bay Mines	5 633,75\$	5 875,00\$	nil
1 000 actions	Goldcorp Investments	7 438,95\$	7 750,00\$	nil
25 options d'achat	Banque Nationale août 15,00\$ (prix d'exercice)	1 076,00\$	500,00\$	nil
50 options de vente	Indice de New York (NYA) septembre 85,00\$ (prix d'exercice)	6 330,00\$US	5 000,00\$US	nil
10 onces	Plaquettes d'or (une once chacune)	3 978,00\$US	3 875,00\$US	nil
	Encaisse (dépôts à 9%)	61 615,26\$	61 615,26\$	5 504,00\$
<b>TOTAL DES PORTEFEUILLES</b>		<b>115 364,66\$</b>	<b>111 859,61\$</b>	<b>6 004,00\$</b>

NOTA BENE: Rendement des portefeuilles: 14,23% (base annuelle) -vs- Indice de la Bourse de Toronto: -1,12%; taux de change américain: 127,88.

**Professional Tape Reader:** "Ce qui importe, c'est de respecter la tendance générale des prix. Et cette tendance est définitivement à la baisse. Les spéculateurs devraient en profiter en augmentant le nombre des ventes à découvert."

**Value Line:** "Nous pensons que les investisseurs devraient redoubler de prudence aux niveaux actuels. Nous prévoyons que les actions en bourse procureront d'excellents rendements à plus long terme. À ce chapitre, l'indice des industriels Dow-

Jones atteindra vraisemblablement 2 000 d'ici trois à cinq ans. L'incertitude concernant la force

du dollar américain menace toutefois la stabilité des prix à court terme. À moins d'avis contraire, ne faites pas de nouveaux achats, et profitez des reprises pour vendre vos titres."

### Portefeuilles

À chacun ses stratégies, mais ce qui nous frappe dans les propos qui précèdent c'est le ton. Il est beaucoup plus prudent que ce n'était le cas en décembre 1983. Terrain fertile pour la spéculation de tout genre l'an dernier, le marché boursier est devenu, au cours des trois derniers mois, un champ miné. On insiste davantage sur les notions fondamentales, et c'est heureux.

Nous conservons, pour l'instant, une propor-

tion importante de nos portefeuilles en dépôts garantis de 30 jours (plus de 50% de l'ensemble), précisément à cause du manque de direction du marché et aussi parce que les prix des actions ont largement devancé l'augmentation des bénéfices.

### GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geofrion, Leclerc

# MARATHON BROWN IMPLANTE SES ESCOMPTES VÉRITABLES AU QUÉBEC

N'attendez plus pour comparer les prix de MARATHON BROWN avec ceux de VOTRE courtier. Avec un compte chez MARATHON BROWN vous, l'investisseur d'expérience, pouvez épargner jusqu'à 85% sur vos commissions. Vérifiez avec la table

économisez jusqu'à

# 85%

sur vos commissions

ci-dessous et téléphonez à notre bureau de Montréal pour plus d'informations sur notre façon unique de transiger.

**MONTRÉAL**  
**875-7421**  
**1-800-361-8600**

Valeurs à la bourse de Toronto	Tarifs service complet	MARATHON BROWN	Titres cotés en bourse aux E.-U.	Tarifs service complet	MARATHON BROWN
500 @ 15\$	165\$	55 \$	500 @ 20\$	203\$	50 \$
700 @ 20\$	262\$	65 \$	800 @ 25\$	357\$	73 \$
1000 @ 50\$	503\$	100 \$	1000 @ 60\$	630\$	105 \$
Options T.C.O.	Tarifs service complet	MARATHON BROWN	Options cotées en bourse aux E.-U.	Tarifs service complet	MARATHON BROWN
20 @ 1\$	147\$	50 \$	20 @ 1\$	152\$	50 \$
10 @ 41\$	132\$	50 \$	10 @ 31\$	136\$	55 \$
5 @ 31\$	72\$	30 \$	5 @ 21\$	62\$	22 \$

Veuillez me faire parvenir la brochure sur les escomptes véritables FRANÇAIS ANGLAIS  
MARATHON, BROWN & CIE, 1155, rue Metcalfe, suite 2100, Montréal, Québec H3B 2X8

LA/47/M

Nom \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Ville \_\_\_\_\_  
Prov. \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_



Remarques: \*Selon les tarifs de la bourse de Toronto et de T.C.O. au 31 mars, 1983. \*Les commissions sont en devise de la transaction. \*Selon une récente étude. Compensation des valeurs américaines par l'intermédiaire de Brown & Company Securities Corporation, membre de la bourse de New York et des autres grandes bourses de valeurs et d'options aux E.-U.

MARATHON, BROWN & CIE, une division de La Société de valeurs First Marathon Limitée, membre des bourses de Montréal, de Toronto, de l'Alberta, et de Vancouver.

escomptes véritables pour l'investisseur d'expérience



Pour réussir vos transactions: Bungalow, condo, propriété à revenu.

Tout sur les hypothèques. Lexique immobilier complet

Pour mieux acheter ou vendre!

EN VENTE PARTOUT

**\$9<sup>95</sup>**

## RECOMMANDATIONS DES COURTIERS

### Nesbitt Thomson Bongard

# L'acquisition de Laser Identification System sera très favorable à Lumonics

■ L'acquisition de Laser Identification Systems par Lumonics inc. (Tor.-15,00\$) aura un impact plus que positif sur les résultats de cette dernière.

C'est ce que soutient Thomas Law, de Nesbitt Thomson Bongard inc. L'analyste recommande d'ailleurs l'achat du titre technologique au cours actuel bien que le rapport cours/bénéfices prévu soit relativement élevé.

Comme Lumonics, LIS occupe une niche particulière dans le marché des lasers et leurs activités respectives s'avèrent somme toute complémentaires.

La filiale californienne fabrique principalement des systèmes de lasers à circuit intégré pour le traçage de plaquettes de silicium. L'analyste évalue à 90% environ la part du marché détenue par LIS aux États-Unis. Les ventes de l'entreprise augmentent à un rythme croissant et un taux d'augmen-

LUMONICS INC.	
<b>Cours</b>	
Récent	15,00\$
83-84 haut:	18,00\$
bas:	11,50\$
<b>Bénéfices par action</b>	
1983	0,42\$
1984E	0,59\$
1985E	0,89\$
<b>Ratio Cours/Bénéfices</b>	
1984E	25,4X
1985E	16,8X
(E) Estimation	
Source: Nesbitt Thomson Bongard inc.	
Tableau: LES AFFAIRES	

tation annuel de 30-40% est envisagé pour les prochaines années.

Pour sa part, Lumonics fabrique une gamme de lasers au gaz vendus dans le monde entier. Ceux-ci se prêtent cependant peu au marquage des plaques de semi-conducteurs. L'expertise en mise en marché de Lumonics profitera à LIS tandis que cet-

te dernière ajoutera un produit supplémentaire à la gamme de Lumonics.

L'achat de LIS implique un déboursé de 1,1 M \$US et l'émission de 268 386 actions du trésor, soit un coût total équivalent à environ 5,43 M \$CAN. Lumonics investira de plus 1,2 M \$US pour l'agrandissement de l'usine.

Ce prix est considéré comme très raisonnable par l'analyste de Nesbitt Thomson puisqu'il ne représente que 7,8X les bénéfices prévus pour LIS en 1984, soit trois fois moins que le multiple accordé par le marché boursier à Lumonics. Par ailleurs, la situation financière de Lumonics ne devrait pas en souffrir puisqu'il lui reste encore en main 13,0 M \$ de liquidités pour financer d'autres acquisitions.

M. Law évalue à 0,04\$ et 0,05\$ l'apport net de la nouvelle filiale au bénéfice par action de la société mère pour 1984 et 1985 respectivement.

### Bell Gouinlock

# Canadian Utilities, pour participer à l'essor industriel de l'Alberta

■ Canadian Utilities Ltd (Tor.-14,50\$) est une compagnie bien gérée et particulièrement bien placée pour profiter de l'essor industriel de l'Alberta.

C'est ce que soutient M. Winn Fruehauf, de Bell Gouinlock, qui recommande l'achat du titre autant pour le revenu en dividendes que pour l'appréciation du capital à plus long terme.

CU est une compagnie de gestion engagée principalement dans le secteur réglementé de la production et de la distribution d'électricité, via sa filiale Alberta Power Ltd. Au cours des cinq dernières années, ses capacités de production se sont accrues à un taux annuel moyen de 23,6%. Dépendamment du taux de croissance de l'économie albertaine, ABP pourrait être appelée à participer à un projet majeur de développement hydro-électrique sur la rivière Slave.

CU est également impliquée dans la distribu-

CANADIAN UTILITIES <sup>1</sup>	
<b>Cours</b>	
Récent	14,50\$
83-84 haut:	15,00\$
bas:	12,25\$
<b>Bénéfices par action</b>	
1983	1,62\$
1984E	1,80\$
1985E	1,88\$
<b>Ratio Cours/Bénéfices</b>	
1984E	8,1X
1985E	7,7X
(1) Action B, votante.	
(E) Estimation	
Source: Bell Gouinlock	
Tableau: LES AFFAIRES	

tion de gaz naturel par l'entremise des sociétés Canadian Western Natural Gaz et North-western Utilities de l'Alberta. Les installations combinées de ces deux entreprises ont connu un taux d'accroissement en dollars de 14,7% en moyenne au cours des cinq dernières années.

Un nouvel entrepôt souterrain établi au coût de 32 M \$ doit entrer en ser-

vice cette année. De 20 à 30 autres seraient aménagés au cours des prochaines années afin de répondre à la demande croissante pour le gaz naturel.

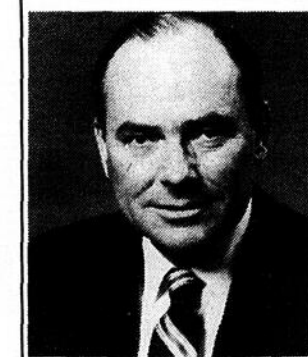
De plus, CU est active dans l'exploration de pétrole et de gaz naturel dans l'ouest du pays, via sa filiale ATCOR Resources. La production d'ATCOR a été d'environ 890 barils par jour de pétrole brut et de 4,4 M de pieds cubes de gaz naturel, en 1983. La filiale a pris l'an dernier une participation de 30% dans AT&S Exploration Ltd., dans laquelle Atco Ltd., Texaco Canada et Sun Life sont également présentes. AT&S explore principalement les ressources de la Mer de Beaufort.

L'entreprise détient encore 11,4 M d'actions de classe "A" de TransAlta Utilities Corporation et autant de bons de souscription de cette dernière échéant le 1er novembre 1987.

Canadian Utilities verse à ses actionnaires ordinaires un dividende annuel de 1,04\$, soit un rendement brut de 7,17%.

### PAUL DURIVAGE

### CIMENTS CANADA LAFARGE LTÉE



M. J. Richard Maze

M. John D. Redfern, Vice-président du Conseil et chef de la direction, et M. Robert W. Murdoch, Président et chef des opérations, ont le plaisir d'annoncer la nomination suivante à l'échelon des cadres supérieurs, qui a eu lieu récemment.

M. J. Richard Maze a été nommé Vice-président senior - ouest du Canada. M. Maze retient son titre et ses responsabilités comme Vice-président et directeur général, région de l'Ouest.

Ciments Canada Lafarge Ltée est une filiale de Lafarge Corporation de Dallas, Texas et la plus importante compagnie productrice de ciment au Canada avec des bureaux à travers le pays.

## La vraie SOLUTION Au bout du doigt

**ACCESSIBLE**  
Dans toutes les régions du Québec, les 120 centres de Travail-Québec peuvent donner suite à vos demandes

**RAPIDE**  
Un simple appel téléphonique et Travail-Québec peut vous fournir sur-le-champ plusieurs noms de candidats(es) disponibles

**SÉLECTIF**  
Les centres Travail-Québec peuvent trouver des étudiants(es) au niveau local, régional ou provincial, conformément à vos besoins.

**SOUPLE**  
Après avoir rencontré les candidats(es) vous pourrez choisir la personne qui vous convient vraiment.

## Placement étudiant

Gouvernement du Québec  
Ministère de la Main-d'œuvre et de la Sécurité du revenu

Québec

# Même à 10 \$, l'action de Mitel n'est pas encore un achat

La disgrâce s'abat sur l'action ordinaire de Mitel Corporation. Il y a deux mois à peine, le titre de Mitel se transigeait à 19 \$. C'est d'ailleurs sur cette base que la compagnie émettait en janvier 1984 par l'entremise de Burns Fry pour 90 millions \$ d'actions privilégiées convertibles au prix unitaire de 25 \$.

Ces actions privilégiées ne valent plus maintenant que 18 \$ chacune. De son côté, l'action ordinaire de Mitel s'est effondrée, au grand désarroi des investisseurs, pour osciller présentement entre 9 \$ et 10 \$. Même à ce prix, il semble que le titre de Mitel n'est pas un achat.

"Je ne recommande pas l'achat de l'action de Mitel même à 9 \$", a déclaré aux AFFAIRES M. Brian T. Lomas, analyste financier chez Jones Heward.

"Mitel déclarera une perte nette pour son exercice financier terminé le 29 février 1984. Un retour à la rentabilité est cependant prévu pour l'exercice en cours. Les analystes s'attendaient initialement à des profits nets de l'ordre de 0,50 \$ à 0,60 \$ par action pour l'exercice 1984-85. Ces prévisions doivent maintenant être révisées à la baisse", a signalé le spécialiste de Jones Heward.

Les dépenses en recherche et développement seront plus élevées qu'originellement anticipé. Mitel est, en surcroît, handicapée par une dette de 140 millions \$ sur le mar-

ché européen sous la forme de débetures convertibles.

La clause de rachat attachée à ces débetures prévoit que Mitel devra racheter à 125% de la valeur au pair de ces débetures si le privilège de conversion n'est pas exercé d'ici 1988. Mitel peut donc être redevable au détenteur d'une prime évaluée à 35 millions \$ environ.

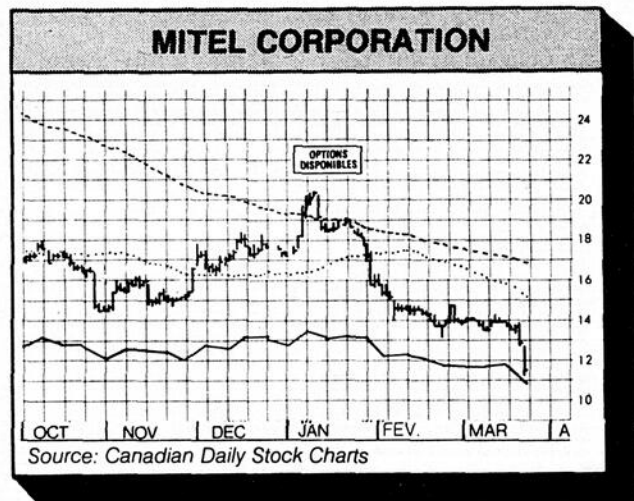
La chute récente du prix de l'action de Mitel a incité les vérificateurs de la firme à amortir cette prime sur les six prochaines années à raison de 5,6 millions \$ environ par année. Cette dépense vient réduire d'autant le bénéfice net de Mitel.

"À la lumière de ces informations, on ne parle

plus maintenant que d'un bénéfice net anticipé de 0,30 \$ à 0,40 \$ l'action pour l'exercice en cours. Sur la base d'un multiple cours/bénéfice de 15, l'action de Mitel ne vaut pas plus que 6 \$ actuellement", a précisé M. Lomas.

La guigne semble également s'acharner sur le président et principal actionnaire de Mitel, M. C.J. Cowpland. En plus de ses avoirs dans Mitel, M. Cowpland détient aussi une participation dans Bytec-Comterm. Or, l'action de Bytec-Comterm a chuté drastiquement ces derniers mois, passant de 8,65 \$ en décembre 1983 à près de 4,90 \$ présentement.

En plus de ces déboires,



## "L'EXCELLENCE" dans le placement immobilier porte un nom: "GUY PARÉ & ASSOCIÉS INC."

Nous nous spécialisons dans les abris fiscaux immobiliers et la formation de groupe de placement sous la forme de la copropriété indivise depuis plus de 4 ans.

- VOS DÉSIRES:**
- Un bon placement
  - Un excellent rendement
  - La réduction de vos impôts au point "0"
  - Un investissement sans souci
  - Un fonds de pension sécuritaire
  - L'enrichissement de votre patrimoine familial

- NOTRE RÔLE:**
- Vous offrir des immeubles de premier choix
  - Un service vous permettant d'obtenir immédiatement l'avantage fiscal recherché par la modification de vos déductions à la source
  - Un suivi sur votre placement
  - Des conseils judicieux et efficaces
  - Un rendement net de plus de 30% annuellement pour un placement de 20 ans.

VOS DÉSIRES ET NOTRE RÔLE ONT UNE CHOSE EN COMMUN: "L'AMÉLIORATION DE VOTRE SITUATION FINANCIÈRE."

**GUY PARÉ & ASSOCIÉS INC.**  
 2210 de Lino, Sillery  
 G1T 1L6  
 Fiscalité et Courtage Immobilier.  
 681-7757 (418)  
 848-9175 (514)

qui oblige M. Cowpland à vendre de ses actions de Mitel.

C'est pourquoi M. Cowpland a récemment vendu 700 000 actions de Mitel pour une valeur de 8 millions \$US. De juin 1983 à février 1984, M. Cowpland se serait départi de pas moins de 3 millions d'actions ordinaires de Mitel.

**CLAUDE CHIASSON**

# JUSQU'À 75% D'ESCOMPTE VÉRITABLE

Disnat, Le courtier-escompteur classé AAA

Actions Canadiennes	commission régulière	DISNAT	vous épargnez*
1000 actions à 4\$	120\$	60\$	60\$
1000 actions à 16\$	335\$	117\$	218\$
1000 actions à 35\$	479\$	167\$	312\$

\*plus super escompte sur volume et nbre. de transactions/an

**Solidité financière AAA**  
 Nous sommes l'un des courtiers exécutants les mieux capitalisés au Canada, et c'est ce qui nous permet d'offrir à la fois des facilités de règlement uniques dans notre industrie et des économies sur commissions considérables. Tout compte fait, notre escompte véritable qui peut atteindre 75%, est le produit le plus attrayant dans tout le pays.

**Une expérience AAA**  
 Chez DISNAT, chaque commande est traitée avec efficacité, et revêt la même priorité. Nous servons plus de 3000 clients, et ouvrons plusieurs centaines de comptes chaque mois.

**Des Services AAA**  
 Exécution rapide sur les principaux marchés nord-américains, règlement à cinq jours ouvrables, bas intérêt sur compte-marge, intérêt quotidien élevé sur solde créditeur, aucun frais d'enregistrement et de livraison de titres, une gamme complète de comptes dont le compte options, U.S., REER, club d'investissement, fiduciaire, corporatif, etc.

les économies que vous recherchez  
 les services que vous méritez

**Les Investissements Disnat Inc.**

Appelez à Montréal:  
 842-9483  
 Sans frais au Québec:  
 1-800-361-8462

VEUILLEZ M'ENVOYER VOTRE DOCUMENTATION:

Nom: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_  
 Ville: \_\_\_\_\_ Code Postal: \_\_\_\_\_  
 Province: \_\_\_\_\_



**Les Investissements Disnat Inc.**  
 filiale de McNeil, Mantha, Inc.,  
 transactions U.S. par Q&R  
 Clearing Corp., membres du  
 New York Stock Exchange,  
 373 rue St. Paul Ouest,  
 Montréal, Québec H2Y 2A7

**Tassé**

*le Bourcier*

Siège social  
630, boul. Dorchester ouest  
Bureau 1600  
Montréal, (Québec)  
H3B 1T4

879-2100

Tassé & Associés, Limitée

**On gagne à nous connaître!**

**LES MARCHÉS À TERME**

**Une reprise de l'inflation serait nuisible au dollar US**

Plusieurs experts estiment que le dollar américain s'achemine vers une baisse à court terme. Or, les données économiques fondamentales sont quelque peu contradictoires. Certaines indiquent un renforcement de la valeur du dollar alors que d'autres laissent entrevoir un affaiblissement. Il n'est

pas étonnant, dans de telles conditions, que les marchés évoluent de façon erratique.

Le déficit du compte courant de la balance des paiements exerce une pression à la baisse sur le dollar américain et un renforcement relatif du mark allemand, du franc suisse et du yen japonais. D'autre part, le dollar américain bénéficie d'un taux de croissance du PNB de 7,2% au premier trimestre et d'un taux d'inflation relativement bas même s'il est à la hausse. Il demeure cependant supérieur au taux d'inflation qui sévit en Allemagne, en Suisse et au Japon.

Selon les analystes de "Money Line", les signaux clés pour les devises viendront à court terme du marché du crédit. Depuis quelques semaines, le dollar américain a bénéficié d'une baisse des prix des obligations à long terme et des obligations du Trésor. Si la récente tendance forte du dollar américain

persiste, il y aurait lieu de penser alors que le dollar américain restera fort.

Par contre, si la liquidation des obligations se continue, on aurait alors, selon les analystes du "Money Line", un signal que le marché prévoit une forte reprise de l'inflation aux États-Unis. Les devises comme le mark, le franc suisse et le yen en bénéficieraient aux dépens du dollar américain.

Dans le même ordre d'idées, les analystes de Dean Witter Renolds apportent une nuance importante. Les taux d'intérêt nominaux ne sont pas suffisants à eux seuls pour prévoir la direction du dollar américain. Par exemple, depuis quelques mois, les taux d'intérêt sur les eurodollars à 3 mois et sur les obligations du gouvernement ont augmenté d'un peu plus de 4%, alors que la valeur du mark alle-

mand et du franc suisse sur le marché au comptant augmentait de 10% et de 6% respectivement.

L'effet des taux d'intérêt sur les taux de change des devises dépend de ce qui cause les variations des taux d'intérêt. Les taux sont composés d'un taux d'intérêt réel et d'une prime pour l'inflation. Le marché détermine la prime d'inflation sur la base des anticipations de variations de l'indice des prix de gros. Une hausse de la prime d'inflation force les détenteurs d'actifs libellés en dollars américains à liquider leurs actifs en dépit d'un taux d'intérêt nominal plus élevé. Par contre, une hausse du taux d'intérêt réel augmentera la flux de capitaux étrangers et par conséquent renforcera la valeur du dollar US.

Le taux d'intérêt réel peut être influencé par la "Federal Reserve", dont les "Fed Funds" constituent son principal outil. Comme les "Fed Funds" n'ont pas bougé beaucoup depuis janvier, les hausses récentes des taux d'intérêt et des devises proviennent d'une augmentation de la prime d'inflation.

Il y a un phénomène intéressant dans les comportements respectifs du mark et du franc suisse. Dans le marché à terme, le franc suisse subit des fluctuations plus fortes que le mark allemand.

Quand les capitaux quittent le marché américain pour les marchés européens, principalement vers l'Allemagne et la Suisse, il se produit des phénomènes de marché qui s'expliquent par la taille relative de ces deux marchés financiers européens. L'impact sur le marché suisse est exagéré parce que ce marché est plus petit que le marché allemand. Ce phénomène est également vérifié quand les capitaux quittent les marchés européens pour le marché américain. Le franc suisse baisse plus rapidement que le mark allemand.

**Centre de cours intensifs de l'École Polytechnique de Montréal**

en collaboration avec l'Association des Diplômés de Polytechnique

**CLINIQUE D'ÉVALUATION DE LA PRODUCTIVITÉ D'UNE ENTREPRISE**

- Êtes-vous préoccupé par des questions comme:
  - Comment améliorer la qualité de nos produits ?
  - Comment réduire l'absentéisme ?
  - Nos méthodes de gestion et de contrôle sont-elles à point ?
  - Notre gamme de produits est-elle adéquate ?
  - Un plan de marketing accroîtrait-il l'efficacité de notre effort de vente ?
  - Comment peut-on établir un bon système de contrôle et de mesure de la productivité ?

SI OUI, remettez à jour vos connaissances et venez effectuer le diagnostic des fonctions production et marketing de votre entreprise. Vous dégagerez vous-mêmes un portrait global des forces et des faiblesses de votre organisation sous l'angle de la production et du marketing.

**3 JOURS INTENSIFS CONÇUS SPÉCIALEMENT POUR VOUS LES 22, 23, et 24 MAI 1984 INSCRIPTION LIMITÉE**

**ANIMATEURS:**

- Jacques C. Martin  
professeur au département de génie industriel, École Polytechnique de Montréal
- Mathieu Lamarche, ing.

Plus de 35 années d'expérience en productivité au service de l'industrie manufacturière.

Co-fondateurs de Productivité Plus Inc.

Co-animateurs de sessions sur la productivité auprès de membres du Centre des Dirigeants d'Entreprises et du Groupement Québécois d'Entreprises.

Pour vous inscrire: communiquez avec  
**Centre de cours intensifs**  
École Polytechnique de Montréal  
Case Postale 6079, Succursale A  
Montréal (Québec)  
H3C 3A7  
Tél.: (514) 344-4252

**SÉMINAIRE PAROLE & PERSONNALITÉ**

«Devenez un chef»  
Ce cours vous aidera à:

- penser debout devant un groupe
- présenter et remercier un orateur
- développer le sens de l'humour
- affirmer vos idées
- exprimer vos sentiments
- lire un rapport efficacement
- extérioriser vos intuitions
- diriger une réunion
- influencer les gens
- contrôler une entrevue
- développer votre voix
- prononcer une causerie
- être meilleur professeur
- gagner une élection
- animer une association
- usage de la T.V. en circuit fermé
- discours préparés
- exercices d'interprétation
- improvisation

**3 jours intensifs**

**Mai: 11 - 12 et 13  
Juin: 15 - 16 et 17**

De 9h. à 18h.

au 5277 Ave. du Parc, Montréal

**LE PRIX:**

360\$ par personne (déductible du revenu imposable) (incluant attestation officielle)

Droit de démission avec remboursement

Réservation requise: 277-2117

Ne vous demandez pas si vous avez le temps et les moyens de participer à ce cours, demandez-vous si vous avez le temps et les moyens de vous en passer.

**GROUPES SPÉCIAUX SUR DEMANDE**



L'INSTITUT

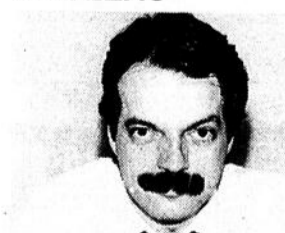
**Jean-Guy LEBOEUF,**

au service de la PME depuis 30 ans.



Animateur  
Auteur du livre  
«Arrêtez d'avoir peur,  
et croyez au succès!»

**RENÉ ROULEAU**



René Rouleau est représentant chez Dean Witter Reynolds à Montréal.

■ Nette amélioration des résultats de Massey-Ferguson Ltd (Tor-4,40\$) au cours du dernier exercice malgré un marché qui est encore défavorable.

Le fabricant de machineries agricoles et industrielles a pu réduire ses pertes à 68,0 M\$US pour l'année terminée le 31 janvier 1984, comparativement à un déficit de 413,2 M\$US pour la période comparable précédente. La perte par action n'a été que de 0,93\$US, par rapport à 8,95\$US en 1982-83. Les ventes annuelles diminuaient entretemps de 25%.

Les résultats pour le dernier trimestre sont également encourageants pour la société torontoise. Les ventes ont alors enregistré une augmentation de 16% par rapport au même trimestre de l'année précédente. La perte a ainsi été réduite de 94,4 M\$US à 26,9 M\$US.

L'amélioration des résultats résulte d'une diminu-

## Nette amélioration pour Massey-Ferguson

tion de 83,0% à 81,5% du coût des biens vendus par rapport au prix de vente, d'une baisse de 52% des dépenses d'intérêt et d'une réduction de 16,8% à 14,2% des frais généraux par rapport aux ventes.

### Distilleries Corby

■ La baisse du volume des expéditions des produits de la compagnie au Canada et à l'étranger a résulté en une diminution de 18% du bénéfice net des Distilleries Corby Itée (Mtl-35,00\$) pour les six mois terminés le 29 février 1984, comparative-ment à la même période l'année précédente.

Le bénéfice net consolidé a été de 3,7 M\$ ou 1,63\$ l'action, par rapport à 4,5 M\$ ou 1,99\$ par action l'an dernier. Le montant des ventes a diminué de 11% entre-temps, passant de 29,9 M\$ à 26,5 M\$.

Le bénéfice de source canadienne a baissé de 14%. Une partie de cette réduction est attribuée au fait que certaines sociétés des alcools ont, au cours du mois d'août 1983, commandé au-delà de leurs besoins normaux en prévision de l'augmentation des droits d'accise fédérale survenue en septembre.

Le bénéfice de sources étrangères, qui représente 35% du total, a diminué de 23%. Cette baisse résulte en grande partie de

la réduction des expéditions en vrac de la filiale écossaise ainsi que de la dévaluation de la livre sterling.

### Monenco

■ Monenco Itée (Mtl-10,38\$) a coupé de près de la moitié son dividende trimestriel, qui est passé de 0,225\$ à 0,125\$, en raison d'une baisse considérable de ses revenus au cours du dernier exercice.

La société canadienne de génie-conseil a déclaré une perte de 4,5 M\$ ou 1,53\$ par action pour 1983, comparativement à un bénéfice de 5,1 M\$ ou 1,75\$ par action l'année précédente.

### RÉSULTATS FINANCIERS

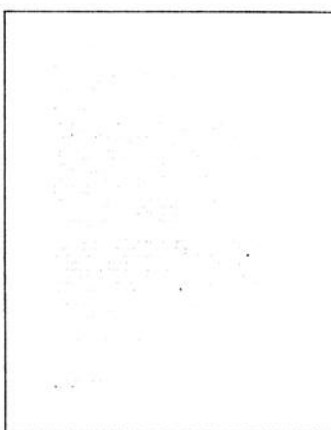
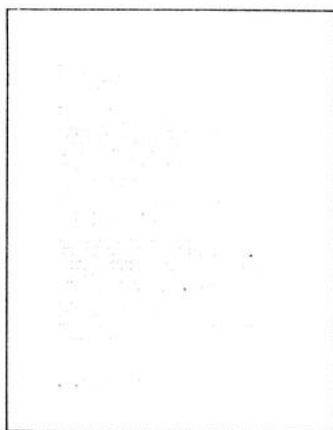
Compagnies	Pé-riode	Profit par action (\$)		Revenus bruts (000\$)	
		Plus récent	L'an dernier	Plus récent	L'an dernier
AGF Management	3 m.	0,28	0,27	3 416	3 383
Barrick Res.	12 m.	(0,04)	(0,04)	1 952	161
Bonanza Res.	12 m.	0,13	0,06	19 913	9 171
CCL Industries	12 m.	1,55	0,52	420 487	157 855
Calais Res.	12 m.	0,02	0,05	1 966	1 261
Canadian Western	12 m.	4,95	6,32	464 209	459 898
Consoltex Canada	12 m.	1,23	(1,90)	123 001	107 578
Empire Co. Ltd	9 m.	0,85	0,50	5 554	3 554
North Cdn Oils	12 m.	2,81	2,07	46 741	31 394
Melcor Develop.	12 m.	0,01	(0,15)	55 252	54 606
Tru-wall Group	9 m.	1,42	2,01	8 305	7 866
White Pass	12 m.	0,62	(0,18)	91 981	81 018

Cette baisse de rentabilité résulte d'une diminution de 35% du volume d'affaires et de la fermeture d'exploitations déficitaires aux États-Unis. La société s'est aussi départie à perte de participations qu'elle possédait dans l'industrie des pâtes et papier.



## S E R V I C E · D E · C O U R R I E R · T . T .

# L'une de ces lettres coûte 75% de moins.



vous pouvez transmettre de longues communications écrites tout en déboursant 50% de moins que si vous utilisiez l'interurbain automatique, même pour une lettre de trois pages.

Si vous utilisez un appareil de traitement de texte Micom 2001E, un AES Superplus ou un C-20, vous pouvez opter pour le service de Courrier T.T. immédiatement.

Le Courrier T.T. vous

Les deux lettres ci-dessus sont identiques. En quelques secondes, d'un appareil de traitement de texte communicant à un autre, elles ont traversé le Canada.

Celle de gauche coûte 1,05\$ par l'interurbain automatique. Celle de droite coûte 23¢. Elle a été confiée au service de Courrier T.T. du CNCP.

Elles ne diffèrent que par leur coût. Soit 75% d'écart.

Le Courrier T.T. est un service d'appareils de traitement de texte communicants du CNCP. Sa vitesse de transmission est de 1 200 mots/min. Que la communication écrite soit une lettre d'une page ou une rame de 516 pages, elle a la même qualité que la lettre classique.

Parce qu'il est si économique d'emploi,

reliera à un million et demi d'entreprises dans le monde entier, déjà abonnées au service Tèlex.

Le Courrier T.T. expédiera vos lettres Telex à n'importe qui en Amérique du Nord.

En d'autres mots, il vous donne la possibilité de réaliser de substantielles économies sur la transmission de vos communications écrites si vous le comparez aux services d'appareils de traitement de texte communicants qui utilisent l'interurbain automatique.

En fait, aucun autre service du genre en service au Canada ne vous offre autant pour si peu.

Seul le service de Courrier T.T. du CNCP le peut.

### Télécommunications

# CNCP

Messieurs: je désire moi aussi réaliser des économies de 75%!

Si vous désirez des renseignements, communiquez avec le bureau des ventes du CNCP le plus près, ou expédiez ce coupon aux Télécommunications CNCP, Service RH, West Tower, 3300 Bloor St. West, Toronto, Ontario MBX 2W9.

NOM \_\_\_\_\_  
TITRE \_\_\_\_\_  
ENTREPRISE \_\_\_\_\_  
ADRESSE \_\_\_\_\_  
PROVINCE \_\_\_\_\_ CODE POSTAL \_\_\_\_\_  
TÉLÉPHONE \_\_\_\_\_ LA-2

■ La nouvelle Charte fédérale des droits et libertés est appelée à jouer un rôle de tout premier ordre dans les relations État-citoyen. Qu'en sera-t-il dans le domaine de la fiscalité où l'État jouit de droits et privilèges exorbitants du droit commun?

Depuis son entrée en vigueur en avril 1982, la nouvelle Charte a donné lieu en matière fiscale à plusieurs décisions des tribunaux (par ex.: **R. v. Rolbin, Darbshire v. La Reine, McLeod v. ministre du Revenu national, Kruger Inc. v. ministre du Revenu national, New Garden Restaurant and Tavern Ltd. v. ministre du**

**Revenu national et Butler Manufacturing Co. (Canada) Ltd. v. ministre du Revenu national.**)

Ces décisions portent sur les pouvoirs des autorités fiscales dans le domaine de la collection, des enquêtes, des perquisitions, des saisies et des procédures criminelles. De ces six décisions, seulement deux ont été favorables au contribuable.

Dans **Kruger Inc. v. ministre du Revenu national**, la Cour fédérale a jugé qu'une autorisation émise par un juge de la Cour supérieure du Québec en vertu du paragraphe 231(4) de la Loi de l'impôt sur le revenu permettant au ministre du Revenu national d'effectuer une perquisition chez un contribuable en rapport avec "toute infrac-

tion" à la Loi commise par ce contribuable, allait à l'encontre de l'article 8 de la Charte qui prévoit que "chacun a droit à la protection contre les fouilles, les perquisitions ou les saisies abusives".

Dans **Butler Manufacturing Co. (Canada) Ltd.**, la Cour suprême de l'Ontario a statué qu'une ordonnance émise ex parte en vertu du même para-

graphe 231(4) dans le but de permettre aux autorités fiscales d'effectuer une perquisition et de procéder à une saisie de documents était également incompatible avec l'article 8 de la Charte.

#### La collection

S'il est un domaine où les pouvoirs accordés au fisc sont exorbitants du droit commun, c'est bien celui de la collection. Dans la cause **McLeod**, il s'agit d'un contribuable qui, à la suite de la réception d'avis de cotisation du ministre du Revenu national, avait choisi de loger une opposition et de ne pas acquitter les montants qui lui étaient réclamés. Ce contribuable s'est adressé à la Cour fédérale dans le but de stopper des procédures en exécution entreprises contre lui par le ministère avant même que son opposition n'ait été étudiée.

On sait qu'en vertu de la Loi sur les impôts (Québec), un contribuable qui se voit cotiser par le fisc doit payer les montants qui lui sont réclamés dans les trente jours, sans quoi des procédures en exécution pourront être entreprises contre lui, et ce, même si ce contribuable choisit de s'opposer à la cotisation qu'il a reçue. (Une modification annon-

cée au budget fédéral du 15 février dernier prévoit toutefois que pour tout impôt faisant l'objet d'un litige et payable à une date quelconque après le 15 février 1984, un contribuable peut fournir pour en assurer le paiement des garanties que le ministre du Revenu national juge satisfaisantes. Cette possibilité existait déjà au niveau provincial.)

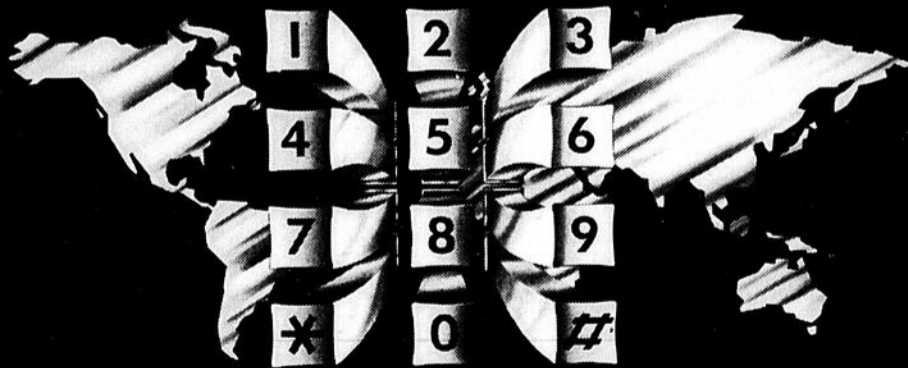
Invoquant l'article 8 de la Charte, le contribuable a tenté de faire valoir que les dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu permettant l'exécution immédiate allaient à l'encontre de la Charte et devaient donc être écartées.

Rendant jugement au nom de la Cour fédérale, M. le juge **J.E. Dubé** a, dans un premier temps, rappelé que la Loi de l'impôt sur le revenu permet l'exécution immédiate même s'il y a appel et que nos tribunaux ont toujours reconnu ce principe.

Puis, se penchant sur le mérite même du pourvoi dont il était saisi, il a souligné le fait que le contribuable n'avait pas été en mesure de produire de jurisprudence au soutien de ses prétentions. Il a cru nécessaire d'ajouter que l'on doit s'attendre à ce

# LE MONDE DES AFFAIRES À PORTÉE DE LA MAIN

Quand vient le temps de traiter des affaires outre-mer, les mots rapidité, facilité et commodité se résument en un seul : l'interurbain. Découvrez tout un monde à portée de la main. En terme d'efficacité, rien ne vaut le téléphone. Franchissez mer et monde en quelques secondes. Avec l'interurbain automatique (sans l'assistance du téléphoniste) vous profitez du tarif spécial "minute". À titre d'exemple, un appel en France ne coûte que 2 \$ la minute\*\*. Établissez des contacts solides. Suivez de près vos commandes et vos envois. Apportez des solutions immédiates à vos problèmes et personnalisez vos relations avec vos clients et fournisseurs. Vous pourrez accomplir davantage avec plus d'efficacité. L'interurbain outre-mer, c'est tout un monde à portée de la main.



## LE TOUR DU MONDE SUR LE BOUT DES DOIGTS.

Composez sans frais le 1 800 361-3050 (112 800 361-3050 en Colombie-Britannique) pour obtenir un exemplaire gratuit de la brochure **Guide de l'utilisateur-Appels internationaux**.

\* Ces tarifs ne s'appliquent qu'aux pays accessibles par voie automatique. Si ce service n'est pas encore en vigueur d'où vous appelez, le téléphoniste acheminera votre appel de numéro à numéro au même tarif réduit.

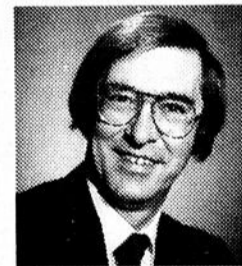
\*\* Du lundi au vendredi, entre 5 h et 17 h.

Teleglobe  
Canada

Telecom Canada

## RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & CIE

Conseillers en administration



M. YVON CYRENNE

M. Serge Saucier, président et chef de la direction de Raymond, Chabot, Martin, Paré, a le plaisir d'annoncer, en son nom et au nom de ses associés, la nomination de M. Yvon Cyrenne au poste d'associé responsable de la consultation en matière de taxes à la consommation et des douanes.

Avant cette nomination, M. Yvon Cyrenne était associé dans ce domaine, au sein d'un des plus importants bureaux canadiens de comptables agréés et de conseillers en administration.

M. Yvon Cyrenne apporte au cabinet plus de quinze années d'expérience diversifiée dans le domaine complexe des taxes à la consommation et des douanes. Il a agi, entre autres, comme témoin expert devant les tribunaux, le Comité des finances de la Chambre des communes, le Comité des finances du Sénat et comme conférencier pour l'Association québécoise de planification successorale, l'Institut canadien des comptables agréés ainsi qu'à l'Association canadienne d'études fiscales.

De plus, M. Cyrenne a été, au cours des trois dernières années, co-éditeur de la publication fiscale CCH "fiscalité québécoise".

L'expérience et la compétence de M. Cyrenne est un atout de plus pour la nombreuse clientèle de Raymond, Chabot, Martin, Paré.

que le ministère du Revenu n'entreprenne pas de procédures en exécution inutiles ou comportant un caractère malicieux. Il a en

conséquence rejeté la demande du contribuable. En toute déférence, cette décision est plutôt décevante. Il aurait été

souhaitable que la Cour prenne un peu plus de recul et se demande si, in abstracto, quelle que soit l'identité du créancier, il

n'est pas déraisonnable et abusif qu'un créancier puisse lui-même se faire justice et déposséder un débiteur de ses biens,

avant même que ce dernier n'ait pu être entendu par une cour de justice. C'était là à notre avis la véritable question en jeu.

**ROBERT RIVARD**

LL.L., M. Fisc., c.a.  
Ogilvy, Renault

**Radio Shack** CENTRES D'ORDINATEURS  
pour votre soutien total

## Des prix sans précédent pour "systèmes-solution"

Venez aujourd'hui chez Radio Shack pour découvrir un grand choix de systèmes informatiques pour le bureau et la maison, à des prix exceptionnels. Nous avons un "système-solution" qui répond à vos besoins d'application.

LA RECLAME DE SYSTEMES EXPIRE LE 28 AVRIL 1984

### Mémoire monumentale

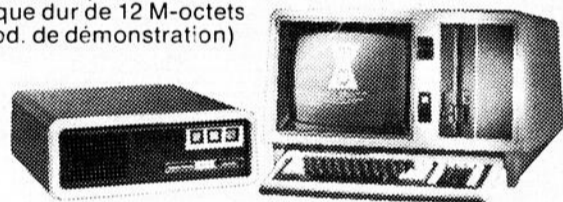
TOTAL DES PRIX COURANTS

~~10,098.00~~

**7900<sup>00</sup>**

rabais \$2198

Combinez le puissant Modèle 16B à 1 disque à la mémoire d'un disque dur de 12 M-octets (mod. de démonstration)



### Modèle de début à cassette

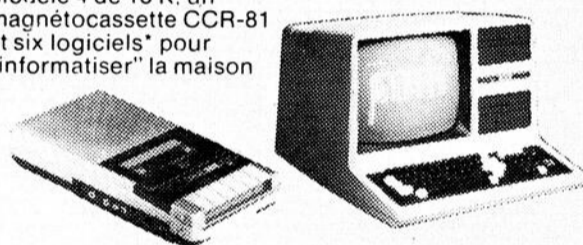
TOTAL DES PRIX COURANTS

~~1594.65~~

**1099<sup>00</sup>**

rabais \$495

Modèle 4 de 16 K, un magnétocassette CCR-81 et six logiciels\* pour "informatiser" la maison



\*Trendex, Bedlam, Space Warp, Paddle Pinball, Raika Tu, Eliza

### Modèle portable pour gestion

TOTAL DES PRIX COURANTS

~~4357.65~~

**3700<sup>00</sup>**

rabais \$657

Le Modèle 4P portable: de bureau qui se passe d'un bureau. Avec imprimante DWP-210 et 6 programmes\*



\*Script word processing, Project Manager, Personal Manager, Time Manager, Zork, Xenos.

### Traitement de texte

TOTAL DES PRIX COURANTS

~~8003.45~~

**5999<sup>00</sup>**

rabais \$2004

Correspondance simplifiée avec le Mod. 12 à 2 unités, imprimante à marguerite II et traitement de texte



Les systèmes avec imprimante comprennent le câble d'imprimante

### Calcul de tableaux financiers

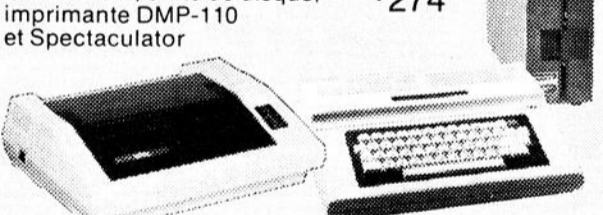
TOTAL DES PRIX COURANTS

~~1473.90~~

**1199<sup>00</sup>**

rabais \$274

Ordinateur couleur à BASIC étendu 16 K, unité de disque, imprimante DMP-110 et Spectaculator



### Comptabilité de bureau

TOTAL DES PRIX COURANTS

~~5507.80~~

**4500<sup>00</sup>**

rabais \$1007

Comprend Modèle 4 à 2 disques, DMP-500 et logiciels\* de comptabilité



\*Grand livre, comptes clients et comptes fournisseurs

## Choisissez le meilleur micro-ordinateur MS-DOS spécialement prévu pour l'informatique à la maison

2 disques/256 K  
**TANDY 2000**

Un ordinateur d'avant-garde avec graphiques en couleur. Comprend DMP-200, écran couleur et ces logiciels: Home Accountant Plus, Videotex Plus, Planetfall et The Witness.



prix du système  
**7859<sup>75</sup>**

## Séminaires gratuits sur systèmes

Découvrez l'utilité d'un système informatique Radio Shack pour votre entreprise et vous-même. Participez à nos séminaires gratuits dans un centre de micro-ordinateurs Radio Shack.

Familiarisez-vous avec le traitement de texte, l'analyse des tableaux financiers, la gestion des bases de données et l'informatique "portative" avec le Modèle 100. Nos spécialistes vous apprendront à utiliser ces applications pour apporter une solution à votre situation. Réservez vite votre place.

# Radio Shack

Les marques déposées sont la propriété de Tandy Corp., Radio Shack, Division, Électroniques Tandy Limitée en est un usager inscrit

■ Le grossiste en alimentation **Aligro inc.** s'apprête à émettre près de 700 000 actions ordinaires au prix de 5\$ chacune environ. L'entreprise, dont le siège social est à Thetford-Mines et qui fait surtout affaire dans l'est de la province, lèvera ainsi près de 3,5 millions \$ d'argent frais.

"Les actions sont admissibles au REA et accorderont à leur détenteur une déduction fiscale égale à 150% de leur prix à l'émission", a précisé aux AFFAIRES M. Raymond Désormeaux, président et chef des opérations de **McNeil, Mantha Inc.** McNeil est le gérant de l'émission.

L'émission aura pour effet de diluer de 20% environ la mainmise de la compagnie. La famille **Grenier** de Thetford-Mines et quelques cadres

## 3,5 M\$ d'actions ordinaires admissibles au REA

# Aligro deviendra publique

de la firme possèdent actuellement 85% des actions d'Aligro inc.

Thetford-Mines, la région de l'amiante, la Beauce, les Cantons de l'Est, la Côte-Nord, le Saguenay, le Lac-Saint-Jean, la région de Québec et une partie de la Gaspésie et de la Vallée de Matapédia sont les principales régions où Aligro a su s'affirmer.

### Plus de 100 M\$ de ventes

Aligro a réalisé des ventes supérieures à 100 M\$ pour l'exercice terminé le 30 mars 1984. Cinq ans plus tôt, les ventes de l'entreprise ne totalisaient que



23 M\$.

La période du 31 mars 1979 au 26 mars 1982 fut marquée par une faible rentabilité, le bénéfice annuel net moyen s'élevant à 213 000\$. Depuis, Aligro a accru considérablement sa rentabilité. Pour l'exercice terminé le 1er avril 1983, le bénéfice net de l'entreprise a été de 951 000\$. Pour la période de neuf mois terminée le 29 décembre 1983, Aligro a réalisé un profit net de 1 743 000\$, ce qui laisse

présager un bénéfice net de près de 2 millions \$ pour l'exercice entier qui s'est terminé le 31 mars dernier. Au 29 décembre 1983, le fonds de roulement et les bénéfices non répartis totalisaient respectivement 2 180 000\$ et 4 millions \$.

Les actifs de l'entreprise se chiffraient au 29 décembre 1983 à 22 227 000\$, la dette à long terme et l'avoir des actionnaires respectivement 4 311 000\$ et 5 629 000\$ à cette date.

Le produit de la présente émission servira à réduire la dette à court et long terme et à financer l'agrandissement et la modernisation de magasins et entre-

pôts de certaines des filiales.

Aligro possède quatre centres de distribution à Thetford-Mines, Alma, Matane et Beauceville. A ces entrepôts, se greffent six supermarchés libre service où seuls les marchands en alimentation peuvent s'approvisionner. Aligro dessert ainsi 1 200 clients en moyenne par jour.

95% des ventes d'Aligro sont faites à plus de 1 000 marchands indépendants de l'alimentation. La plupart de ces marchands exploitent leur entreprise sous l'une ou l'autre des bannières **Servi-Mart, Servi-Pro, Servi-Plus,**

**Servi-Express** et de trois autres bannières exclusives à Aligro, soit **Action-Plus, Dynamique** et **SerTard**.

Les activités de grossiste d'Aligro se font par l'entremise des filiales **Aligro Division Alma inc., Aligro Matane inc. et Ali-fruits inc.** Cette dernière filiale agit comme grossiste en fruits et légumes et produits surgelés.

Aligro inc. s'assure également d'une présence dans la vente au détail via une filiale, **Alicheoix-Grenier inc.** Cette filiale compte deux magasins d'alimentation à Thetford-Mines, un à Princeville et un autre à Vallée-Jonction. Pour l'exercice terminé le 1er avril 1983, les ventes de cette filiale se chiffraient à 6 385 000\$.

Aligro distribue également en gros du tabac et des cigarettes.

## Louvem émettra entre 12 et 15 M\$ de titres

■ La **Société minière Louvem** se prépare à émettre entre 12 à 15 millions \$ de titres pour financer le coût d'exploitation de sa propriété de **Pascal-Nord** dont la mine est fermée depuis le début de la deuxième guerre mondiale et pour entreprendre l'exploitation du gisement aurifère de sa propriété **Chimo**.

La filiale de **Soquem** émettra ainsi, à part égale, pour environ 4 à 5 millions \$ d'actions accréditatives et des actions privilégiées convertibles et des

obligations convertibles pour des montants identiques. Le rendement des actions privilégiées et des obligations fluctuera avec le prix de l'or.

C'est ce qu'a annoncé aux AFFAIRES le président de Louvem, **M. Laurent Ferland**.

Pour soulever l'intérêt des investisseurs désirant spéculer sur l'or, le dividende trimestriel des actions privilégiées et l'intérêt semi-annuel des obligations varieront avec le prix de l'or. Tout changement du cours de l'or par

rapport à un prix de base de 400 \$US l'once se reflétera proportionnellement dans le rendement des actions privilégiées et des obligations. On parle d'une valeur au pair de 5 \$ pour l'action privilégiée convertible et de 100 \$ pour l'obligation convertible.

Les actions accréditatives seront émises sous la forme de reçus de dépôt de 500 \$ chacun. Un reçu de dépôt donnera droit d'acquérir 100 actions ordinaires de Louvem au prix unitaire de 5 \$. Ces actions accorderont à leur déten-

teur une déduction fiscale de 133% (au fédéral) et de 166% (au Québec) du prix de l'émission.

"C'est en août prochain que la mine Chimo entrera en production. Cette mine est rentable aussitôt que le cours de l'or dépasse les 275 \$US", a précisé M. Ferland.

Le président de Louvem projette un bénéfice net de 350 000 \$ à 400 000 \$ tiré directement de l'exploitation de Chimo pour la période d'août 1984 à la fin de mars 1985, date à laquelle se termine l'exer-

cice financier de la firme.

"Les dépenses d'amortissement seront anormalement élevées pour cette période et viendront conséquemment réduire le profit net. Pour l'exercice débutant en avril 1985, le poids de ces dépenses sera allégé, si bien que le bénéfice net pour l'année provenant de l'exploitation de Chimo devrait atteindre, au minimum, 3,5 millions \$", a affirmé le président de Louvem.

Pascal-Nord est la prochaine mine qui entrera

en production; cela devrait se produire en septembre 1985, selon l'échéancier prévu. Les dernières analyses datant de l'avant-guerre ont indiqué des réserves de 600 000 à 1 000 000 de tonnes de minerai affichant une teneur d'or de 0,28 once par tonne non diluée.

Le gérant de l'émission est le courtier montréalais **McNeil, Mantha**.

**CLAUDE  
CHIASSON**

7<sup>e</sup> édition annuelle  
maintenant disponible

# Le Répertoire des produits fabriqués au Québec 1984

Le guide d'achat  
de la Relance au Québec

**BON DE COMMANDE**

Nous désirons recevoir \_\_\_\_\_ exemplaire(s) du **Répertoire des produits fabriqués au Québec-1984**  
Prix 40 \$\* chacun.  
Pour une commande de 10 exemplaires ou plus, prix unitaire: 25 \$\*

\* Payable à l'avance par cheque ou mandat au nom du **Centre de recherche industrielle du Québec**. Veuillez noter que le prix inclut les frais d'expédition.

Nom \_\_\_\_\_

Entreprise \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_

Poster à: Centre de recherche industrielle du Québec  
Banque d'information industrielle  
333, rue Franquet, C.P. 9038  
Sainte-Foy, QC  
G1V 4C7

**CRIQ** CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

## NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

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

### Systemhouse redevient rentable

#### LES GAGNANTS

**Systemhouse A: + 0,20\$ à 1,37\$**

Après avoir essuyé des pertes depuis le premier trimestre 1982, la compagnie a finalement réalisé un profit en février 1984.

**Bomac A: + 4,00\$ à 17,88\$**

Les dirigeants de **Bomac Batten Ltd.** de Toronto tenteront d'obtenir le consentement des actionnaires pour procéder au fractionnement de 3 pour 1 des actions ordinaires classe A en circulation de Bomac.

**Unicorp A: + 1,00\$ à 7,00\$**

**Unicorp Canada Corp.** de Toronto et sa filiale américaine **Unicorp American Corp.** ont augmenté leur participation conjointe dans **Amrep Corp.** de New York; celle-ci est passée de 19% à 20,1% du total des actions ordinaires en circulation d'Amrep.

**Mark Spencer: + 1,63\$ à 15,38\$**

La firme vient de déclarer un dividende semi-annuel de 0,20\$ l'action en plus du dividende spécial de 0,15\$ l'action, le tout payable le 4 mai prochain. Auparavant, la compagnie payait un dividende semi-annuel de 0,10\$ l'action.

**Mother's Restaurant Ltd.: + 0,63\$ à 6,63\$**

Cette chaîne de restauration rapide de Burlington en Ontario a réalisé au cours du trimestre terminé au début de janvier 1984 un bénéfice net de 260 000\$ ou 0,52\$ l'action. Cette chaîne, issue de la fusion en octobre 1982 de 42 restaurants, vient en un seul trimestre de réaliser 80% du profit net déclaré pour l'exercice financier précédent au complet, terminé le 4 octobre 1983. Le fonds de roulement provenant de l'exploitation était de 880 000\$ à la fin du premier trimestre de l'exercice en cours, en hausse de 38% sur celui du trimestre correspondant un an plus tôt.

**TIE/Telecommunications: + 1,13\$ à 12,50\$**

Les dirigeants de l'entreprise s'attendent à une croissance continue des ventes et bénéfices pour 1984. **M. David Howard**, président de TIE, a signalé que la production du commutateur privé Mercury était déjà amorcée. Trois commutateurs Mercury sont déjà installés chez des firmes québécoises. La compagnie s'attaquera dès cette année au marché européen.

**Husky Oil: + 0,75\$ à 11,38\$**

**Husky Oil** vient de vendre sa filiale américaine à **Marathon Oil**. **M. R. Blair**, président du conseil d'Husky, évalue l'apport de cette vente d'actifs à 700 millions \$. Marathon paiera 505 millions \$US pour la totalité des actions ordinaires en circulation d'Husky Oil Corp., de Denver, Colorado. Marathon prendra également la charge de la dette à long terme d'Husky Oil Corp, qui s'élève à 200 millions \$US.

**Canadian North West: + 2,50\$ à 34,50\$**

**Imperial Oil: + 2,13\$ à 38,13\$**

**Murphy: + 1,13\$ à 23,63\$**

**Numac: + 1,00\$ à 15,50\$**

Une rumeur veut que le gouvernement albertain revise à la baisse les royalties perçues sur le pétrole extrait de son territoire.

**Oshawa A: + 1,75\$ à 37,00\$**

La compagnie a annoncé qu'elle majorait son dividende trimestriel pour le porter de 0,18\$ à 0,21\$ l'action.

#### LES PERDANTS

**Monenco: - 1,50\$ à 10,38\$**

La compagnie a réduit sensiblement son dividende trimestriel le faisant passer de 22,5 cents à 12,5 cents l'action. Cette réduction devient effective pour le prochain dividende trimestriel payable le 30 mai 1984.

**Mitel: - 1,25\$ à 10,15\$**

La vente d'actions de Mitel par des cadres de la compagnie explique cette baisse de titre.

## I.U, VU, ENTENDU...

■ **Les Ressources Yorbeau**, née de la fusion de **Yorbeau Mines** et des **Ressources Redford**, envisage un financement de 5 millions \$ par la vente de 1 000 unités à 5\$ chacune. Ces unités comprennent des reçus de dépôts, des actions de la compagnie et des bons de souscription. Yorbeau, qui est une filiale de **Campbell Resources**, envisage 4 millions \$ de dépenses d'exploration en 1984. Yorbeau est associée à **Lynx Canada** dans la propriété du canton Bousquet où l'on vient de trouver une intersection de 65 pieds à 0,12 once d'or au niveau de 2 000 pieds de profondeur. La propriété recèle aussi 330 000

## Financement de 5 M\$ pour Yorbeau

tonnes à 0,23 once d'or au niveau 700 pieds. Yorbeau a un intérêt de 15,67% dans la mine **Gwillim** près de Chibougamau et possède 24,5% des propriétés de **Canadian Astoria Mines** et **Wright-Rouyn**; 652 000 tonnes de minerai à 0,11 au niveau 600 pieds ont été mis à jour sur cette dernière propriété.

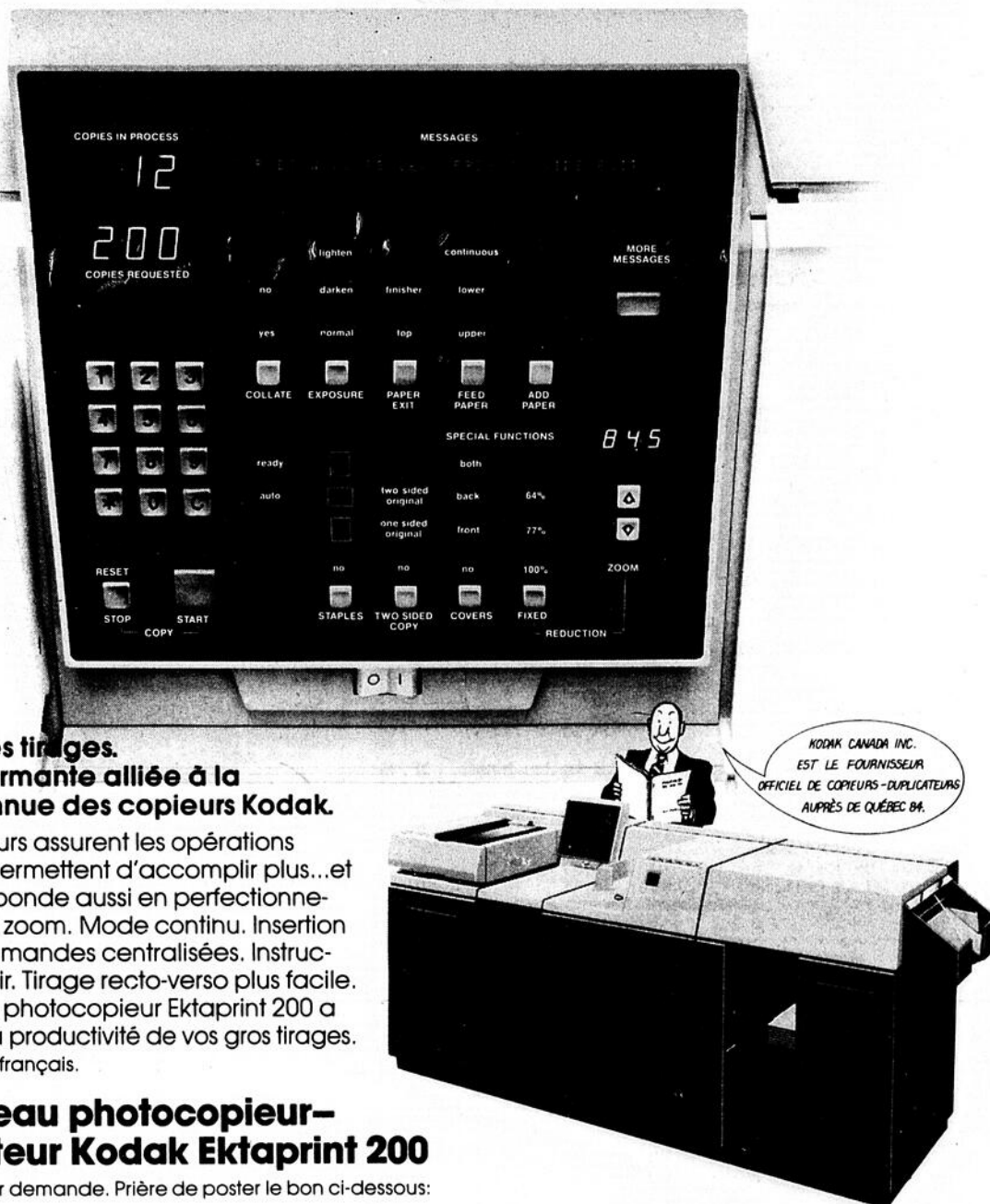
\*\*\*

■ **Teck Corp.** entreprendra bientôt le

forage de deux trous de 6 500 pieds chacun sur la propriété d'**Interlake Development** (Vanc. 3,65) dans le camp **Hemlo**, même si les résultats des deux premiers trous ont déçu. Le trou No 1 qui a été foré à 8 000 pieds n'a rien donné et le trou No 2 a montré 3,3 pieds à une teneur de 0,093 once la tonne et une autre intersection de 14 pieds à 0,17 once la tonne entre 5 459

et 5 600 pieds sous terre. Le forage No 3 sera fait à 200 pieds au nord et 1 000 pieds à l'est du trou No 2 et en direction de la propriété de **Lac Minerals**, qui, selon certaines rumeurs, vient de rencontrer l'une des meilleures intersections du camp Hemlo, juste à proximité de la frontière de sa propriété avec celle d'**Interlake**. **Teck** et **Noranda** consacreront un million \$ au forage des deux prochains trous.

## Kodak présente le programmable copieur-duplicateur



**Programmation des tirages. Électronique performante alliée à la technologie reconnue des copieurs Kodak.**

De puissants ordinateurs assurent les opérations multi-étapes et vous permettent d'accomplir plus... et plus vite! L'appareil abonde aussi en perfectionnements—Réduction par zoom. Mode continu. Insertion des couvertures. Commandes centralisées. Instructions en langage\* clair. Tirage recto-verso plus facile. Contrôleur intégré. Le photocopieur Ektaprint 200 a tout pour augmenter la productivité de vos gros tirages.

\*Au choix, en anglais ou en français.

**Kodak Le nouveau photocopieur-duplicateur Kodak Ektaprint 200**

Détails et démonstration sur demande. Prière de poster le bon ci-dessous:

Veuillez nous envoyer l'information sur le photocopieur-duplicateur Ektaprint 200

Veuillez nous en faire la démonstration

Nom \_\_\_\_\_ Fonction \_\_\_\_\_

Compagnie \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_

Province \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_

Poster à: Kodak Canada Inc.  
Service de la publicité  
3500 ouest, avenue Eglinton  
Toronto, Ontario  
M6M 1V3



# TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 3 avril 1984 (Ces taux sont sujets à changement)

DÉPÔTS	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Comm.	Banque de Mtl	Banque Mercantile	B.N.E.	B.N.C.	Banque Royale	Banque T.D.	Soc. Ent. Econ.	C. Pop. Fé. de Mtl.	Desj. Fé. de Qué.	Fed. Caisse Établ.	Canada Trust	Crédit Foncier	Trust Central	Fiducie Can. Italienne	Fiducie du Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Guaranty Trust	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Mtl Trust	Mor-guard	Trust Eaton/Baie	Trust First City	Trust Général	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie	
Ép. stable	7	7 1/4	6 3/4	6 3/4	—	7 1/4	—	7 1/4	7 1/4	7 1/4	6 3/4	7 1/4	—	7 1/4	—	—	6	—	7	6 3/4	6	6 3/4	—	6 3/4	—	—	—	—	—	—	
Int. quot.	6 1/2	6 1/2	6	6	—	6 1/2	—	6 1/2	6 1/2	—	6	6 1/2	5	6 3/4	—	—	—	—	6 3/4	6 1/4	6 3/4	6 3/4	—	6	—	—	—	—	—	—	
Dép. à terme:																															
Minimum 5 000\$																														min. 2000\$	
30 - 59 j.	8 1/4	7 1/2	7 1/2	7 1/4	8 1/2	7 1/2	7 1/2	7 1/2	7 1/2	—	7 1/4 G	8 1/4	8	8 1/2	8 3/4	8 1/2	8 1/4	8 1/2	9	8 1/2	9 1/4	8 1/2	8 1/2	9	9	9	8 1/2	8 1/2	8 3/4		
60 - 89 j.	8 1/2	7 1/2	7 1/2	7 1/4	8 3/4	7 1/2	7 1/2	7 1/2	7 1/2	—	7 1/4 G	8 1/4	8	8 3/4	8 7/8	8 3/4	8 1/4	8 3/4	9	8 3/4	9 1/4	8 1/2	8 5/8	8 3/4	9 1/4	9	8 1/2	8 1/2	8 7/8		
90 - 119 j.	8 3/4	8	7 3/4	7 3/4	9	7 3/4	7 3/4	7 1/2	7 3/4	8 1/4	7 1/4 G	8 1/4	8 1/4	9	9 1/8	8 3/4	8 1/2	9 1/2	9 1/4	8 3/4	9 1/2	9	9	9 1/4	9	9 1/2	9	9 1/2	9	9	
120 - 179 j.	9	8 1/4	8 1/4	8 1/4	9 1/4	8 1/4	8 1/4	8 1/4	8 1/4	9	7 1/2 G	9	8 1/2	9 1/4	9 1/8	8 3/4	8 1/2	9 1/2	9 1/4	8 3/4	9 1/2	9	9	9 1/4	—	9 1/2	9 1/4	9 1/2	9 1/4	9	
180 - 269 j.	9	8 1/2	8 1/4	8 1/4	9 1/4	8 1/4	8 1/2	8 1/4	8 1/2	9	7 3/4 G	9 1/4	8 3/4	9 1/2	9 1/4	9 1/4	8 1/2	9 1/2	9 1/4	9	9 1/2	9 1/4	9 3/8	9 1/4	—	9 3/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2	9 1/8	
270 - 364 j.	9 1/4	8 1/2	8 1/2	8 1/2	9 1/4	8 1/2	8 3/4	8 1/2	8 1/2	9	8 C	9 1/4	8 3/4	9 1/2	9 1/2	9 1/4	8 3/4	9 1/2	9 1/2	9	9 3/4	9 1/4	9 3/8	9 1/2	—	10	9 1/2	9 3/4	9 1/4		
Dép. à terme:																															
Minimum 1 000\$																															
1 an	9 1/4	9 1/4	9	9	9 1/2	9 1/4	8 1/2	9	9	8 1/2	9 1/4	9 1/4	9 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
2 ans	9 3/4	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 3/4	9 3/4	8 3/4	9 1/2	9 1/2	9	—	8 1/4	9 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
3 ans	10 1/2	10 3/4	10 1/4	10 1/4	10 3/4	10 3/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	9 1/2	—	8 1/4	9 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
4 ans	10 3/4	10 3/4	10 1/2	10 1/2	10 3/4	10 1/2	9 1/2	10 1/2	10 1/2	—	—	8	10 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
5 ans	11	11 1/4	10 3/4	10 3/4	11 1/4	10 3/4	9 1/2	10 1/2	10 1/2	—	—	8	10 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Cert. de dépôt																															
Minimum 1 000\$																															
1 an	10 1/4	10	10	9	AF	10	10 1/4	10	10	10 1/4	—	10 1/4	10	10 1/2	10 3/8	10 1/2	9 1/2	10 1/4	10 3/8	11 1/2	10 1/4	10 1/2	10 1/2	10 1/2	10 1/2	10 1/2	10 3/8	10 1/2	10 1/2	10 1/4	
2 ans	11	10 3/4	10 3/4	9 1/2	9 3/4	10 1/2	10 1/2	10 3/4	10 1/2	10 3/4	9 3/4	10 1/2	10 1/4	11	11	11	9 3/4	10 3/4	11	11	11 1/4	10 3/4	11	11 1/4	11	11	11 1/4	11	11	10 3/4	
3 ans	11 1/2	11 3/8	11	10 1/4	10 3/4	11	11 1/4	11 1/4	11	11 1/2	10 1/2	11	10 1/4	11 1/2	11 1/2	11 1/2	10 1/2	11 3/4	11 1/4	11 1/4	12	11 1/4	11 3/4	12	11 1/2	11 3/4	11 3/4	11 3/4	11 1/2	11 1/2	
4 ans	11 3/4	—	11 1/4	10 1/2	10 3/4	11 1/4	11 1/2	11 1/2	11 1/4	11 3/4	—	11 1/4	10 1/4	11 1/2	11 3/4	11 1/2	10 3/4	11 3/4	11 3/4	11 1/2	12	11 1/2	11 3/4	12	11 1/2	12	12	11 3/4	11 3/4	11 1/2	
5 ans	12	12 1/4	12	10 3/4	11 1/4	12	12 1/4	11 1/4	12	12 1/4	—	11 1/2	11	12 1/4	12 1/4	12	11	12 1/4	12 1/4	12	12	12 1/4	12 1/2	12 1/2	12 1/4	12 1/2	12 3/4	12 1/4	12 1/4	12 1/4	
A) Intérêt versé semi-annuellement B) Minimum 500\$ C) Minimum 1 000\$ D) Minimum 3 000\$ E) 10 000\$ et plus F) 5 000\$ et plus G) Minimum 2 000\$																															
PRÊTS																															
Hyp. res.																															
1 an	—	11 1/4	11 1/4	11 1/4	—	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/2	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/2	11 3/4	11	11 1/2	11 1/2	11 1/2	11 1/2	11 1/4	11 1/4	12	—	—	—	11 1/2	11 1/2	12 1/2	
2 ans	—	12	12	12	—	11 3/4	11 3/4	12	11 3/4	12	12	11 3/4	12	12	12 1/4	12 1/4	11 1/2	12	12 1/2	12 1/4	12 1/4	12	—	—	—	—	—	12 1/4	12 1/4	12 1/2	
3 ans	—	12 1/2	12 1/2	12 1/2	—	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 3/4	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 3/4	12 3/4	12	12 3/4	13	—	13 1/2	12 1/2	12 1/2	13	—	—	—	12 3/4	12 3/4	13	
4 ans	—	—	13	13	—	13	13 1/2	13	13	13 1/2	—	—	13	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
5 ans	—	13 1/2	13 1/4	13 1/4	—	13 1/4	14	13 1/4	13 1/4	13 1/2	—	—	13 1/2	13 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Hyp. comm.																															
1 an	—	11 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	12 1/2 +	13	—	11 1/4	—	—	11 1/2	11 1/2	—	11 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
2 ans	—	12 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	—	—	12	12	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
3 ans	—	12 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12 1/2	—	—	13	12 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
5 ans	—	13 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13 1/4	—	—	13 1/2	13 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Prêts pers.	—	13 1/4	12	12 1/4	—	12	13 et	11 1/4	11 1/2	13	13 1/2	11 1/4	11 1/4	—	—	—	13 à	—	12 1/2	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
		à 16 1/4 et +	et +	et +	—	et +	et +	et +	et +	et +	à 13 1/2	14 1/4	12 1/2	—	—	—	15	—	à 13	et +	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein \*Les taux peuvent varier d'une caisse à l'autre

## Marchés monétaires

CANADA				
1. Taux d'escompte	03-04	27-03	20-03	13-03
2. Taux préférentiel	10,78	10,76	10,56	10,20
3. Bons du Trésor (3 mois)	11,50	11,50	1-11,50	11
4. Papier commercial (90j.)	10,43	10,50	10,25	10,25
5. Acceptations bancaires (90 j.)	10,60	10,65	10,45	10,45
6. Argent à demande	10,55	10,60	10,40	10,40
7. Rendement des obligations	9,75	9,75	8,50	10,25
Canada 1 juil 85 11-1/4%	11,57	11,48	11,05	10,97
Québec 1 août 85 5-1/4%	11,32	11,14	10,74	10,57
Bell Ca 15 juil 85 10-1/2%	11,32	11,31	11,30	10,98
8. Taux de change \$Can/EU comptant	0,7828	0,7814	0,7831	0,7917
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	8,50	8,50	8,50	8,50
2. Federal Funds	10,75	10	10,12	10
3. Prime rate	11,50	11,50	11,50	11
4. Bons du trésor				
13 semaines	9,67	9,76	9,65	9,24
26 semaines	9,83	9,88	9,79	9,37
5. Certificats de dépôt (90 jours)	10,20	10,35	10,05	9,75
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	10	10,30	9,75	9,50
7. Eurodollars (90 jours)	10,68	10,75	10,50	10,48



VARIATIONS DES INDICES

	2 avril	26 mars	Var.	Haut	Bas
TSE-300	2370,48	2357,02	+13,46	2611,79	1926,44
Mtl.-Comp.	403,43	401,33	+2,10	443,05	317,45
Dow Jones	1153,16	1152,95	+0,21	1287,20	1114,45

# LA BOURSE

DOLLAR ET MÉTAUX PRÉCIEUX

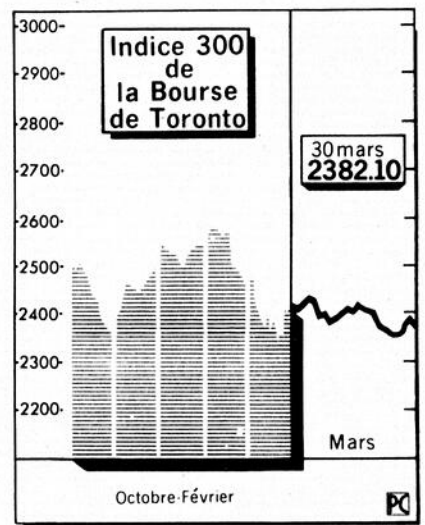
	2 avril	26 mars	Var.	Haut	Bas
SUS	78,28¢	78,14¢	+0,14	83,37¢	78,14¢
Dollar can.	387,20	387,40	-0,20	503,00	365,25
Or (Londres)	9,74	9,40	+0,34	13,82	7,90

**IDEONIC INC.**  
Des logiciels 4e génération.  
Solutions pour tous vos besoins de gestion.  
Tél.: (514) 284-1171

## LE MARCHÉ CANADIEN

### Marchés en dents de scie

Les marchés canadiens ont évolué en dents de scie au cours de la dernière semaine sans direction précise. Assez curieusement, il ne se détache pas actuellement de titre vedette du peloton général, ni même de secteur qu'on pourrait pointer du doigt comme leader de la prochaine hausse.



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a chuté de 37,73 points durant la semaine terminée le 30 mars 1984. Il a clôturé à 2 382,10.

Par contre, à la baisse, la saignée a été catastrophique du côté des titres de haute technologie. Le recul est si fort qu'on peut se demander si ce désintéressement des investisseurs n'est pas une bonne occasion pour acheter. Un titre comme Northern Telecom peut représenter une aubaine pour un investisseur patient.

Quant à Mitel, c'est un titre qu'aucun analyste ne semble capable de juger froidement. A 38\$ l'an dernier, il s'en trouvait pour en recommander l'achat comme il s'en trouve aujourd'hui pour en recommander la vente alors qu'il passe sous la barre des 10\$. La seule façon de tirer son épingle du jeu avec les actions de Mitel est tantôt d'acheter et tantôt de vendre à découvert pour profiter aussi bien des mouvements à la hausse que des replis. Investir dans Mitel, c'est avant tout spéculer, d'où l'importance de connaître les mécanismes qui vous

feront faire de l'argent aussi bien à la hausse qu'à la baisse. Malgré une hausse importante au cours des dernières semaines, les titres aurifères, Campbell Red Lake en tête, refusent de céder du terrain. Ce secteur boursier est sans doute le seul qui démontre autant de résistance face à l'incertitude

générale. Le retardataire de ce secteur est Asamera qui se transige au même niveau qu'il y a deux mois. Si l'ensemble des titres aurifères poursuivent leur remontée, il se pourrait fort bien qu'Asamera enregistre les gains les plus substantiels. La morosité des marchés ne décourage pas pour autant les initiés dont le niveau d'achat égale actuellement celui du mois d'août 1982, qui avait marqué le début d'une flambée des cours.

Les initiés, ce sont les présidents, vice-présidents ou membres du conseil d'administration de compagnies cotées en bourse. Des études ont déjà prouvé qu'un consensus d'achat chez les initiés est un signe avant-coureur d'une remontée des cours. Toutefois, avant que les cours montent, il s'écoule souvent entre trois et six mois à partir du moment où les initiés ont commencé à acheter.

Bref, dans l'immédiat, les marchés boursiers sont vulnérables; mais pour l'investisseur à long terme, c'est sans doute une bonne occasion de faire ses emplettes, comme le font les initiés actuellement.

**NORMAND LASSONDE**

## NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (souscripteurs)	Titres
Aligro Inc. (McNeil Mantha)	Actions ordinaires
McNeil Mantha Inc. (Lévesque Beaubien Inc.)	Actions ordinaires
Banque de Nouvelle-Écosse (Wood Gundy, Burns Fry, Dom. Sec. Ames, McCleod Young Weir)	Actions privilégiées
Echo Bay Mines Ltd. (Burns Fry, Wood Gundy)	Actions ordinaires
Banque Nationale du Canada (Lévesque Beaubien, McCleod Young Weir, Richardson Green-shields, Merrill Lynch, Geoffrion Leclerc Inc.)	Débetures

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

## APCV

### Séminaire de vente professionnelle

- Le contenu**
1. Vous pouvez devenir meilleur vendeur
  2. Surmontez les trois obstacles à la vente
  3. Planifiez votre temps
  4. Soyez plus créateur
  5. Apprenez à vous motiver
  6. Apprenez à mieux communiquer
  7. Apprenez à faire une bonne prospection
  8. Découvrez la sorte de vendeur que vous êtes
  9. Apprenez à faire connaître les avantages de votre produit
  10. Apprenez à répondre aux objections
  11. Apprenez à mieux fermer la vente
  12. Cultivez les habitudes d'un bon vendeur.

**La méthode**

1. Des exposés
2. Des méditations
3. Du travail d'équipe en table ronde
4. Télévision en circuit fermé

**Pour qui?**  
Pour les débutants et aussi pour les experts



Animateur: Jean-Guy Leboeuf

**Quand? 2 journées de 9h à 18h**  
Avril: Samedi le 7 et dimanche le 8  
Avril: Dimanche le 29 et lundi le 30  
Juin: Samedi le 9 et dimanche le 10

**Le prix:** 200 \$ par personne (déductible du revenu imposable) (incluant attestation officielle)

**Groupes Spéciaux sur demande**

Droit de démission avec remboursement  
**Réservation requise 277-2117**

Ne vous demandez pas si vous avez le temps et les moyens de participer à ce cours de vente, demandez-vous si vous avez le temps et les moyens de vous en passer.

PRUDENCE  
COURAGE  
AUDACE  
VOLONTÉ  
**APCV**

Association Professionnelle Canadienne des Vendeurs  
Siège social: 5277 Ave du Parc Montréal, Québec H2V 4G9  
Tél.: (514) 277-2117

Paul Durivage  
directeur général

## COUP D'OEIL SUR WALL STREET

### La tempête est passée

Même si des problèmes fondamentaux demeurent, comme le déficit budgétaire américain ou la tendance à la hausse des taux d'intérêt, l'investisseur doit garder la tête froide face au marché boursier et considérer que le pire est derrière soi.

C'est ce que suggère l'analyste technique Leon Tuey, de Pitfield Mackay Ross, dans un récent commentaire. Selon lui, l'indice Dow Jones est appelé à se constituer une base solide au cours des prochains mois, après quoi il gagnera progressivement en force pour finalement toucher de nouveaux sommets au début de l'année prochaine.

L'analyste explique que les cycles boursiers suivent quatre phases émotives distinctes de façon aussi régulière que la nuit suit le jour: ce sont l'euphorie, la complaisance, l'inqui-

étude et la panique. Rétrospectivement, le stage euphorique a débuté au printemps de 1983 avec l'envol des titres de haute technologie. Le revirement du marché au second semestre de 1983 laissa toutefois les investisseurs confiants. Les inquiétudes sont devenues évidentes durant les ventes de janvier et février derniers. Les propos alarmistes d'Henry Kaufman à la fin du mois concernant les taux d'intérêt créèrent enfin un état de panique chez les investisseurs. Le cycle est donc maintenant bouclé.

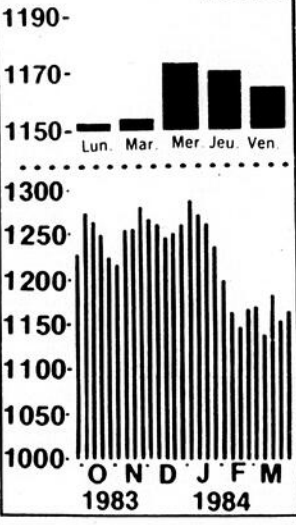
Par ailleurs, les corrections boursières débutent traditionnellement par un revirement des titres de faible qualité, alors surévalués. À la fin, les investisseurs en viennent à jeter le bébé avec l'eau sale, c'est-à-dire qu'ils liquident aussi les titres de première

qualité. La présente correction a débuté avec les titres technologiques; ceux des entreprises reliées à la consommation ont suivi avant d'emporter les "blue chips" comme IBM et General Motors dans la foulée des derniers mois.

De plus, le ton du marché s'améliore. Jusqu'à récemment, celui-ci demeurait sourd aux bonnes nouvelles et réagissait fortement aux mauvaises. Au cours des dernières semaines, il s'est montré plutôt imperméable aux propos alarmistes concernant le déficit budgétaire ou les taux d'intérêt élevés.

Plus techniquement, les violents soubresauts des indices comme ceux survenus ces derniers temps, surviennent généralement à l'approche d'un nouveau plancher important. Par ailleurs, des indices comme le ratio avance/baisse, le nombre de nou-

**L'analyse du marché DOW JONES**  
30 titres industriels +10.05  
Semaine du 26-30 mars  
Haut 1174.62  
Bas 1152.95  
Fermeture 1164.89



veaux titres atteignant un sommet ou le rapport entre les nouveaux hauts et les nouveaux bas donnent présentement des signes favorables à une reprise boursière.

**PAUL DURIVAGE**

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 30 mars 1984

Main table for Montreal market review, organized by sector (A-B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z) and including sub-sections like '1984' and '1984' for each sector. Columns include Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., and Haut Bas.

TORONTO

Main table for Toronto market review, organized by sector (A-B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z) and including sub-sections like '1984' and '1984' for each sector. Columns include Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., and Haut Bas.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Cdt, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Cdt, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Cdt, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Cdt, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Cdt, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Cdt, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance.

(Suite à la page 44)

TORONTO

Table with 4 columns for years 1984, 1984, 1984, and 1984. Each column contains sub-columns for Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., and Haut Bas. It lists various financial instruments and their values.

(Suite de la page 43)

VANCOUVER

Large table with 4 columns for years 1984, 1984, 1984, and 1984. Each column contains sub-columns for Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Ferm., and Net. It lists various financial instruments and their values.

LES AURIFÈRES

Fermeture Afrique du Sud (Ad'r \$U.S.)

Table listing gold prices and other financial data under the heading 'LES AURIFÈRES' and 'Fermeture Afrique du Sud (Ad'r \$U.S.)'.



## CONTRATS

## Contrats internationaux de l'ACDI

## Appel de propositions

• Secteur: Agriculture  
Pays: Chine

Projet: élevage de bovins à Harbin. Améliorer le savoir-faire des Chinois et moderniser les installations au centre d'élevage de bovins de Harbin, où sont offerts des services d'insémination artificielle aux fermes d'élevage de la province de Heilongjiang.

Firmes: Agdevco. Régina (Saskatchewan); Semex Canada, Guelph (Ontario); Western Breeders Service Ltd., Bolzac (Alberta).

## Négociation de contrat

## • Secteur: Transport

Pays: Cameroun

Projet: Transcam III — les services consistent à tenir l'ACDI informée de l'avancement et de la surveillance des travaux et de lui permettre de prendre les mesures nécessaires pour prévenir ou pour régler les problèmes qui pourraient se faire jour durant l'exécution des travaux.

Société: Asstech Conseil Ltée, Québec.

## Contrat signé

## • Secteur: eau

Pays: Ghana

Projet: évaluation du programme dans la province Upper. Le consultant devra administrer

l'exécution du travail, élaborer des méthodes et indicateurs appropriés d'évaluation, suivre la collecte des données et coordonner l'évaluation des données ainsi recueillies.

Montant: 364 765 \$

Firme: Malone, Given, Parsons Ltd, Willowdale, (Ontario).

## Soumissionnaires invités

## • Secteur: approvisionnement

Pays: General

Projet: inspection et garantie de la qualité à Panalpina. A l'expiration de l'offre permanente actuelle passée avec Inspectra, les services d'un responsable du contrôle de la qualité seront requis afin de suivre et d'exami-

ner les services fournis par Panalpina et d'en rendre compte. Ses rapports porteront sur les produits de l'ACDI à la réception, et particulièrement sur les dommages évidents et l'inacceptabilité manifeste de biens livrés à Panalpina.

Firmes: 1. Inspectra Ltd, 49820 ouest, boul. de Maisonneuve, suite 401, Montréal, H3Z 1N1, (514) 488-6014, 055-66353; 2. Lareco Ltée, 354 boul. richelieu, St-Basile-Le-Grand, J0L 1S0, (514) 658-5761, 05-25406; 3. Quantum Inspection and Testing Ltd, 916 Gateway, Burlington (Ont.), L7L 5K7, (416) 632-5869; 4. SMW and Associates Ltd, 5955 Airport Road, suite 130, Mississauga (Ont.), L4V 1R9, (416) 678-0618, 06-983530;

5. Van Molle Consultants Inc., 75 rue du Docteur, Pierrefonds, H8Z 1L1, (514) 626-1491.

Pays: Guyana

Projet: Infrastructure de pêcheries artisanales. Le consultants fournira des services techniques et d'ingénieurs-conseils en ce qui a trait à l'approbation des plans et devis locaux pour sept (7) points de débarquement du poisson en milieu rural. Il fournira également une aide en ce qui concerne la préqualification des entrepreneurs, l'appel et l'étude des offres, et la supervision des travaux de construction.

Firmes: The BAE Group, St. Johns (Terre-Neuve); Coles Associates

Ltd, Charlottetown (I-P-E); Canadian Fishery Consultants Ltd, Halifax (N-E); Environcon Limited, Vancouver (C-B).

## • Secteur: Transport

Pays: Népal

Projet: services d'entretien pour l'aviation civile. La société de consultants fournira des services en matière de gestion, de budgets et de contrôle de la qualité; elle élaborera et réalisera des programmes de formation et de recyclage pour le personnel d'entretien appelé à réparer et à réviser des avions Twin Otter, et aidera à l'acquisition de pièces de rechange.

Firmes: Air BC, Richmond, (C-B); Bradley Airservices, Carp (Ont.); Canadian Overseas Intl Ltd, Richmond (C-B); Fox Aero Services Ltd, Toronto (Ont.); Gagnair Consultants Ltée, Montréal, Kelowna Flightcraft Air Charters, Kelowna (C-B); Pacific Western Airlines Ltd, Calgary (Alberta).

SI VOTRE SOCIÉTÉ DÉPENSE OU PRÉVOIT DÉPENSER DES FONDS POUR  
**LA RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT**  
ET NE PEUT UTILISER  
**LES CRÉDITS D'IMPÔT**  
QUI EN RÉSULTENT, VOUS DEVRIEZ APPELER  
NESBITT THOMSON

Dans les trois derniers mois, Nesbitt Thomson a exécuté pour son propre compte ou comme mandataire 25 transactions portant sur plus de 75 millions de dollars de crédits d'impôt à la recherche scientifique. Grâce à ces transactions, diverses sociétés tant jeunes que bien établies ont obtenu immédiatement des fonds en espèces et ont pu stimuler leur programme de recherche et développement. En conséquence, nous connaissons le marché et avons accès à d'importants fonds de placement destinés à cet instrument de financement. Notre capacité de transiger à la fois comme **acheteur à notre compte** ou comme **mandataire** constitue pour vous un avantage supplémentaire. Si votre société débourse de 500,000 dollars à 20 millions de dollars ou plus par an pour la recherche et développement et ne peut faire usage des déductions fiscales et des crédits qui en découlent, appelez-nous dès aujourd'hui. Dans la mesure où la transaction répond à nos critères de placement, nous pouvons offrir **une offre d'achat ferme ainsi qu'une remise rapide des fonds** à votre société. Pour plus de renseignements, veuillez appelez:

Claude Reny (514) 844-0131

Pierre Casgrain (514) 844-0131

Bob Campbell (416) 866-3207

Nesbitt Thomson Bongard Inc.

355 rue St-Jacques

Montréal, Québec H2Y 1P1

 **NESBITT  
THOMSON**

Finance l'innovation et la croissance.



Monsieur Jean Prévost, chef de la direction de Planicom/PNMD Inc. est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Jen-Pierre Evangelist au poste de vice-président finances de l'agence de publicité.

Diplômé en sciences comptables (D.S.C.) des Hautes Études Commerciales, membre de la Corporation professionnelle des Comptables Généraux Licenciés du Québec (C.G.A.) Jen-Pierre Evangelist a oeuvré dans tous les secteurs de l'administration, tant dans l'industrie de la construction, que dans l'entreprise manufacturière; dans l'entreprise des services que dans le commerce de détail et de gros.

Planicom/PNMD est l'une des plus importantes agences de publicité au Québec. Elle offre des services complets, grâce à son affiliation au niveau national avec Baker Lovick Limited, ainsi qu'au niveau international, avec le groupe BBDO, réseau de 74 agences avec 105 bureaux dans 35 pays.

# Prix national de rédaction à Marcel Bélanger pour un article dans la Revue Commerce

■ M. Marcel Bélanger, économiste, comptable et administrateur de compagnies de Québec, s'est mérité le Prix national de rédaction dans le domaine des affaires destiné à une personne dont le principal moyen d'existence n'est pas le journalisme; ce prix est décerné annuellement par la Banque Royale et le Toronto Press Club. M. Bélanger recevra son prix au cours d'un banquet qui sera tenu à Toronto le 3 mai prochain.

L'article qui a permis à M. Bélanger de se mériter cet honneur est l'analyse qu'il a rédigée sur les rendements de la Caisse de dépôt et placement du Québec et qui a été publiée

dans la Revue Commerce d'avril 1983. Un membre du jury a dit de l'article de

M. Bélanger qu'il "était extrêmement bien documenté et a causé de vifs

remous au sein de l'Assemblée nationale du Québec".

## Guide du commerçant

■ Le ministère québécois de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme vient de publier un petit "Guide du commerçant" de 78 pages (13 x 19 cm) contenant une foule de renseignements utiles sur les règles et procédures concernant la tenue d'un commerce; permis requis, taxes, impôts et retenues à la source, réglementation fédérale, provinciale et municipale, index des services gouvernementaux disponibles, etc.

Le guide est en vente dans la plupart des librairies au prix de 2,50\$.

## Colloque sur la sécurité économique

■ La revue trimestrielle "L'Analyste" tiendra les 11 et 12 mai prochain un colloque sur la sécurité économique et la liberté. Ce colloque se tiendra à l'Auberge Mont-Gabriel dans les Laurentides, au nord de Montréal.

Parmi les conférenciers invités, on remarque les noms de Philippe Beneton, professeur aux universités de Rennes I et de Genève, André Saumier, premier vice-président de Richardson Greenshields, Marie-Josée Drouin, directeur-général de l'Institut Hudson, Jean-Luc Migué, professeur à l'École nationale d'administration publique, Thomas Molnar, professeur aux universités Yale et City à New York, Patrick Robert, directeur du Conseil économique du Canada et Guy Brouillet, rédacteur en chef de l'Analyste. Pour renseignements, s'adresser à (514) 389-5698 ou 674-1967.

# Rappel

aux détenteurs d'obligations **13<sup>3</sup>/<sub>4</sub>%**

du Gouvernement du Canada échéant le 1<sup>er</sup> août 1984

Vous n'avez que jusqu'au mardi le 1<sup>er</sup> mai 1984 pour vous prévaloir de l'offre d'échange contre une valeur nominale égale

d'obligations **13<sup>3</sup>/<sub>4</sub>%** du Gouvernement du Canada non remboursables par anticipation échéant le 1<sup>er</sup> août 1989.

Les obligations sont échangeables à n'importe quelle agence de la Banque du Canada, au plus tard le mardi 1<sup>er</sup> mai 1984.

Si vous avez besoin d'aide ou si vous désirez de plus amples renseignements concernant cet échange, consultez sans tarder votre courtier en valeurs mobilières, votre banque ou votre conseiller financier.

Canada



Ministère des Finances  
Canada

Department of Finance  
Canada

## CARRIÈRES ET PROFESSIONS

### CONSEILLER EN GESTION FINANCIÈRE

#### FONCTIONS:

Le Conseiller effectue, pour et auprès des caisses populaires, des travaux de développement et d'implantation de normes, politiques, systèmes en matière de gestion financière et en assure le suivi. Fournit aux cadres et dirigeants le support et la consultation requise dans ces domaines. Effectue la recherche et l'application de solutions à caractère financier. Procède à l'évaluation de l'impact financier d'investissements majeurs.

#### EXIGENCES:

Diplôme universitaire de 1er cycle en administration, option finance, combiné à une très bonne expérience en gestion financière. Une expérience acquise dans le milieu des institutions financières serait un atout.

#### LIEU DE TRAVAIL:

Lévis.

Nous offrons, en plus d'une gamme complète d'avantages sociaux et de perspectives de carrière, un salaire nettement compétitif et conforme à vos qualifications. Toute personne intéressée doit faire parvenir son curriculum vitae ainsi que ses attestations de fin d'études, avant le 17 avril 1984, à la:

Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec

a/s Division du Personnel Interne  
95, avenue des Commandeurs

Lévis (Québec) G6V 6P6



## CARRIÈRES ET PROFESSIONS

### REGROUPEMENT D'ACHATS

RÉALISER VOTRE RÊVE, VOS AMBITIONS  
PARTICIPER À LA CRÉATION D'UNE NOUVELLE ENTREPRISE

...pourrait devenir réalité. Un important grossiste québécois de biens de consommation a identifié, avec ses principaux détaillants, le besoin de se regrouper afin d'augmenter leur pouvoir d'achats et de fournir de meilleurs services à leurs clients. Pour réaliser ce projet il désire faire équipe avec un:

### DIRECTEUR GÉNÉRAL

Vous serez successivement l'architecte qui préparera les plans pour la création du regroupement, l'entrepreneur qui réalisera le projet et le gestionnaire qui administrera l'entreprise.

Ce poste unique requiert des compétences et des qualités très particulières. Nous recherchons un candidat dynamique et entrepreneur, à la fois planificateur et organisateur, qui a un sens aigu des relations interpersonnelles. De plus, vous possédez un diplôme universitaire en administration et avez acquis plus de dix années d'expérience de gestion. La connaissance du fonctionnement de regroupement d'achats serait un atout.

Vous êtes priés de faire parvenir votre curriculum vitae à Claude Daigneault, Caron Bélanger Woods Gordon, 630, boul. Dorchester ouest, bureau 2000, Montréal (Québec) H3B 1T9 et indiquez le numéro de dossier 2293. Discretion assurée.



Caron Bélanger Woods Gordon

MEMBRE D'ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL

## LES AFFAIRES

Opportunité d'entreprendre  
une carrière de

### JOURNALISTE FINANCIER

Le journal LES AFFAIRES offre un poste de journaliste qui s'adresse à celui ou celle qui désire faire carrière dans le domaine spécialisé de la presse financière.

Le candidat ou la candidate recherché(e)

- possède un diplôme universitaire dans une discipline pertinente;
- oeuvre depuis quelques années dans un domaine relié à la finance, au placement ou aux marchés boursiers;
- démontre des qualités certaines pour la recherche et la rédaction;
- veut apporter une contribution majeure au sein d'une équipe dynamique dans une entreprise en pleine expansion

La rémunération variera selon l'expérience pertinente du candidat choisi.

Faites parvenir, en toute confidentialité, votre curriculum vitae complet à:

Jean-Paul Gagné  
rédacteur en chef  
Les Affaires  
bureau 903  
465, rue Saint-Jean,  
Montréal, QC H2Y 3S4

# FÉLICITATIONS



La société de développement industriel du Québec offre ses sincères félicitations aux entreprises qui ont été honorées à l'occasion du concours des Mercuriades de la Chambre de commerce de la province de Québec, et tout particulièrement aux entreprises suivantes:

**AGROPUR** de Granby, **BASTIEN & FRÈRES INC.** de Saint-Émile, **CIMENT QUÉBEC INC.** de Saint-Basile, **LES PAPIERS PEINTS BERKLEY INC.** et **SHERMAG INC.** de Sherbrooke.

La S.D.I. est fière de s'être associée à ces entreprises par le biais de ses programmes d'aide financière et d'avoir contribué à leur succès.



**PRÉPAREZ L'AVENIR  
AVEC LA S.D.I.**

Québec 