

Dans notre section **FINANCE** cette semaine

Les métaux québécois dans le marasme complet

■ Notre industrie minière, concentrée sur la production de cuivre, de zinc, d'or et d'amiante — pour ne pas parler du fer —, est frappée de plein fouet par la récession. Les prix continuent à chuter sans espoir de remontée à court terme, rapporte Ch.-Edouard Lebel. Les investisseurs boursiers doivent attendre. p. 23



depôts garantis **17%** 3 ans et 5 ans TAUX ANNUEL

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

QUEBEC-MONTREAL-TROIS-RIVIERES-CHICOUTIM-OTTAWA

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

LES AFFAIRES

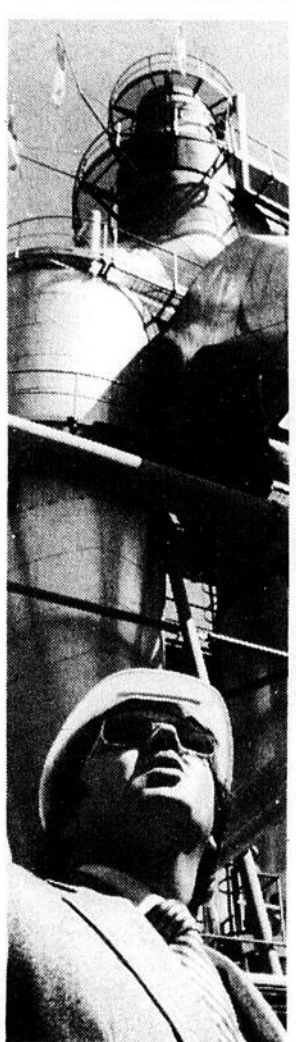
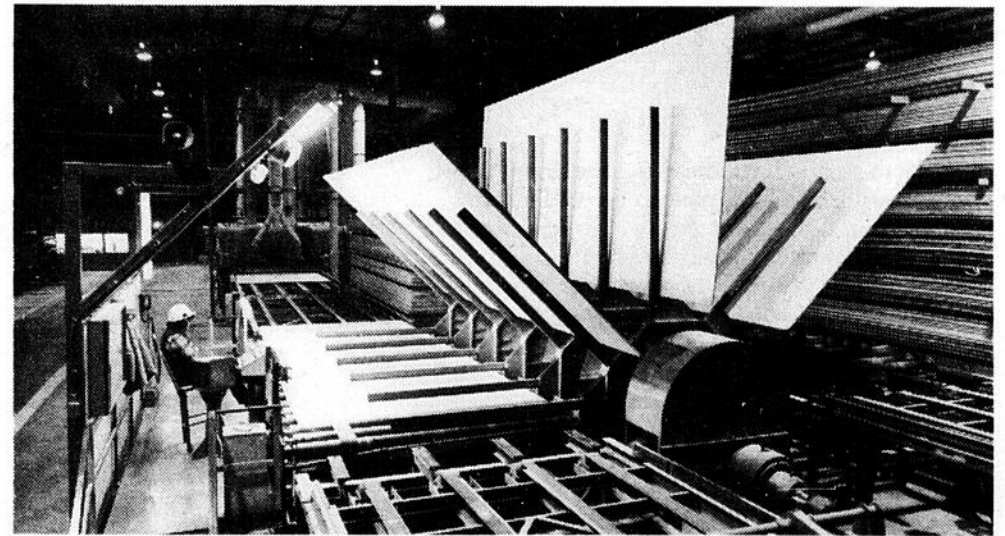
018149 2901 82/20
SOC CANADIENNE DU MICRO FILM
468 ST JEAN #10
MONTREAL
J. RAYMOND DENAULT DIR 6H2Y 261

NER 75

Montréal, 19 juin 1982 Vol. LIV No 25 92 pages 1,00\$

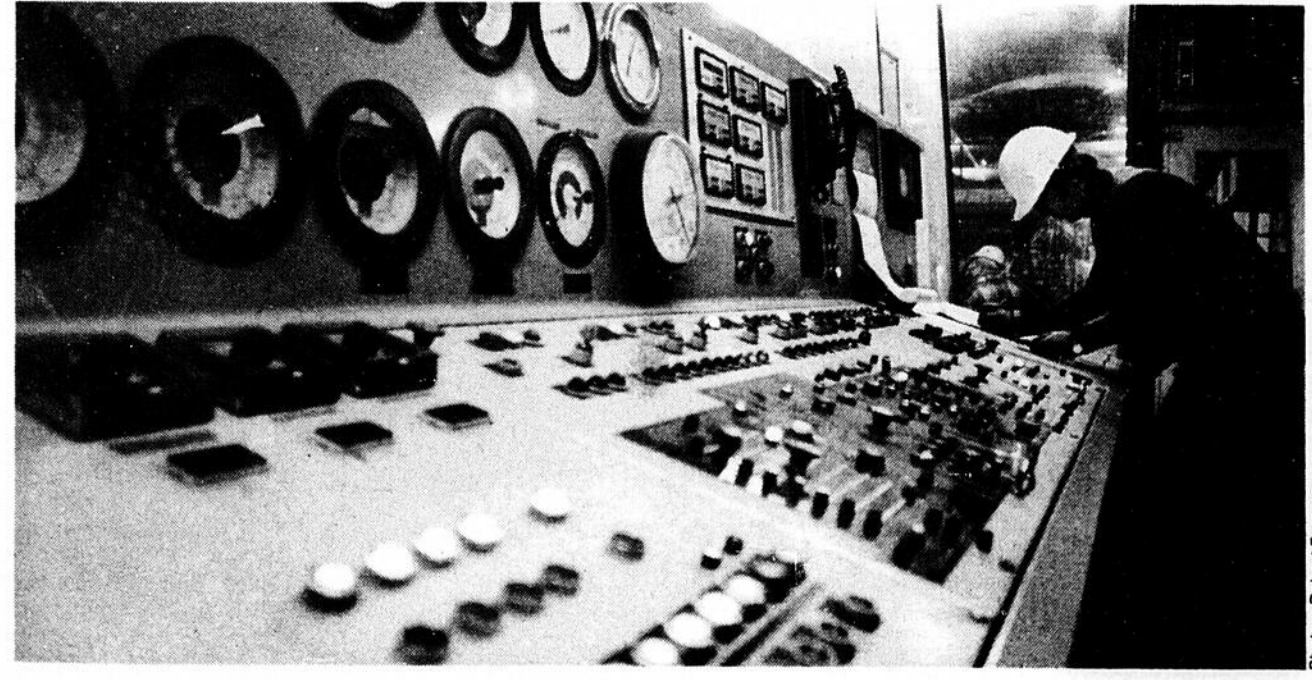
L'entreprise de l'année

du journal **LES AFFAIRES**



FOREX LEROY

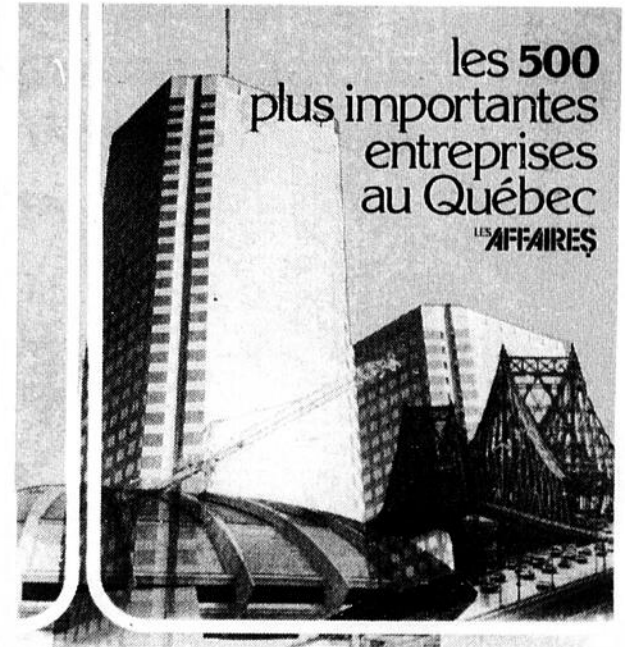
p. 2-3-5-6-7



Photos: Robert Furness

Cahier spécial

Les 500 entreprises



ENTREPRISE

Le plus gros cylindre hydraulique en Amérique du Nord et probablement au monde sera fabriqué par une PME de St-Eustache, la Compagnie Pneumatique et Hydraulique Inc. Henri Prévost a rencontré André Nazarian. p. 11

FISCALITÉ

La constitution de sociétés professionnelles (avocats, ingénieurs, etc.) est une opération qu'il faut mener avec soin car les implications fiscales sont importantes. Pierre Brunet, de Samson, Bélair, nous en parle. p. 18

LES AFFAIRES ET LA LOI

Il ne faut surtout pas confondre "texte de loi" et "bulletin d'interprétation". Me Jean-H. Gagnon rapporte un récent jugement de la Cour Supérieure de Montréal contre les fonctionnaires du Revenu. p. 20

PROFITS NETS

Le marché-test constitue une étape cruciale visant à réduire les risques de lancement d'un produit. Robert Janody explique. p. 17

L'Entreprise de l'Année du journal

Le journal LES AFFAIRES a choisi de désigner du titre "Entreprise de l'Année" 1982, la compagnie Forex Leroy Inc. de Val d'Or.

Les principaux motifs de cette décision de

La jeune compagnie de Val d'Or investit 55 millions \$ en 2 ans dans la nouvelle technologie

l'équipe de rédaction des AFFAIRES sont les suivants:

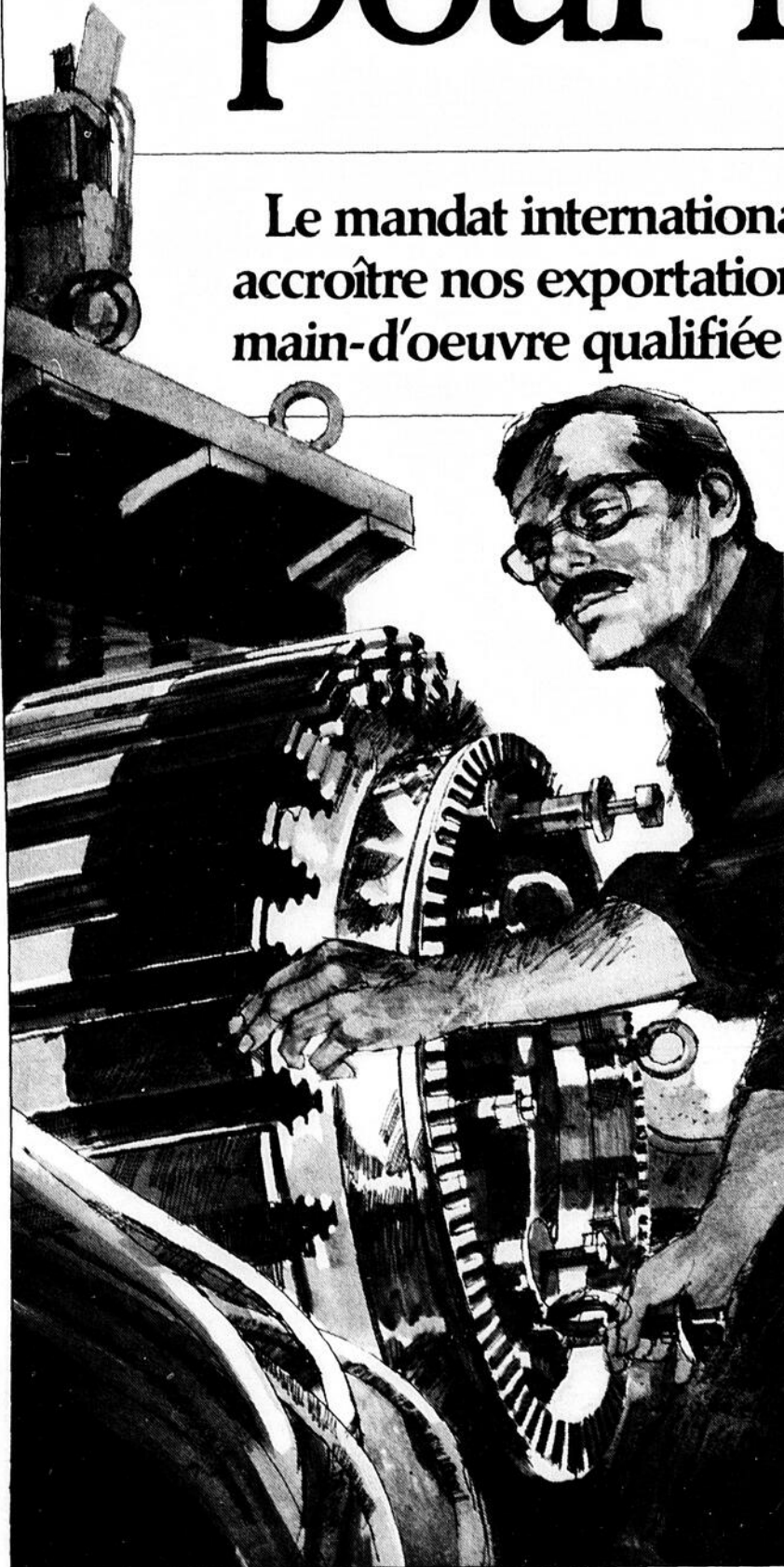
1- Forex Leroy est un modèle de dynamisme pour l'industrie

québécoise. En deux ans, Forex Leroy aura investi 55 millions \$ sans comp-

ter les 5 millions \$ de fonds de roulement de démarrage. Ces investis-

Une stratégie pour l'emploi.

Le mandat international que nous exécutons vise à accroître nos exportations et crée des emplois pour la main-d'oeuvre qualifiée chez Westinghouse Canada.



Nous sommes convaincus que la lutte que nous menons sur les marchés internationaux est le meilleur moyen de soutenir la croissance de Westinghouse Canada—et de créer en même temps des emplois pour la main-d'oeuvre qualifiée. En effet, nous nous sommes donné pour but de développer nos ventes à l'étranger et d'exporter bien plus de la moitié de notre production canadienne.

Le mandat international est une stratégie efficace pour des entreprises canadiennes comme Westinghouse qui appartiennent à un groupe établi dans de nombreux pays. Ce mandat nous donne la possibilité d'élaborer et de fabriquer des produits déterminés, puis de les commercialiser à l'échelle mondiale. Pour l'exécuter, il nous faut mettre au point au Canada une production pouvant concurrencer, pour la technique, le rendement et le prix, celle de la meilleure qualité existant ailleurs dans le monde.

C'est le cas, entre autres, de nos turbines à vapeur et à gaz, installations d'éclairage des aéroports, convertisseurs numériques-vidéo, consoles de visualisation et autres systèmes électroniques.

Cette stratégie donne des résultats. Nous avons récemment agrandi plusieurs usines et en avons ouvert d'autres dans diverses régions du Canada. Par exemple, une nouvelle usine à Renfrew (Ontario) qui emploie des techniques d'avant-garde dans l'usinage de composants à haut contenu technologique. Ou encore, notre usine de lampes de Trois-Rivières qui pratique la production à haute vitesse.

Au fur et à mesure que nous approcherons de nos objectifs d'exportation, de nouvelles occasions de recherche et de développement se présenteront et de nouveaux emplois spécialisés s'ouvriront aux Canadiens.

Westinghouse Canada



sements auront ajouté à la fin de 1982 deux nouvelles usines au complexe que possédait déjà la compagnie à Val d'Or et porté à environ 80 millions \$ la valeur brute de ses actifs.

Après avoir implanté une première usine de panneaux de particules de bois d'épaisseurs variant entre 3/8 de pouce et 2 pouces (Forpan), Forex Leroy a mis en marche en novembre 1981 une deuxième usine, Panofin, qui produit des panneaux de particules de 1/8 et de 1/4 de pouce d'épaisseur, et débutera en octobre la production de panneaux gaufrés à l'usine de Panofin, où l'on finalise actuellement l'installation des machines. Panofin a coûté 17 millions \$, Panofin aura coûté 31 millions \$ d'ici l'automne.

En outre, Forex Leroy investit actuellement 4 millions \$ dans une usine d'énergie qui utilisera comme matière première des résidus d'usine (poussières) et des écorces et qui permettra de répondre aux besoins calorifiques des trois usines de production, des séchoirs servant à la préparation des composants de bois entrant dans la fabrication des panneaux et des presses servant à la fabrication proprement dite.

La compagnie ajoute également 3 millions \$ dans l'usine Forpan pour accélérer les machines et accroître la flexibilité de l'usine dans le domaine du découpage des panneaux (pour satisfaire les besoins spécifiques d'un plus grand nombre d'utilisateurs.)

2- L'apport technologique. Forex Leroy a toujours fait appel à la technologie la plus moderne et la plus avancée dans le domaine de la production de panneaux de particules (panneaux de bois aggloméré). Sa contribution à l'emploi n'est pas aussi importante que maintes entreprises d'autres secteurs, mais sa productivité élevée et la très grande qualité de ses produits sont des atouts inestimables dans les percées commerciales réalisées par la compagnie.

3- Le développement des marchés. Forex Leroy vend aujourd'hui des panneaux de particules jusqu'en Nouvelle-Orléans et en Floride. En 1981, les États-Unis ont absorbé 48% de sa production, un sommet dans l'histoire de la compagnie. En 1982, cette proportion pourrait atteindre les 60%. Cette per-

Les Affaires: FOREX LEROY

formance exceptionnelle sur le marché américain n'est pas l'effet du hasard comme on le verra dans l'article en page 5.

4- L'entreprise est rentable. Après avoir perdu de l'argent à sa première année d'activité en 1978, Forex Leroy a fait des profits qui n'ont cessé de s'accroître jusqu'en 1981, alors que le rendement sur l'avoir des actionnaires a dépassé les 20% pour la deuxième année consécutive. L'entreprise de produits du bois a continué d'augmenter ses ventes, ses prix et ses profits en 1981, ce qui, croyons-nous, est une réalisation exceptionnelle, compte tenu de la très mauvaise conjoncture qui a frappé l'industrie des produits du bois.

5- Enfin, l'entreprise est unique, ou presque, par sa structure de propriété. Elle est la propriété de quatre actionnaires qui détiennent chacun 25% des actions émises. Il s'agit de **Forex Inc.** de Val d'Or, des **Établissements G. Leroy** de Lisieux, France, de la **Société de développement industriel du Québec (SDI)** et de la **Société Nationale Elf Aquitaine** de France. Cette structure de propriété à actionnariat à parts égales s'avère efficace comme en fait foi le succès de la compagnie.

L'instigateur: Jean-Jacques Cossette

Forex Leroy est le fruit de la combinaison heureuse de nombreux facteurs, mais il est un homme qui a joué un rôle plus déterminant que quiconque dans ce succès. Cet homme, c'est **Jean-Jacques Cossette**, 50 ans, un "self-made man" qui est actuellement président et principal actionnaire de **Forex Inc.**, qui possède plusieurs entreprises de sciage en Abitibi, et qui a pour filiales **Quebeco Inc.**, une entreprise de maisons préfabriquées et **Héli-Voyageur**, une entreprise de transport par hélicoptères qui oeuvre jusqu'en Asie.

Exploitant de scieries, Jean-Jacques Cossette savait en 1974 que le panneau de particules de bois était le sous-produit idéal pour les planures et les sciures de ses usines. Il n'avait toutefois ni la technologie, ni l'argent pour mettre sur pied de toute pièce une usine de panneaux de particules. Armé d'une étude de préféabilité et d'un bilan pro forma, il partit pour la France à la recherche de capitaux

■ Un exemple unique d'un partnership à quatre: Québécois et Français, secteur privé et État

L'ENTREPRISE DE L'ANNÉE

■ **LES AFFAIRES** publie, chaque année, au-delà de 100 profils d'entreprises établies au Québec, des entreprises qui, sans égard à leur taille, à leur secteur d'activité ou à leur propriété, contribuent à notre développement économique et à la création d'emplois.

L'ENTREPRISE DE L'ANNÉE du journal **Les Affaires** veut mettre en évidence l'une d'entre elles. Elle est choisie, de façon tout à fait indépendante et hors de toute attache publicitaire, par l'équipe de rédaction du journal parmi les entreprises qui ont contribué de façon particulière, au cours des derniers mois, au développement économique du Québec et de ses régions.

pour financer un projet d'usine de panneaux de particules qui serait construite à Val d'Or à proximité des usines de Forex. Les financiers l'invitèrent plutôt à rencontrer des fabricants de panneaux de particules, dont **Ets G. Leroy**. Il put rencontrer le directeur général de Leroy et visita une usine. Les Français se rendirent en Abitibi et dès le deuxième voyage de M. Cossette en France, un protocole d'association était signé.

Le risque était grand (la région n'avait pas de tradition industrielle, l'usine de panneaux de particules de **Sogefor** avait connu des difficultés considérables, l'investissement était important), mais les deux partenaires décidèrent de pousser plus loin le projet et de faire partager le risque par deux autres actionnaires.

J.J. Cossette amena la contribution de la SDI et Leroy apporta celle de la Société pétrolière Elf Aquitaine, avec qui la firme de panneaux de particules s'était déjà associée dans d'autres projets.

Un an après la première visite en France de

• **Pour échapper aux cycles de la construction, Forex Leroy se tourne vers le marché américain du meuble.**

p. 5

• **Usines de la nouvelle génération: haute productivité et économie d'énergie**

p. 6

En effectuant leur choix, les journalistes des **Affaires** ont vérifié, bien sûr, la solidité et la rentabilité des entreprises étudiées mais ils se sont arrêtés aussi à des critères de dynamisme, d'innovation et d'originalité.

Dans la mission d'information qui lui incombe, **Les Affaires** considère primordiale la tâche de faire connaître les entreprises d'ici. L'ENTREPRISE DE L'ANNÉE, c'est un moyen de plus, pour nous, de montrer le dynamisme de nos hommes d'affaires.

L'éditeur,

CLAUDE BEAUCHAMP

J.J. Cossette, **Forex Leroy Inc.** était formée. Les quatre actionnaires mettaient chacun 25% du capital-actions. Les travaux débutèrent le 5 avril 1976 et, le 13 octobre 1977, le premier panneau de particules de **Forex Leroy** sortait de l'usine érigée au coût de 20 millions \$.

Six ans après, les quatre actionnaires sont toujours ensemble. Au total, ils ont injecté 17,8 millions \$ sous la forme de capital-actions; en comptant les profits réinvestis, l'apport des actionnaires de **Forex Leroy** est de l'ordre de 20 millions \$.

L'association

Cette association est particulière à plusieurs points de vue. D'une part, elle est faite de deux partenaires techniques (**Forex et Leroy**) et de deux partenaires

financiers (**SDI et Elf Aquitaine**); d'autre part, elle est faite de deux partenaires québécois et de deux partenaires étrangers. Aucun actionnaire n'a de préséance, chacun ayant le même nombre de votes.

Le président du conseil de **Forex Leroy** est J.J. Cossette pour des raisons évidentes: il est l'instigateur du projet et ses bureaux sont à 500 pieds de ceux de **Forex Leroy**.

À la base du projet, il y a eu trois importants contrats de négociés et de signés par les partenaires: un contrat de matière première fournie principalement par **Forex**; un contrat d'ingénierie pour la conception et la réalisation de l'usine par le service d'ingénierie de **Leroy**; et un contrat d'assistance technique fournie par le service d'ingénierie de **Leroy**.

Leçons d'entrepreneurship

Entré à titre de premier directeur général de **Forex Leroy** en mai 1977, **Claude P. Arcand**, MBA, âgé de 40 ans, tire aujourd'hui deux grands messages des origines de **Forex Leroy**:

1- Un entrepreneur qui a ni la technologie, ni l'argent pour réaliser un projet grandiose doit s'associer avec ceux qui peuvent lui apporter précisément ce qui lui manque. C'est ce qu'a fait J.J. Cossette en s'associant à **Leroy, Elf Aquitaine** et la **SDI**.

2- Un entrepreneur doit savoir renoncer à la mainmise sur un projet ou une entreprise quand cela est nécessaire; J.J. Cossette a renoncé à son 50% plus une action, ce à quoi tiennent tellement d'entrepreneurs.

"Ce n'est pas en détenant le contrôle d'un projet qu'on s'assure de son succès; on fait de l'argent avec un projet si ce dernier est sain", d'affirmer **Claude Arcand**.

3- Les actionnaires, les banquiers, les clients font confiance au management de l'entreprise. **Claude Arcand** avoue avoir été chanceux de s'être vu confier la responsabilité de **Forex Leroy**, alors qu'il n'avait que 35 ans, cinq mois avant la mise en production.

Le plan de démarrage de l'usine était à établir, le plan de marketing était à élaborer, le personnel de production n'était pas embauché et la production devait être lancée.

"On m'a donné le feu vert pour le recrutement de l'équipe de direction; j'estime être parti sur le bon pied, avec une équipe compétente, motivée et très professionnelle. Ça prend une seule philosophie dans une entreprise; elle doit émaner de la haute direction de l'entreprise, à savoir du conseil d'administration et de la direction générale; c'est ce qui se passe ici.

"Quand on s'est posé des questions de base, des questions fondamentales, quand on a défini clairement et simplement nos objectifs, on sait ce que l'on veut et les réponses sont évidentes, claires et simples quand on a une décision à prendre; les objectifs deviennent une sorte de référence permanente", a expliqué aux **AFFAIRES** **Claude Arcand**.

JEAN-PAUL GAGNE



M. Claude Arcand (à gauche), directeur général de **Forex Leroy**, discute ici avec l'opérateur (vu de dos) de la salle de contrôle des séchoirs et de la préparation verte (avant l'encollage des panneaux de particules); ils sont en présence d'un employé du service d'entretien. L'opérateur est le seul employé constamment en poste dans l'usine de séchage et de préparation verte de la matière première. Toutes les opérations sont faites automatiquement par des machines commandées de la salle de contrôle. Des écrans transmettent des images de certaines opérations grâce à des caméras disposées dans les endroits stratégiques de l'usine.

EDITORIAL

Hommage aux bâtisseurs

Croyez-nous, chers lecteurs, il ne fut pas facile de déclarer Forex Leroy l'ENTREPRISE DE L'ANNÉE du journal LES AFFAIRES. Non pas que des doutes sur les mérites de Forex Leroy subsistassent dans notre esprit; mais, malgré la conjoncture économique difficile, plusieurs autres entreprises faisant affaires au Québec continuent de bien se comporter et de contribuer elles aussi de façon significative au développement du Québec.



JEAN-PAUL GAGNE

En choisissant Forex Leroy pour ce titre d'ENTREPRISE DE L'ANNÉE, nous avons voulu à la fois signaler de façon spéciale la contribution de cette entreprise au développement économique du Québec et mettre en évidence certains facteurs, qui, croyons-nous, ont été déterminants dans son succès et qui peuvent servir de références dans certaines décisions d'investissement et dans l'élaboration de stratégies d'entreprise.

Forex Leroy est née de l'initiative d'un entrepreneur abitibien, Jean-Jacques Cossette, qui n'avait pourtant ni la technologie, ni les capitaux requis pour lancer une entreprise de la taille de Forex Leroy. Il avait cependant l'allant et la débrouillardise de tous les grands entrepreneurs. Quand il est parti pour la France à la recherche de capitaux en 1974, il n'avait pas la moindre idée de la façon dont allait naître et grandir l'entreprise qu'il voulait créer.

Il a fait confiance aux détenteurs de la connaissance technologique, les Établissements G. Leroy, et n'a pas craint de s'associer à trois autres partenaires à parts égales pour réaliser son objectif.

Il y a dans la structure de propriété de Forex Leroy une leçon à tirer puisque trop de projets d'investissement sont mal partis, ont été mal financés ou sont abandonnés avant terme parce que leur promoteur initial a tenu mordicus à l'obtention de la majorité du capital-actions de la nouvelle entre-

prise.

Comme l'affirme M. Claude Arcand, le directeur général de Forex Leroy, ce n'est pas le contrôle absolu qui fait le succès d'un projet, mais plutôt le fait qu'un projet est lui-même sain.

Forex Leroy est digne de mention à un autre titre. Malgré la conjoncture économique désastreuse dans laquelle baigne l'industrie du bois, l'entreprise de Val d'Or a réussi en 1981 à augmenter ses ventes, ses prix et ses profits de même qu'à repousser les frontières de ses marchés.

Forte de l'expérience et du succès de la première usine, Forex Leroy aura investi 55 millions \$ au cours des deux dernières années pour la construction de deux nouvelles usines de panneaux de bois et d'une usine qui lui permettra d'être autosuffisante en énergie calorifique. Un trait commun à tous ces investissements: l'entreprise a constamment eu recours à la fine pointe de la technologie, aux équipements les plus sophistiqués, peu importe leur provenance. La technologie est française, mais l'équipement est très majoritairement allemand.

Les usines tournent 24 heures sur 24, sept jours par semaine. Il n'y a pas de place pour de l'équipement immobilisé et improductif dans le complexe industriel de Forex Leroy. Il n'y a pas davantage de gaspillage; les poussières des usines et les écorces de la future usine de panneaux gauffrés alimentent la nouvelle usine d'énergie.

Avec "Bâtir le Québec, phase 2", le gouvernement du Québec veut accélérer le virage technologique du Québec. Il y a deux domaines où des actions vigoureuses doivent être entreprises: dans les nouvelles industries de pointe axées sur l'électronique et dans les entreprises des secteurs plus traditionnels où il faut faire appel à une technologie plus avancée. Forex Leroy est un modèle pour cette deuxième catégorie d'entreprises.

Issue de la détermination d'un entrepreneur audacieux, Forex Leroy est aujourd'hui un pilier de l'économie abitibienne et un important contributeur à l'enrichissement collectif du Québec. Longue vie à Forex Leroy. Nos hommages à ceux qui l'ont bâtie et qui mènent aujourd'hui sa destinée.



BLOC-NOTES

Regarder loin devant

■ Appelés à se pencher, au cours de leur 32e congrès annuel qui s'est terminé en fin de semaine dernière à Montebello, sur "les marchés à saisir" au Canada, les membres de la **Chambre de Commerce de Montréal** sont ressortis de leurs trois journées de conférence ballottés entre des vagues d'optimisme et de pessimisme. Optimisme quant aux possibilités à long terme qui s'offrent aux entreprises québécoises — manufacturières et de service — de participer aux grands courants de développement à l'échelle canadienne. Pessimisme quant aux perspectives immédiates de redressement économique et de relance industrielle.

En causant avec nos gens d'affaires, on se rend vite compte qu'ils ont l'impression d'être les seuls à se débattre bien concrètement dans la fosse aux lions pour tenter de sortir l'entreprise du marasme qui la déchire.

C'est ce sentiment qu'ont très bien fait ressortir à la presse, au terme du congrès, le président sortant et le nouveau président de la Chambre, M. Serge Saucier et M. Pierre Brunet, en appelant de tous leurs

voeux "un nouveau contrat social" au Québec et au Canada.

Pendant que les entreprises, grandes et petites, voient se rétrécir leur marché, fondre leur marge bénéficiaire, se détériorer leur structure financière, elles constatent que les gouvernements ont perdu le contrôle des dépenses publiques.

Pendant que les dirigeants d'entreprises doivent multiplier les décisions humainement difficiles à prendre, comme celle de congédier du personnel, de geler ou de réduire les salaires de leurs cadres et d'hypothéquer ainsi l'avenir de leur compagnie, ils ne peuvent faire autrement que se révolter devant la hausse moyenne de salaires de quelque 13% obtenue pour 1982 par les grands syndicats depuis le début de l'année.

Nos gens d'affaires ne se font pas d'illusion sur la reprise: ils savent qu'elle est lointaine et qu'elle sera lente. Mais ils ne pardonnent pas au gouvernement fédéral de manquer de leadership au point, entre autres choses, de ne pas avoir fait adopter son budget sept mois après sa présentation, laissant planer une incertitude

dévastatrice. Ils ne pardonnent pas aux syndicats de se fermer les yeux devant la réalité économique. Cette absence totale d'implication véritable de la part d'agents économiques aussi importants ne fait donc qu'amplifier la crise actuelle et grever à l'avance l'ampleur de la relance éventuelle.

À travers tout cela, l'entreprise doit survivre et progresser, responsabilité suprême des propriétaires et des cadres. Et à cet égard, les propos empreints de dynamisme et de combativité, tout autant que de réalisme, des experts qui se sont adressés aux 360 congressistes — chiffre qui en lui-même montre la vigueur de la Chambre de Commerce de Montréal — pour les inciter à prendre la place qui leur revient dans les secteurs en plein développement au Canada, comme l'informatique et la bureautique, ont constitué un baume d'optimisme.

Les hommes d'affaires, en effet, ne doivent jamais cesser de regarder loin en avant.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES

Fondée en 1928

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

Redacteurs: Michel VILLENEUVE, André HAINS, Normand LASSONDE, Michel CLERMONT, Christine ISABELLE, Edouard LEBEL, Guy ROBILLARD, Michel MORIN, Ahmed JAZOULI, Pierre MANTHA, Michel RICHER, Georges GRATTON, Michel GUENARD

Photographe: Jean-Guy PARADIS

Président du conseil d'administration: Rémi MARCOUX

Bureau de Montréal: tél. (514) 842-6491: René BOURBONNAIS Pierre GOYER
Bernard TURGEON Claudette DESJARDINS Lyse BLANCHARD
Bureau de Toronto: tél. (416) 499-9348: Marc GIRARD Carmen GIRARD Harry KIMPTON

Tirage: Directeur: Yves BLAIN
Guy BOURGET Carole LATULIPPE Yolande TREPANIER
Abonnement: tél. (514) 842-6495 1 an: 25\$* 2 ans: 40\$*. Au numéro: 1,00\$

Aux Etats-Unis (courrier de surface) 1 an: 45\$* 2 ans: 70\$*
Autres pays (courrier de surface) 1 an: 65\$* 2 ans: 115\$*
Les tarifs sont exprimés en devises canadiennes.
Tarifs pour envoi par avion sur demande.

*incluant 0.50\$ année pour Le magazine AFFAIRES

Publié 50 fois par année par les PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979) INC.
465, rue Saint-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4



Tél.: (514) 842-6491 Télex: 055-61971

Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continental Inc.



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

Forex Leroy: marketing axé sur l'ensemble de l'Amérique du Nord

«Alors que nous oeuvrons dans une industrie assommée par la conjoncture économique, nous avons été capables d'augmenter nos prix, d'accroître nos ventes, d'étendre nos marchés et de faire de très bons profits en 1981», a déclaré aux AFFAIRES le directeur général de Forex Leroy Inc., M. Claude P. Arcand.

Cette performance n'est pas le fruit du hasard. Elle est la résultante d'une stratégie de marketing très dynamique.

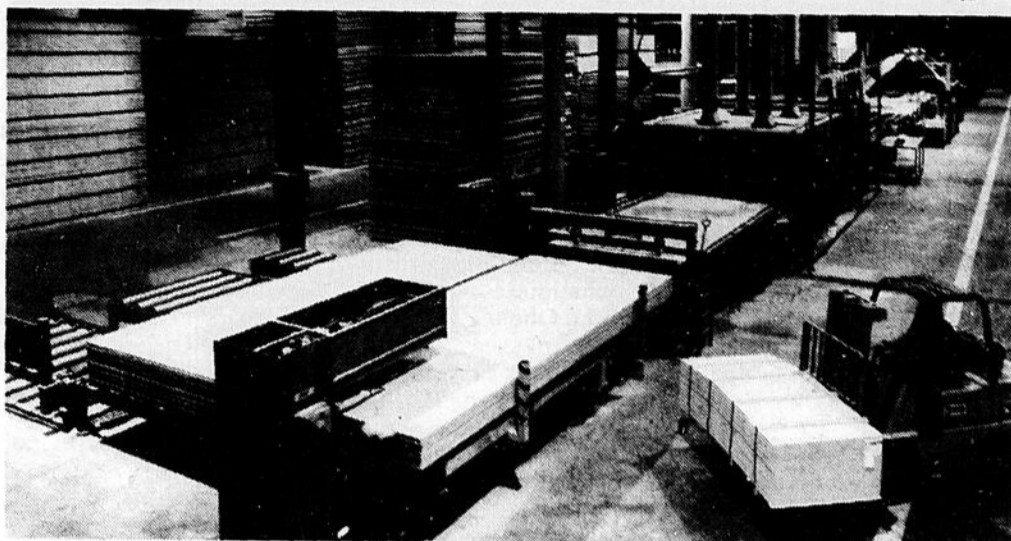
«Nous avons voulu prendre le marché américain dès le début même si nous aurions pu nous contenter du marché canadien lorsque nous avons débuté nos opérations. Notre objectif dès le départ était d'en arriver à mettre sur le marché américain entre 40% et 50% de notre production quelles que soient les circonstances. En fait, on approche des 60%», a affirmé M. Arcand en entrevue.

Stratégies

Une stratégie de démarrage adoptée par le management de l'entreprise a été de refuser de vendre sur le marché ouvert des «starter boards» (des panneaux fabriqués pendant la période de rodage). Forex Leroy a écoulé ses panneaux de démarrage, mais auprès d'utilisateurs restreints et très spécifiques afin de ne pas partir à la conquête des marchés avec une image de deuxième qualité.

«Ensuite, on est allé chercher des clients aux États-Unis, on les a amenés ici; ils ont visité nos installations; ils disaient: vous voulez nous vendre parce que le marché canadien est insuffisant actuellement; et quand le marché canadien va reprendre, vous allez nous laisser tomber. On leur a répondu: non, au contraire, nous voulons d'une association durable avec vous».

Les clients américains dont parle le directeur général de Forex Leroy sont situés dans toute la partie est des États-Unis; ils oeuvrent dans la préparation du bois destiné à l'industrie du meuble et dans l'industrie du meuble comme telle. Ces manufacturiers n'aiment pas accumuler de gros inventaires. Ils doivent compter sur les approvisionnements de certains fournisseurs qui montrent de la stabilité à la fois dans



Forex Leroy livre des panneaux de particules de grandeurs variées afin de satisfaire les besoins spécifiques d'un nombre de plus en plus grand de clients répartis dans tout l'est de l'Amérique. Son chiffre d'affaires dépassera 30 millions \$ en 1982, après 4 ans d'existence.

l'approvisionnement, la qualité de la production et les prix.

Marché industriel

Claude Arcand dit avoir fait une priorité d'orienter la production de l'usine vers l'industrie manufacturière dès son arrivée à Forex Leroy au printemps de 1977.

«On a modifié l'usine de façon à pouvoir faire des panneaux de particules de 45 livres de densité, au lieu des 41 livres prévues initialement, afin de satisfaire les besoins des manufacturiers de meubles; on a investi 1,5 million \$ dans de l'équipement de ponçage et en vue de faire une meilleure surface de coupe; initialement, l'usine avait été davantage orientée vers l'industrie de la construction, où le cycle économique est beaucoup plus prononcé.

«Dans le meuble de bureau, les armoires de cuisine et les dessus de comptoirs, où se retrouve une grande partie des panneaux de particules fabriqués par Forex Leroy, la stabilité de la production est plus forte», de rappeler M. Arcand.

Forex Leroy maintient un réseau de dix représentants aux États-Unis; ce même réseau aura la charge de la promotion et de la vente des panneaux gauffrés Panofor lorsque cette dernière usine sera en production. «Ça coûte plus cher de vendre aux États-Unis, mais on vend, de dire M. Arcand; c'est ça qui compte».

Pour stimuler les ventes, Forex Leroy vient d'embaucher un responsable de l'application et du développement pour son service de mise en marché. La tâche de ce

nouveau venu, qui a une formation en génie et une expérience de la vente, sera de visiter les clients et de leur montrer ce qui peut être fait avec les produits de Forex Leroy et comment

utiliser les panneaux de particules vendus par la compagnie. Cette fonction sera particulièrement importante pour substituer le nouveau panneau mince Panofin au Lauan chez les fabri-

cants de portes (les dessus de portes sont présentement faits avec ce matériau importé d'Asie) et chez les fabricants de panneaux muraux préfinis.

Diversification

Enfin, Forex Leroy a comme stratégie de diversification de se spécialiser dans les produits où elle a une compétence. «Par exemple, quand Panofor sera en opération, nous consommerons 45 millions de tonnes de résine par année, ce qui est suffisant pour rentabiliser une usine de résine; mais ce n'est pas notre domaine; on laisse ça à ceux dont c'est la spécialité». Forex Leroy achète actuellement sa résine de deux fournisseurs, Reichhold, à Montréal, et Borden, à North Bay.

Se diversifier pour Forex Leroy, c'est faire d'autres panneaux de particules ou d'autres types de panneaux.

Se diversifier, c'était aller dans le panneau gauffré, domaine où oeuvrera Panofor, la filiale à 100% de Forex Leroy.

La technologie est semblable, sauf que dans ce type de panneaux on ne se contente pas des planures et des sciures d'épinettes comme approvisionnement, on a au contraire besoin d'arbres entiers, d'essences que les bucherons et les scieries laissent actuellement le plus souvent dans la forêt, à savoir des peupliers, des faux trembles et des bouleaux; les écorces de ces arbres seront récupérées pour l'usine d'énergie du complexe. Le panneau gauffré est un substitut au contreplaqué.

«On a posé des gestes audacieux en bâtissant deux usines coup sur coup. On a fait des études de marchés qui se sont montrées positives. On a décidé de construire

l'usine de panneaux gauffrés dans le creux de la vague. C'était le moment opportun de le faire.

«On sait maintenant que certains projets d'usine de panneaux gauffrés ont été retardés ou ne seront pas réalisés; une usine a même fermé ses portes. On a pris de l'avance en terme de capacité de production et du point de vue technologique. Quand la relance va venir, on va être prêt à approvisionner le marché. Environ 85% de la production de la nouvelle usine est destinée au marché des États-Unis.

«Nous surveillons les marchés. Nos visions débordent Val d'Or; elles s'étendent à la grandeur de l'Amérique du Nord. On est porté à regarder ailleurs, à agir par voie d'association», a encore déclaré M. Arcand.

Le directeur général de Forex Leroy s'est refusé à préciser les intentions futures de la compagnie, mais il faut mettre en relief ce désir d'association dans d'autres projets ailleurs en Amérique avec le fait que Forex Leroy est en quelque sorte le bras américain des Établissements G. Leroy, de France.

Quand on sait que la compagnie française est associée dans une vingtaine d'usines en France et en Afrique et que l'association dans Forex Leroy est son premier projet en terre américaine, il ne faudrait pas se surprendre que Forex Leroy s'associe à son tour dans d'autres projets quelque part en Amérique, toujours en apportant la technologie et l'expertise que possède Leroy.

JEAN-PAUL GAGNE

Carte d'identité de Forex Leroy

Localisation des usines	Val d'Or
Superficie totale des usines	400 000
Forpan, Panofin et Panofor	pièdes carrés
Production annuelle (avec la mise en production de Panofor à l'automne)	400 millions de
Consommation de bois, rond, planures et sciures	pièdes carrés de panneaux
Nombre d'employés	250 000 tonnes anhydres (sans eau)
Chiffre d'affaires en 1981 en 1982	210 actuellement
Investissements réalisés en 1981 et 1982	320 à l'automne
Produits fabriqués	19 millions \$
Forpan:	33 millions \$ (prévu)
Panofin:	55 millions \$
Panofor:	panneaux de particules de 3/8 à 2 pouces d'épaisseur
Actionnaires	panneaux de particules de 1/8 et 1/4 de pouce d'épaisseur
	Panneaux gauffrés de 7/16 de pouce d'épaisseur
	Forex Inc., Ets G. Leroy, SDI, Elf Aquitaine à 25% chacun

LAMARRE, CATY & BERNARDIN LTÉE

courtiers d'assurances

3 Place Ville Marie, Montréal H3B 2E5
2795 Boul. Laurier, Ste Foy, Québec G1V 4M7

Commerce - Industrie - Particuliers - Avantages sociaux - Service de prévention de sinistres.
bureaux à
QUÉBEC • MONTRÉAL • OTTAWA • TORONTO • WINNIPEG • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER
et dans le monde entier
affiliés à Sedgwick Alexander Inc.



L'ASSOCIATION DES ADMINISTRATEURS IMMOBILIERS DU QUÉBEC

1265 Touchette, Brassard, Québec J4W 2N3
Téléphone: (514) 465-2283



Jacques Labarre

Suite à la réunion générale du 25 janvier 1982, M. Jacques Labarre a été reconduit pour un second mandat à la présidence de l'Association des Administrateurs Immobiliers du Québec. Dans l'accomplissement de son mandat, M. Labarre est appuyé par les membres du Conseil d'Administration.

Conseil d'administration

Jacques Labarre
Hélène Béique
Jean Côté
R. Des Groseilliers
Réal C. Gravel
Jean Lalonde
Andrée Racine
Réal Vaillancourt
Léon Deschamps

Damien Girard

Pierre Galipeau

Jacques Morency

Président
Vice-présidente

Vice-président

Trésorier

Secrétaire

Directeur

Directeur

Directeur

Région de l'Estrie

Directeur

Région de l'Outaouais

Directeur

Région de Québec

Directeur

Région Côte Nord

Productivité très élevée des usines Forex-Leroy

■ Quand on entre dans les usines en pleine opération de **Forex Leroy**, à Val d'Or, la première surprise est de ne voir à peu près personne. La raison est bien simple: les équipements sont très sophistiqués et l'usine hautement productive. Aucun employé ne touche aux matériaux ou aux produits finis, si ce n'est pour en apprécier la qualité.

Conçues par les ingénieurs des **Établissements G. Leroy** de Lisieux, en France, les usines de panneaux de particules de l'entreprise de Val d'Or ont été dotées des derniers raffinements technologiques au moment de leur construction en 1976 et 1977 dans le cas de **Forpan** (panneaux standard) et en 1980 et 1981 dans le

cas de **Panofin** (panneaux minces).

La même orientation technologique a été conservée pour l'usine de panneaux gauffrés **Panofor** qui entrera en production en octobre prochain. Une exception, l'usine d'énergie utilise des chaudières **Volcano** faites au Québec.

L'équipement vient surtout de l'Europe, et principalement de l'Allemagne de l'ouest, qui semble détenir l'avance technologique dans ce domaine.

Le complexe **Forex Leroy** comptait 190 employés à la fin de 1981, mais 210 au moment de notre visite, il y a quelques semaines. On avait commencé à embaucher l'équipe de cadre de la nouvelle usine **Panofor**. Il y en aura 300 à l'automne.

Formation

Avec la mise en production de la future usine de panneaux gauffrés, **Forex Leroy** recommence à neuf le processus de la mise en place des équipes et du personnel nécessaires à une nouvelle usine.

Dans une entrevue aux **AFFAIRES** M. **Claude Arcand**, directeur général de **Forex Leroy**, a affirmé que la nouvelle usine sera constituée d'un personnel entièrement nouveau à l'exception de quelques cadres qui proviendront des actuelles usines de **Forex Leroy**. La mise en production de **Panofor** ne doit pas affaiblir les équipes de **Forpan** et de **Panofin** et l'on prendra le temps voulu pour former le personnel de la nouvelle usine.

Ce personnel recevra une formation technique intensive de 30 à 90 jours



Chaque année, des employés de **Forex Leroy** sont payés pour suivre des cours de formation et de recyclage.

dépendant des fonctions qui seront occupées par les futurs embauchés. Une centaine de travailleurs seront bientôt triés sur le volet à même les 2 500 personnes qui ont jusqu'à maintenant présenté leur candidature pour occuper des emplois à la future usine de **Panofor**.

M. Arcand a affirmé que **Panofor** recrutera des travailleurs qui ont le potentiel de devenir des opérateurs de presse ou de séchoir, qui sont les postes les plus exigeants, même si certains se verront confier des emplois demandant moins d'expertise, notamment au niveau de l'entretien. Cette précaution a pour effet de faciliter les promotions et les affectations des employés à différentes tâches lorsqu'il survient des mouvements de personnel. "Autrement, la clause d'ancienneté de la convention risque de nous obliger à confier des tâches très importantes à des employés qui, tout en ayant plusieurs années d'ancienneté dans des postes n'exigeant pas de qualifications particu-

lières, n'ont pas nécessairement les aptitudes pour occuper les tâches les plus exigeantes", a commenté M. Arcand.

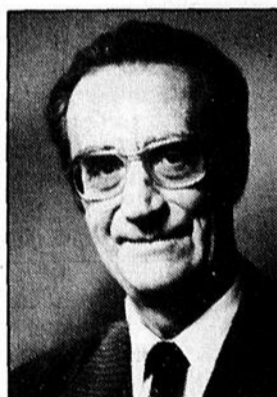
Le directeur général est très sensible à l'atmosphère et à l'esprit qui doivent régner dans ses usines. Les contremaîtres seront recrutés avec un soin tout particulier.

"On a certaines règles d'usage qu'on applique dans la gestion quotidienne. On sait se tromper; on reconnaît volontiers nos erreurs; l'important, c'est de virer de bord très vite et de repartir dans la bonne direction, a dit M. Arcand.

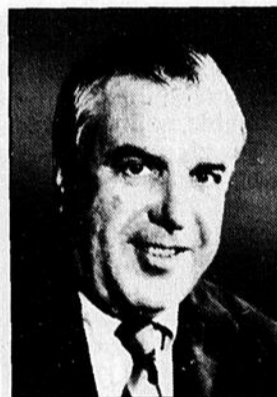
"J'attends des gars qu'ils m'apportent des solutions face à un problème. Si un gars qui m'apporte un problème n'est pas capable de m'apporter aussi au moins une partie de la solution, je me dis qu'il fait partie du problème".

La compagnie a adopté le principe de la formation continue. "On a formé une équipe de formateurs; on fait venir des experts de l'extérieur; des Français

Northern Telecom Limitée



Walter F. Light



Edmund B. Fitzgerald



Desmond F. Hudson

Northern Telecom Limitée annonce la nomination de M. Walter F. Light au poste de président du conseil et chef de la direction et de M. Edmund B. Fitzgerald au poste de président de l'entreprise. M. Desmond F. Hudson est nommé président de Northern Telecom Inc., de Nashville (Tennessee), filiale américaine de l'entreprise.

M. Light, 58 ans, est entré à Northern Telecom en août 1974, en qualité de président, après une carrière de 25 ans à Bell Canada. Il est chef de la direction depuis 1979.

M. Fitzgerald, 56 ans, précédemment président de Northern Telecom Inc., est entré à Northern Telecom en mai 1980. Il avait été antérieurement président du conseil et chef de la direction de Cutler-Hammer Inc., société américaine de haute technologie, puis vice-président du conseil et chef de l'exploitation, produits industriels, Eaton Corp., de Cleveland (Ohio).

M. Hudson, 45 ans, a 17 ans d'expérience dans l'industrie des télécommunications. Il est entré à Northern Telecom en 1977, après 12 ans à Bell Canada. M. Hudson continuera d'assumer les fonctions de vice-président exécutif, systèmes de télématique intégrés, un groupe d'exploitation de Northern Telecom Inc. responsable de la mise au point et de la stratégie des gammes d'équipements de télématique.

Northern Telecom Limitée est le principal fabricant de matériel de télécommunications au Canada et le deuxième en Amérique du Nord. L'entreprise est également un fabricant d'équipements d'informatique. En 1981, son chiffre d'affaires s'élevait à 2,6 milliards de dollars. Elle emploie quelque 35.000 salariés à l'échelle mondiale et exploite 51 usines au Canada, aux États-Unis, en Angleterre, en République d'Irlande, en Malaysia et au Brésil.



MICRO ORDINATEUR ET LANGUAGE BASIC



STAGE DE BASIC

5 au 9 juillet

Information et inscription

844-4062
844-5136

Prix \$575.

incluant location du micro ordinateur et documentation

Pour non informaticiens

Débutant

Aucun prérequis exigé

Cours bien rodés
Formateurs professionnels en micro informatique

l'ordinateur: un allié à vie

Investissez 5 jours seulement.

Apprentissage sur micro ordinateur Apple

(de Leroy) viennent ici pour la formation technologique des gars. Chaque année, on fait des séminars, du recyclage; on sensibilise les gars à la sécurité; les gars sont payés pour aller aux cours et ils aiment cela", d'expliquer M. Arcand.

Postes de travail

Les usines de Forex Leroy tournent 24 heures par jour, sept jours par semaine; trois équipes se relaient pendant cinq jours à raison de huit heures par jour pour une semaine de 40 heures.

Quand est venu le temps de produire la fin de semaine, Forex Leroy a proposé aux travailleurs de constituer deux équipes de fin de semaine; chaque équipe travaille 12 heures les samedi, dimanche et jours fériés; ils sont

payés pour 36 heures, mais n'en travaillent que 24; quand il y a un jour férié dans une semaine, ils sont payés 54 heures pour 36 heures travaillées.

Cette organisation des équipes de travail a empêché la rotation et les

changements d'horaires que détestent les travailleurs. Ceux qui font partie des équipes de fin de semaine ont l'obligation d'être disponibles la semaine comme remplaçants (à temps simple) et ne doivent pas consacrer plus de 16 heures à

un deuxième emploi ailleurs de façon à être bien reposés pour le travail qu'ils doivent fournir chez Forex Leroy.

JEAN-PAUL GAGNE



La Prudentielle d'Amérique de plus en plus au Québec!

La Prudentielle d'Amérique

(à ne pas confondre avec l'autre...)

prouve depuis longtemps sa confiance en l'avenir du Québec.



La Prudentielle d'Amérique

a maintenant investi plus de 1,5 milliard de dollars au Québec, soit trois fois la valeur de ses engagements envers ses assurés québécois.



La Prudentielle d'Amérique

est installée dans la Maison du Commerce de Montréal, son bureau principal pour le Québec, d'où elle poursuit activement sa contribution à l'économie québécoise.



La Prudentielle d'Amérique,

la plus importante compagnie d'assurance-vie au monde, est installée au Québec pour y rester!

La Prudentielle d'Amérique, Compagnie d'Assurance

«La compagnie qui a la force de Gibraltar»

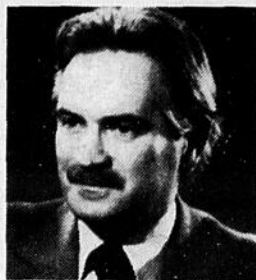
Beauregard, Landry, Nantel, Jasmin et Associés Inc.



Roger Nantel



Viviane Landreville



Rodrigue Pageau

Monsieur Roger Nantel, président de **BLNJ**, est heureux d'annoncer la nomination de Madame Viviane Landreville au poste de vice-présidente à la gestion, ainsi que de Monsieur Rodrigue Pageau à celui de vice-président au développement.

L'une des plus importantes maisons de communication corporative et institutionnelle au Québec, **BLNJ** compte parmi ses principaux clients la Prudentielle d'Amérique, la Communauté urbaine de Montréal, la Fédération des médecins spécialistes du Québec, la ville de Saint-Laurent, Pétromont inc., le Groupe John Labatt Limitée, la Compagnie minière IOC et de nombreux autres.

50, rue de Brésoules, Montréal H2Y 1V5, (514) 849-7091, Télex 055-61638

LES VRAIES VACANCES

à partir de **22,50\$** par personne.

CHÂTEAU MONT STE-ANNE

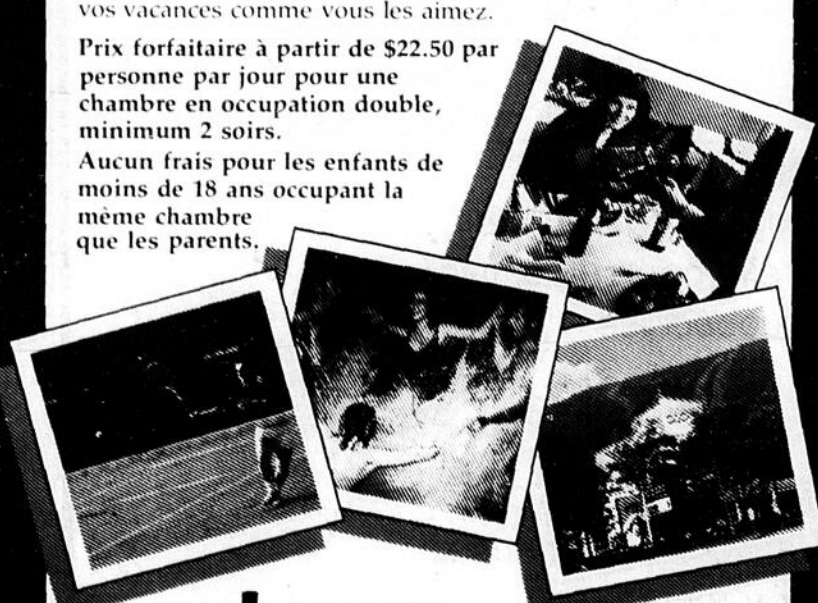
Les vraies vacances au Québec, c'est ce nouvel hôtel, le Château Mont Ste-Anne situé au coeur d'un oasis de verdure à 30 minutes de Québec avec ses 258 chambres équipées de balcons et de cuisinettes, sa terrasse, ses bars et restaurants et son éventail complet d'activités tels le golf, le tennis, le badminton, la natation, les randonnées pédestres, la planche à voile, le cyclisme, le théâtre, etc.

Si le temps vous manque, les vraies vacances c'est aussi un week-end de tennis ou de golf, sans autre préoccupation pour vous que de bien jouer.

Au Château Mont Ste-Anne on y retrouve tout simplement vos vacances comme vous les aimez.

Prix forfaitaire à partir de \$22.50 par personne par jour pour une chambre en occupation double, minimum 2 soirs.

Aucun frais pour les enfants de moins de 18 ans occupant la même chambre que les parents.



AUBERGE
DES GOUVERNEURS
CHÂTEAU MONT SAINTE-ANNE

500, boulevard Beau-Pré,
Beaupré (Québec) G0A 1E0 1-418-827-5211

RÉSERVATIONS SANS FRAIS: 1-800-463-2820
ou communiquez avec votre agent de voyage

Le Livre bleu de l'économie au Québec 1982

Les décideurs de l'économie québécoise: qui sont-ils?

■ Contrairement à ce que son titre pourrait laisser croire, le "Livre bleu de l'économie au Québec 82", n'est pas une nouvelle politique gouvernementale en matière économique. C'est plutôt la version québécoise, revue et améliorée, selon les auteurs, du Who's who canadien. Cette publication sera lancée à Québec le 28 juin prochain, par la maison **Lotographie Inc.**

André Veilleux, homme d'affaires de la Beauce, maintenant résident de Québec, **Robert Léonard**, secrétaire de l'Association des MBA du Québec, de même que **Robert Dubois**, directeur de la Chambre de Com-

merce de Laval, tous trois associés dans la compagnie **Lotographie Inc.**, ont eu l'idée de faire ce type de publication après avoir constaté que l'on n'attachait pas assez d'importance au Québec dans le Who's who.

Après une brève étude du marché, ils en arrivèrent à la conclusion qu'un tel ouvrage de référence, avec un contenu québécois, peut avoir sa place ici. Ils se mettent donc à la tâche. Au bout de trois mois de recherches, avec l'aide des commissaires industriels, des chambres de commerce locales et d'une douzaine de personnes sur la route, ils arrivent à répertorier quelque 700 décideurs de l'économie québécoise. Ils les contactent, retiennent les candidatures les plus valables et leur demandent de faire partie du répertoire de l'économie québécoise et cela, sans que les hommes d'affaires aient à déboursier un seul sou.

L'ouvrage rendu à terme, représente dix mois de travail; 35 personnes en tout ont contribué à en faire une édition de grande qualité, divisée en six tomes, de 200 pages chacun. L'ensemble des six volumes se vend 1 000\$. Ceux qui font partie du répertoire ne paient que 100\$ chaque tome. Le Livre bleu de l'économie est tiré à 2 000 exemplaires. Il a nécessité un investissement d'environ 300 000\$ par Lotographie.

Participation élevée

"Nous avons réussi à obtenir la participation de 95% des décideurs de l'économie québécoise, de dire Robert Dubois, un des instigateurs du projet. Les autres 5%, comme la compagnie Kraft, par exemple, ont tout simplement refusé."

Selon les promoteurs du projet, l'opération Livre bleu s'est déroulée en deux temps: le premier se résumait à un mot: méfiance. Les hommes d'affaires québécois sont souvent sollicités

pour ce genre de projet et ils se méfient. "C'est une formule qui au départ a été exploitée de façon éhontée, de poursuivre Robert Dubois et il nous a fallu démontrer que nous voulions mettre de l'avant un produit de grande qualité. Au moment où notre crédibilité fut établie, on peut dire que la phase 2, celle de la demande, marcha très bien.

La partie la plus délicate du travail, c'est sans aucun doute, selon André Veilleux, la rédaction des biographies. "Toutes les biographies n'étaient pas d'égale qualité", exemple ces quelques perles: "C'est le Guy Lafleur des affaires au Québec", ou encore: "Déjà, quand il était enfant, il laissait présager un leader" ou bien "sa femme l'admire de loin tout en le suivant de près..." Les problèmes techniques que comporte l'uniformisation de plus de 600 fiches biographiques nécessitent l'embauche de rédacteurs qui complètent des informations souvent trop brèves ou imparfaites. Une linguiste contrôle le tout. Sept traducteurs sont aussi mis à contribution, puisque le Livre bleu paraît également en anglais.

Le marché visé par Lotographie Inc. est le monde des affaires québécois en tout premier lieu. Mais ce sont les retombées indirectes qui l'intéressent.

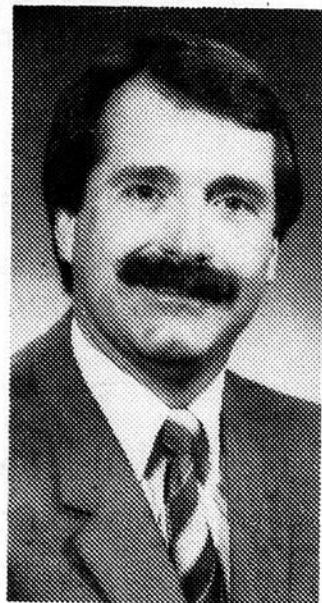
À la suite de la publication du Livre bleu, une entreprise d'exportation leur a confié la réalisation d'une série de brochures, pour présentation dans les différents salons ou expositions à travers le monde. Un groupe d'Américains les a approchés pour produire au Texas, un répertoire du même type que celui qu'ils ont réalisé ici. Le projet doit débiter dans les prochaines semaines.

MARIE

REMILLARD

(collaboration spéciale)

Imperial Tobacco



PATRICK DUNN

Monsieur Jean-Louis Mercier, président de l'Imperial Tobacco Limitée, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Patrick Dunn, Ph.D. (chimie), au poste de vice-président, recherche et développement. M. Dunn est entré au service de l'entreprise en 1975; il occupait, depuis octobre 1981, le poste de directeur de la planification, recherche et développement. Son bureau est situé au siège social de l'Imperial Tobacco à Montréal.

■ L'entente signée la semaine dernière entre le Groupe des Épicieris Unis-Métro Richelieu Inc. et la Fédération des magasins Coop en vue de procéder ensemble à leur approvisionnement et distribution, permet à deux nouveaux partenaires de s'installer en première place sur le marché de l'alimentation au Québec. En effet, les ventes au détail des deux groupes atteignent ensemble 2 275 millions \$, comparativement à 1 987 millions \$ pour Provigo. Les ventes alimentaires de Steinberg au Québec se situent autour de 1,45 milliard \$.

Le réseau de distribution de Métro Richelieu et Coop atteindra 1 120 points de vente, au regard de 995 pour Provigo et 130 chez Steinberg. Le nombre d'employés dans ces points de vente atteindra 11 000 pour le groupe Métro Richelieu, contre 8 200 pour Provigo, incluant aussi bien les employés du grossiste Provigo que ceux des magasins corporatifs.

Le nouveau réseau de Métro Richelieu et des magasins Coop comprendra 13 500 employés, si on ajoute ceux de la distribution à ceux des magasins de détail. Ce nouveau réseau demeure toutefois deuxième à ce chapitre, derrière Steinberg qui compte environ 20 000 employés au Québec, dont quelque 18 000 reliés au secteur alimentaire.

Il faut remarquer, cependant, que Métro Richelieu et son nouveau partenaire concentrent leurs ventes au détail exclusivement au Québec et dans l'alimentation, contrairement à Steinberg et Provigo.

L'entente d'approvisionnement entre les Épicieris Unis Métro Richelieu et les magasins Coop constitue-t-elle la première étape vers une éventuelle fusion complète? "Certainement pas pour l'instant", a déclaré aux AFFAIRES le porte-parole des magasins Coop, M. Gaston Dubé.

"Nous gardons nos entités distinctes, a-t-il dit. Nous allons d'abord voir comment va fonctionner l'association commerciale envisagée. Par la suite, les conseils d'administration des deux groupes auront à se prononcer sur les résultats de cette entente."

De son côté, le président directeur général de Métro Richelieu, M. Jean-René Halde, a fait montre de la même prudence. "Il faudra voir à l'usage les résultats de cet accord, a-t-il déclaré aux AFFAIRES. Ensuite, nous ver-

Entente Métro Richelieu et magasins Coop

Le remue-ménage continue de plus belle dans l'alimentation

rons chacun de notre côté s'il y a lieu de pousser l'affaire un peu plus loin."

Un observateur de l'extérieur, M. Denis Ouellet, de la maison de courtage Lévesque, Beaubien Inc., a fait remarquer, pour sa part, une différence fondamentale entre les deux organisations.

"Les magasins de Métro Richelieu appartiennent à des entrepreneurs, alors que les Coop appartiennent à des consommateurs clients. Les magasins des Épicieris Unis appartiennent aussi à des commerçants; c'est cela qui a facilité la fusion de ces derniers, avec Métro Richelieu. Dans le cas des magasins Coop, ce sont les usagers qui devraient prendre collectivement la

COMMERCE DE L'ALIMENTATION AU QUÉBEC			
Nom de la chaîne	Ventes au détail ('000 000)	Nombre d'employés (1)	Points de vente
Groupe Épicieris Unis-Métro Richelieu (2)	1 850\$	11 000	900
Fédération des Magasins Coop	425\$	2 500	220
Provigo	1 987\$	8 200	995
Steinberg (3)	1 450\$	18 000	130
Hudon & Daudelin (IGA, Boniprix)	526\$	3 700	596

(1) Le nombre d'employés inclut les employés des magasins, les employés des centres de distribution de gros et les employés du siège social ou bureau-chef.
 (2) Depuis l'entente du 10 juin les magasins Coop, s'approvisionneront chez Métro-Richelieu, augmentant d'autant le chiffre d'affaires de ce dernier.
 (3) Steinberg ne publiant pas de données séparées pour ses activités alimentaires au Québec, les chiffres cités sont des évaluations du journal LES AFFAIRES.

Tableau LES AFFAIRES

décision de fusionner chaque magasin séparément, ce qui ne sera pas une mince affaire."

Les règlements constitutifs des Épicieris Unis Métro Richelieu prévoient une entente en vertu de laquelle chaque propriétaire de commerce dégage le groupe de toute responsabilité financière à son endroit. Qui signerait une telle entente dans le cas des magasins Coop?

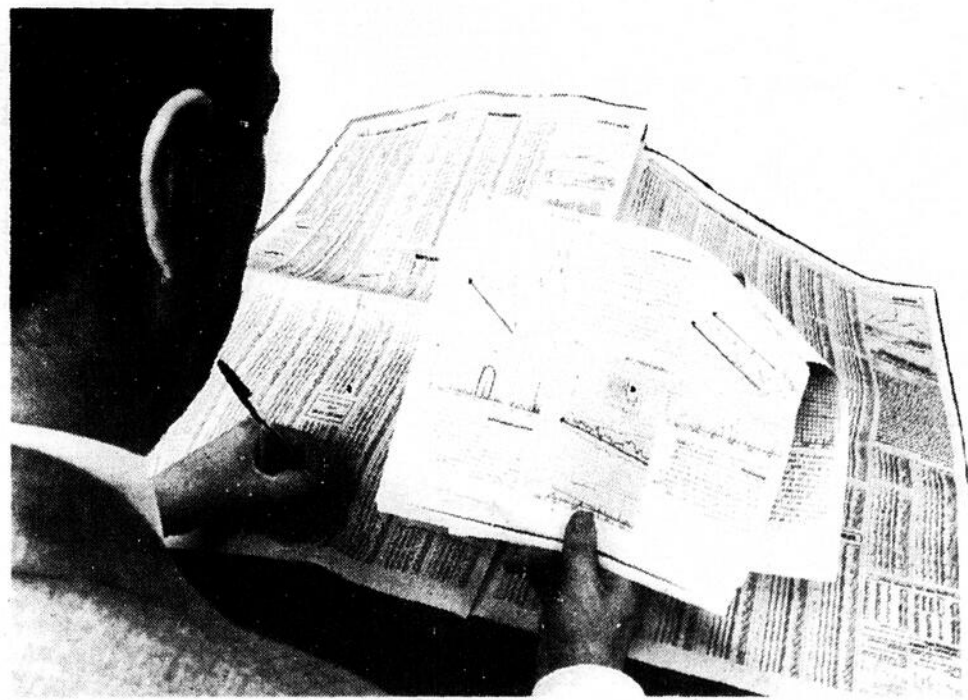
Cette question soulève un problème très important, surtout dans la situation financière actuelle très difficile dans laquelle se trouvent la plupart des magasins Coop.

ANDRE HAINS

VOS PLACEMENTS SONT-ILS SÛRS?

PRENEZ UNE HEURE PAR MOIS

POUR VÉRIFIER LA VALEUR DE VOS ACTIONS



Le nouveau guide de 40 pages, "Achetez bas... vendez haut" qui paraît tous les mois, contient 100 graphiques du prix des actions, 100 analyses techniques et la position de 100 titres dans l'ensemble du marché. Il est publié par l'Agence boursière de Montréal, une firme indépendante spécialisée dans la recherche et l'information boursière.

ABONNEMENT

Prix de lancement: 1/3 de rabais

- 1 numéro: 9,95\$ au lieu de 15\$ (1 mois)
- 3 numéros: 30\$ au lieu de 45\$ (3 mois)
- 12 numéros: 120\$ au lieu de 180\$ (1 an)

Adressez votre cheque à:

**Agence boursière de Montréal,
C.P. 5,
Succ. Place d'Armes,
Montréal H2Y 3E9**

Nom
 Adresse
 Ville
 Code postal

UAP distribuera Deutz

La société **KHD Canada Inc.**, filiale du groupe allemand **Deutz**, qui fabriquera bientôt à Boucherville une nouvelle série de moteurs diesel pour camions, vient de signer avec le grossiste montréalais **UAP Inc.**, une entente de distribution au Québec de toutes les pièces de moteurs Deutz, aussi bien pour les bateaux que pour les camions ou les moteurs industriels.

UAP possède au

Québec environ 160 points de vente, dont 47 magasins corporatifs pour les pièces d'automobile et 13 points de vente de pièces de moteurs industriels; le réseau comprend également une soixantaine de magasins en franchise, et sa filiale **Western Tire** compte une quarantaine de points de vente.



En terme d'emplois, UAP se classe au cinquième rang parmi les entreprises de distribution au Québec en dehors

de l'alimentation; en nombre de points de vente, UAP se classe au troisième rang.

A l'échelle canadienne, UAP et ses filiales compte quelque 325 points de vente, dont 70 appartiennent à la compagnie. Les actifs de cette entreprise fondée en 1926 et inscrite en bourse valent environ 70 millions \$.

DMR débarque en Australie

La firme de conseillers en informatique **DMR** (Ducros, Meil-

leur, Roy) de Montréal ouvrira l'automne prochain une filiale en Australie.

Le président de la future filiale sera **M. Thomas Moore**, un ingénieur de 43 ans qui a joint DMR en 1974 et qui était devenu responsable de la division d'Ottawa et de l'Atlantique.

Avec des effectifs de plus de 425 professionnels et des revenus de près de 30 millions \$, DMR est active dans plusieurs pays du monde, dont les États-Unis avec une filiale établie à Boston et un important contrat pour les Jeux Olympiques de 1984 à Los Angeles.

Georges Vézina, nouveau vp des sociétés d'entraide

Le président de la **Fédération des sociétés d'entraide économique du Québec**, **M. Justin Dugal**, vient de se choisir un vice-président exécutif. Il s'agit de **M. Georges Vézina**, un M.B.A. qui aura 48 ans en août prochain.

Diplômé de Laval en sciences commerciales en



Georges Vézina

1956 et M.B.A. de Western Ontario en 1958, M. Vézina a travaillé deux ans comme analyste financier à Toronto, d'abord à **Canadian General Electric** puis chez **Massey Ferguson**.

De 1961 à 1970, il a dirigé le bureau de Rimouski puis celui de Québec et celui de Montréal de la **Banque fédérale de développement (BFD)**. Depuis 1970, M. Vézina dirigeait son propre bureau de conseillers financiers, sous le nom de **Vézina, Hébert et Associés**.

GAINERS INC. NOMINATION



A.G. Holdway

P.E. Gibson, président de **Gainers Inc.**, est heureux d'annoncer la nomination de **M. A.G. Holdway**, au poste de vice-président pour la province de Québec.

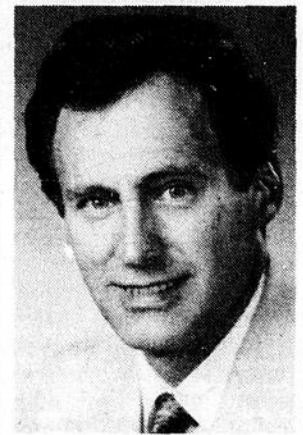
Situé à Montréal, **M. A.G. Holdway** aura la responsabilité de la production, de la mise en marché et de la vente des produits de marque **Gainers** sur le territoire de la province de Québec, dont les centres de distribution sont établis dans les villes de Montréal, de Québec et de Rouyn.

Également sous la juridiction de **M. Holdway**, se retrouve l'usine de production de Québec, **Sodor Inc.** compagnie subsidiaire appartenant à **Gainers Inc.**

Au service de la compagnie depuis 34 ans, **M. Holdway** a occupé de nombreux postes dont le plus récent en qualité de Gérant régional pour le Québec.

Gainers Inc. est une compagnie nationale dont la nature des activités en tant que fournisseur de viande fraîche et préparée, de produits laitiers et de volaille, ainsi que d'une variété de produits d'huile comestible, s'adresse au commerce au détail et aux commerces de service alimentaire, avec des produits de marques réputées telles que **Swift Premium**, **Lazy Maple**, **Sugar Plum** et **Butterball**.

NOMINATION



Thomas R. Robertson

Le Président de la **Société du crédit agricole Canada**, **M. Eiliv H. Anderson**, est heureux d'annoncer la nomination de **M. Thomas R. Robertson** au poste de trésorier de la Société.

M. Robertson dirigera la nouvelle Division de trésorerie, et sa première responsabilité sera de mettre au point les activités de la SCA sur les marchés financiers.

M. Robertson travaillait à **Finance Canada** depuis huit ans lorsqu'il est entré au service de la Société. Celle-ci profitera de sa vaste expérience dans le domaine de l'investissement.

La **Société du crédit agricole Canada** est une société d'Etat qui offre aux agriculteurs canadiens une aide financière sous forme de crédit hypothécaire à long terme.



Ministère des Finances
Canada

Department of Finance
Canada

ÉMISSION DE

\$750,000,000

D'OBLIGATIONS DU GOUVERNEMENT DU CANADA

NON REMBOURSABLES PAR ANTICIPATION

DATÉES DU 1^{er} JUILLET 1982

Le ministre des Finances a autorisé la Banque du Canada à recevoir des souscriptions à un emprunt à émettre contre espèces comme suit:

Obligations 15½% à 3 ans échéant le 1^{er} juillet 1985

Prix d'émission: 98.85% rapportant environ 16.00% à l'échéance

Intérêt payable le 1^{er} janvier et le 1^{er} juillet

et

Obligations 15% à 5 ans échéant le 1^{er} juillet 1987

Prix d'émission: 98.75% rapportant environ 15.37%

pendant 5 ans

Échangeables

au gré du détenteur, au plus tard le 1^{er} avril 1987, contre une valeur nominale égale d'obligations 15% échéant le 1^{er} juillet 1992, rapportant environ 15.25% sur 10 ans

Intérêt payable le 1^{er} janvier et le 1^{er} juillet.

Les nouvelles obligations seront disponibles en coupures de \$1,000, \$5,000, \$25,000, \$100,000 et \$1,000,000.

La Banque du Canada convient d'acquiescer un minimum de \$250 millions des nouvelles obligations. Cette acquisition sera affectée à n'importe quelle échéance.

Le produit de l'offre sera affecté au rachat de \$901 millions d'obligations du gouvernement du Canada échéant le 1^{er} juillet 1982.

Les nouvelles obligations seront datées du 1^{er} juillet 1982 et porteront intérêt à partir de cette date. Le principal et l'intérêt sont payables, lorsque exigibles, en monnaie légale du Canada: le principal à l'échéance, à toute agence de la Banque du Canada, et l'intérêt, sans frais, à toute succursale au Canada d'une banque. Les titres définitifs seront disponibles le ou vers le 2 juillet 1982 (sans paiement de l'intérêt couru) et par la suite sous deux formes: au porteur avec coupons annexés et sous forme entièrement nominative, l'intérêt étant payable par chèque. Les obligations de l'une ou de l'autre forme seront de mêmes coupures et entièrement interchangeables quant aux coupures et/ou à la forme, sans frais (sous réserve des exigences de transferts statutaires, le cas échéant).

Les nouvelles obligations sont autorisées conformément à une Loi du Parlement du Canada. Le principal et l'intérêt sont imputés au Fonds du revenu consolidé du Canada.

Sous réserve d'attribution, les souscriptions aux nouvelles obligations peuvent se faire par l'intermédiaire de tout courtier en valeurs mobilières ou de toute banque autorisés à faire office de distributeur initial.

Canada

JU 5

Canada

La navigation de plaisance mise au service de la pêche

p. 12
Jean Duval



Québec met le paquet pour attirer les touristes étrangers

p. 13



Un outil méconnu: la société professionnelle

p. 18

La Compagnie Pneumatique et Hydraulique

Comment progresser malgré la crise? Par un bon marketing, répond une PME

On ne le soupçonne pas en passant devant cette usine, somme toute bien ordinaire, établie dans le parc industriel de Saint-Eustache en bordure de l'autoroute 640. Mais c'est bien là qu'on aura fabriqué cette année le plus gros cylindre hydraulique en Amérique et probablement au monde: une envergure totale de 125 pieds, 50 tonnes de métal conçues pour en soutenir 125; une "bébelle" d'un demi-million de dollars qui entrera dans la construction d'un barrage hydro-électrique en Colombie-Britannique.

Cette entreprise, c'est la **Compagnie Pneumatique et Hydraulique Ltée** qui célébrait, le 3 juin dernier, son vingt-cinquième anniversaire. D'abord établie à Montréal, la firme s'est implantée à Saint-Eustache au début des années '60. "C'était l'une des toutes premières industries à prendre place dans le parc industriel", lance fièrement **André Nazarian**, qui, depuis maintenant deux ans, assume la présidence de la compagnie.

Engagé en 1979 à titre de directeur général par le fondateur de Pneumatique et Hydraulique **George Haddad**, M. Nazarian, un ingénieur d'origine arménienne, a passé une année à étudier les possibilités de l'entreprise qui, à l'époque, commençait à connaître certaines difficultés dues à son marché limité. Spécialisée dans la fabrication de systèmes hydrauliques et pneumatiques destinés à l'industrie de l'acier, la firme de Saint-Eustache subissait les effets du ralentissement général de l'activité en ce domaine, à l'aube de la récession que nous connaissons aujourd'hui.

Sa situation n'était tout de même pas mauvaise: "Il n'y avait à l'époque aucun effort de marketing; les comman-

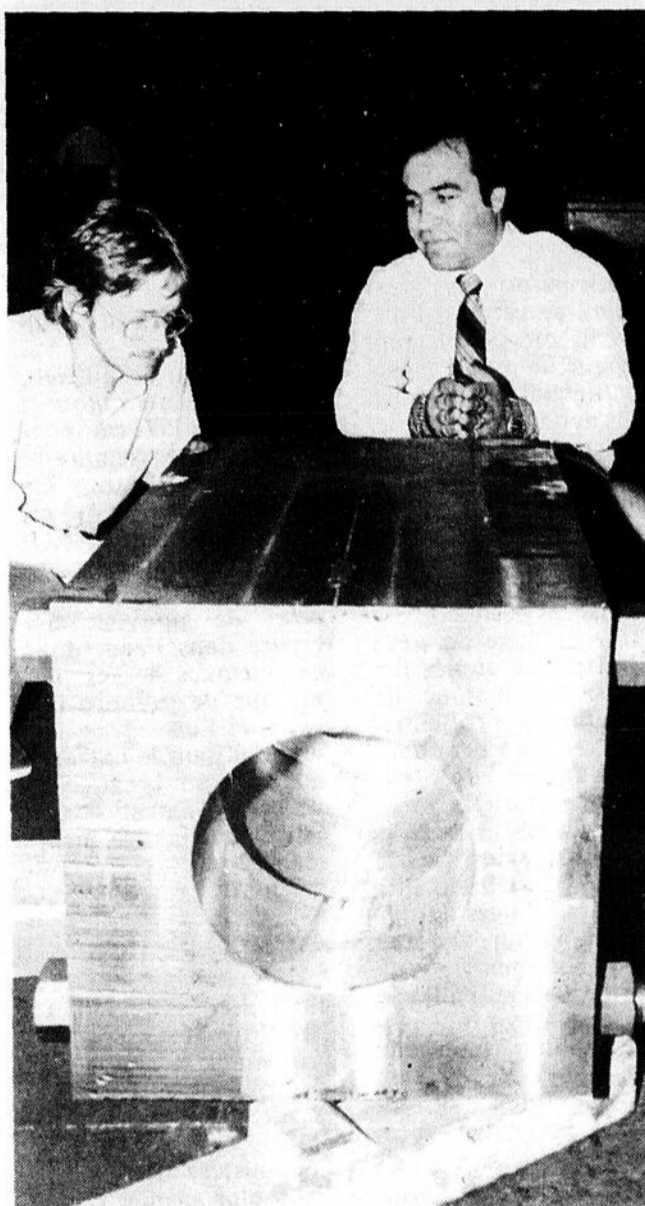
des entraient d'elles-mêmes, notamment grâce à la réputation enviable que s'était forgée la compagnie et ce, jusqu'en Europe", rappelle M. Nazarian. Le nouveau directeur général discernait néanmoins un potentiel beaucoup plus considérable pour l'entreprise; mais si l'on voulait en assurer l'avenir à long terme, il fallait nécessairement partir à la conquête de nouveaux marchés.

Nouveaux marchés

Le fondateur n'étant vraisemblablement pas prêt à relever lui-même le défi, M. Nazarian et ses frères se portaient acquéreurs de la compagnie en juillet 1980 et mettaient en marche un programme de modernisation et de marketing. Au cours des derniers mois, sous la gouverne du directeur des ventes **Jean Mantha**, Pneumatique et Hydraulique s'est dotée d'une douzaine de points de vente en Amérique. Elle compte d'ici peu en ouvrir un au Venezuela et un autre en Europe, où le marché continue d'être très intéressant pour l'usine de Saint-Eustache.

Outre ces efforts au niveau de la mise en marché, la firme renouvelait à peu près tous ses équipements de production. L'installation prochaine de nouveaux appareils, prévue pour cet été, portera à près de 1 million \$ l'investissement total consenti depuis deux ans par l'entreprise. Tout cela se réalise sur une surface de production relativement restreinte (22 000 pieds carrés) mais, même s'il n'en est pas question à court terme, on envisage l'agrandissement de l'usine actuelle; le vaste terrain que possède la compagnie dans le parc industriel lui offre en effet tout l'espace voulu.

Comme l'avait par ailleurs souhaité M. Nazarian, le champ d'activité de l'entreprise s'est gran-



André Nazarian, président de Pneumatique et Hydraulique explique à notre reporter les applications d'une pièce de métal qui entre dans la fabrication d'immenses cylindres hydrauliques.

dement élargi. Elle est aujourd'hui en mesure de fournir à sa clientèle un système hydraulique complet, comprenant les équipements de pompage et les panneaux de contrôle. De plus, sans pour autant négliger le marché des aciéries, Pneumatique et Hydraulique s'est graduellement implantée dans d'autres domaines. Ainsi, le marché des barrages hydro-électriques constitue une importante source de contrats pour la compagnie. Outre sa contribution au barrage de Revel Stoke dans l'Ouest canadien, la firme vient d'obtenir le contrat de fabrication de cylindres de turbines

la fabrication et également l'installation de ces équipements très sophistiqués. Il constitue à lui seul 30% du chiffre d'affaires qu'entend réaliser cette année Pneumatique et Hydraulique. Ces ventes prévues de 3 millions \$ représentent par ailleurs le double de ce qu'on avait enregistré en 1981: une croissance tout de même remarquable.

La compagnie s'attend de décrocher d'autres contrats intéressants. "Nous avons présentement des soumissions qui représentent au total 7 millions \$," de dire M. Nazarian. Parmi ces soumissions, des pièces d'équipements pour un barrage au Mexique et pour un autre au Sénégal, ainsi que certaines composantes de la future usine d'épuration des eaux de Montréal, ce dernier projet pouvant se traduire en un contrat d'au-delà de 1 million \$ pour l'entreprise.

Mentionnons que toute la production de l'usine consiste essentiellement en des commandes spécifiques: ce qu'on y fabrique est sûr d'être vendu et on n'y accumule ainsi aucun inventaire de produits finis. Evidemment, même si l'entreprise est la seule du genre au Québec, le marché local est relativement limité, quoique appelé à se développer. C'est ainsi qu'en général, à peine 20% de la production de la compagnie est vendue dans sa province d'origine. Le marché du reste du Canada, où elle ne fait face qu'à un seul concurrent sérieux établi à Toronto, occupe 25% de ses activités.

Exportation

C'est donc dire que la majorité de sa production est acheminée à l'extérieur du pays, en bonne partie aux États-Unis mais aussi en Europe, et notamment en Allemagne et en Angleterre. L'entreprise vient d'ailleurs de contribuer aux équipements de l'Irish Steel Holding en

Irlande, l'une des aciéries les plus modernes au monde. Ce dernier contrat lui aura permis d'apprivoiser le système métrique et de devenir ainsi la première entreprise du genre en Amérique du Nord à offrir ses produits en mesures internationales.

Tout cela se passe à quelques pas de chez nous, dans une usine qui emploie au total une cinquantaine de personnes dont trois ingénieurs spécialisés dans les domaines de l'hydraulique et de la pneumatique. Il y a deux ans, on comptait quinze employés de moins; et d'ici quelques mois, on devrait en retrouver une dizaine de plus.

Le "secret"

Quel est le secret de ce succès? Le président de Pneumatique et Hydraulique le voit d'abord dans la bonne connaissance du marché qu'a su acquérir la compagnie, ce qui lui permet d'être au bon endroit, au bon moment. Les efforts de marketing consentis dans cette optique n'auront donc pas été vains et continueront sans aucun doute de favoriser l'expansion de la firme.

Une attention particulière est également portée à la qualité de la production, un élément essentiel à la réussite de toute entreprise, mais particulièrement dans le domaine où oeuvre l'usine de Saint-Eustache dont les employés effectuent du travail de haute précision.

La crise économique? Chez Pneumatique et Hydraulique, on est bien conscient qu'elle existe; cependant à la lueur des résultats des derniers mois et en considérant les encourageants projets d'avenir, on se dit très satisfait de cette performance dans le contexte actuel.

HENRI PREVOST
(collaboration spéciale)

Fiberco entrevoit un marché de 3 000 bateaux

La navigation de plaisance mise au service de la pêche

La société Fiberco Lepage Inc., de Maple Grove, au sud-est de Montréal, qui fabrique depuis plusieurs années des bateaux de plaisance en fibre de verre, vient de mettre à l'eau son premier bateau de pêche, un monocoque de 40 pieds destiné à un pêcheur de Sept-Iles, M. Laurent Fortier, qui en prendra possession la semaine prochaine.

Formée des sociétés Embarcations Lepage, une entreprise qui fabrique des bateaux depuis 42 ans et qui a été la première au Canada à utiliser la fibre de verre comme matériau de base dès 1952, et de Fiberco Marine Industrie, engagée dans ce domaine depuis neuf ans, Fiberco Lepage n'entend plus se limiter à l'avenir aux seuls bateaux de plaisance.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES le président de Fiberco Lepage, M. Jean Duval, fondateur de Fiberco Marine Industrie.

"Nos études ont démontré l'existence d'un vaste marché de remplacement des bateaux de pêche au Québec et dans les Maritimes, a-t-il dit. Les pêcheurs auront besoin au cours des cinq prochaines années d'environ 3 000 bateaux de 40 pieds, sans compter le marché de la côte est des Etats-Unis. Nous avons donc décidé d'offrir un nouveau produit à ce marché."

Le prototype construit par Fiberco, le Julie-François, a coûté environ 180 000\$, mais son prix de vente se situe à



Le prototype construit par Fiberco, le Julie-François, a coûté 180 000\$, mais son prix de vente est de 125 000\$.

125 000\$. Un bateau de bois, de mêmes dimensions et capacités, vaut environ 115 000\$. Mais un bateau de bois pèse environ 25% de plus qu'un bateau en fibre de verre et dure deux fois moins longtemps, soit 8 à 10 ans contre 15 à 20 ans. Le Julie-François, tout équipé, pèse environ huit tonnes.

Recherche et développement

Le bateau conçu et fabriqué par Fiberco apporte de nombreuses améliorations aux produits existants, a affirmé M. Duval.

"Les chantiers de Tilly et ceux des Iles-de-la-

Madeleine utilisent aussi la fibre de verre, a-t-il dit, mais ils ont simplement fabriqué un moule à partir d'un bateau de bois. Nous avons plutôt pensé, au contraire, qu'il valait mieux utiliser un nouveau dessin en même temps qu'un nouveau matériau, et essayer de répondre ainsi mieux aux besoins des pêcheurs."

Une enquête de deux ans effectuée auprès des pêcheurs a indiqué les principaux problèmes qu'ils rencontraient dans la pratique de leur métier: roulis des bateaux qui cause vite des problèmes à la colonne vertébrale des pêcheurs, obligés de forcer debout sur un pont en mouvement; bruit énorme dans la timonerie qui cause des problèmes de surdité; insécurité d'un navire de bois en cas d'incendie, consommation excessive d'essence, etc.

En dessinant une coque à bouchin vif ("hard chine"), on peut réduire le roulis d'au moins 50%. Le roulis est le balancement latéral alternatif à gauche et à droite sous l'effet de la houle, tandis que le tangage est le mouvement de plongée et de remontée de l'avant et de l'arrière causé par les vagues.

Une coque à bouchin vif épouse un angle presque droit de chaque côté du bateau à l'arrière, plutôt qu'un angle en V d'environ 45°; vu de l'arrière, le bateau semble avoir un fond presque plat. Ce dessin, emprunté aux bateaux de plaisance de grande vitesse, permet une plus grande stabilité et une plus grande vitesse, et offre une plus grande capacité de contenu de la cale, soit 20 000 lbs de

poisson contre 15 000 lbs pour un bateau ordinaire.

Le bateau de Fiberco, équipé d'un moteur Deutz de 157 chevaux-vapeur, peut atteindre 15 milles à l'heure. Ce moteur de la série 413 est importé d'Allemagne. Il présente aussi de nombreux avantages, dont celui de pouvoir être réparé dans l'eau, donc en quelques heures plutôt que de prendre une semaine ou deux en immobilisant le bateau à quai. Durant la saison de pêche, un bateau immobilisé peut perdre facilement 2 000\$ de revenu par jour.

Autres avantages

Ce genre de moteur a aussi permis de réduire considérablement le bruit dans la timonerie, de 125 décibels à environ 85 db., soit au niveau autorisé par les normes du ministère du travail.

La plus grande vitesse du bateau permet aux pêcheurs de gagner chaque jour une heure ou deux de travail, qu'ils peuvent consacrer à prolonger leur temps de pêche ou à d'autres fonctions administratives.

"On nous a dit qu'en allant plus vite, notre bateau consommerait plus d'essence, a mentionné M. Duval. Mais nous pouvons démontrer aux pêcheurs qu'il existe pour chaque bateau chargé et vide, une vitesse de croisière où la consommation d'essence est idéale. Le rendement se mesure par milles au gallon et non par gallons à l'heure."

Les pêcheurs craignent également qu'une coque à semi-déplacement amène le navire à taper durement sur la vague. Cette objection peut être

fondée si la carène est mal dessinée, répond M. Duval; mais les tests ont démontré que le bateau de Fiberco ne tapait pas sur la vague.

Autre objection: la fibre de verre brûle facilement, ce qui représente un risque accru en cas d'incendie. Cela dépend essentiellement du type de résine qu'on emploie, soutient M. Duval. "Pour notre bateau, nous avons utilisé une résine spéciale anti-feu, qui a fait ses preuves depuis plusieurs années dans le bateau de plaisance, et qui brûle moins facilement que le bois. De plus, nous avons installé une nouvelle pompe qui peut servir aussi bien à éteindre un feu qu'à nettoyer le poisson ou à vider la cale. Habituellement, la pompe à incendie ne vide pas l'eau et le navire risque donc de couler."

Exportations

Fiberco Lepage possède une filiale, Fiberco Maritimes Action, à Caraquet, qui équipera sur place au Nouveau-Brunswick les bateaux; la trentaine de coques nécessaires la première année seront fabriquées à Maple Grove, mais ensuite on fabriquera un autre moule pour le chantier des Maritimes.

La compagnie a aussi signé un contrat avec la New Hampshire Boat, qui prévoit la livraison d'une quinzaine de coques du nouveau bateau au cours de la première année. Dans un bateau en fibre de verre, le coût de la coque avec pont et timonerie représente environ 25% du coût total du bateau.

Fiberco achève également la construction de deux bateaux polyvalents

qui doivent partir sous peu pour Vancouver. Ils serviront aussi bien à la Garde côtière qu'à la Défense nationale et aux agents de Pêches et Océans.

Ces deux bateaux de 38 pieds coûtent au ministère d'Approvisionnement et Services 350 000\$ chacun, à cause de l'équipement très sophistiqué qui se trouve à bord.

Le financement de ces bateaux de pêche québécois est assuré par une subvention fédérale de 25% et un prêt sans intérêt du ministère québécois de l'Agriculture, Pêche et Alimentation (MAPA) pour la différence.

Prochain projet

"Notre prochain projet consistera à dessiner un bateau de pêche à la ligne, un cordier de 40 pieds manœuvré par trois personnes et pouvant mettre à l'eau 8 000 hameçons, a confié M. Duval. Nous prolongerons ainsi la saison de pêche d'un mois à un mois et demi."

Le nouveau bateau de Fiberco Lepage contiendra un équipement de pêche automatique de 15 000\$ à 20 000\$ conçu par la société Global de Nouvelle-Écosse, qui permettra au poisson de garder l'air frais et de se vendre environ 36 cents la livre, plutôt que d'être écrasé dans un filet et de ne rapporter au pêcheur que 14 cents la livre.

Pour lutter contre les intempéries, Fiberco équipera son bateau d'un canopy amovible, c'est-à-dire que le toit de la timonerie sera prolongé jusqu'à l'arrière, mais qu'on pourra enlever cette section par beau temps. En prolongeant la saison de pêche de 40 jours, à 2 000\$ par jour, le nouveau bateau permettra au pêcheur d'obtenir des revenus supplémentaires possibles de 80 000\$ par année, sans compter l'augmentation de 150% du prix de son poisson.

Pour réaliser tous ses projets, la société Fiberco Lepage dispose d'une équipe de 17 employés, qui réalisent un chiffre d'affaires de un million à un million et quart de dollars par année.

ANDRE HAINS

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES

RESTAURANT
DES GOURMETS ET DES
HABITUÉS DE CUISINE
DE QUALITÉ.
VINS DES PLUS GRANDS CRUS.

chez Vito
Restaurant
Italien

Retenez votre table

5412 COTE DES NEIGES - TEL.: 735-3623



BAR-RESTAURANT CUISINE FRANÇAISE

Du lundi au vendredi — Fermé samedi & dimanche
465 rue Saint-Jean, Vieux Montréal

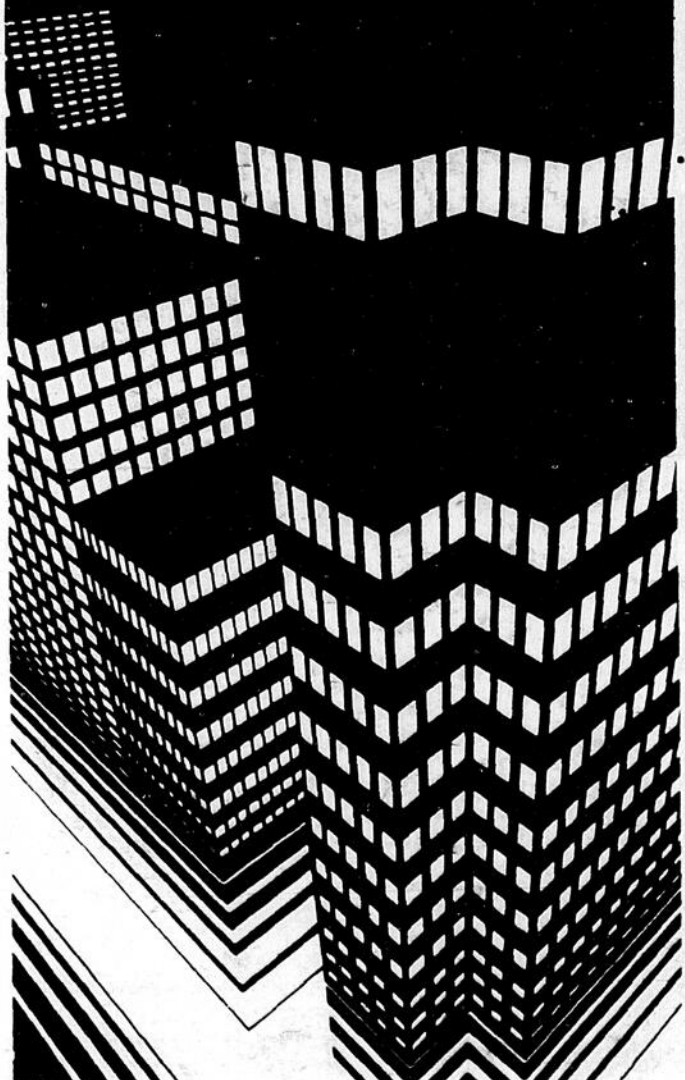
Réservation: **842-6403**

RADIO CITÉ

FM
107,3

rend hommage
aux entreprises
québécoises!

Du lundi au vendredi à 17h30,
LES ENTREPRISES DU QUÉBEC
une chronique quotidienne
présentant les réalisations
des PME les plus innovatrices
et dynamiques de chez nous.



Budget publicitaire accru de 3 millions \$

Québec met le paquet pour attirer davantage les touristes étrangers

Le ministère du Tourisme du Québec a augmenté de 3 millions \$ le budget consacré cette année à la promotion et à la publicité pour attirer les touristes américains et ontariens dans la Belle Province.

En publicité seulement, le ministère du Tourisme effectue présentement trois campagnes distinctes aux États-Unis, en Ontario et au Québec, totalisant 3 millions \$ comparativement à 2 millions \$ l'an passé. En outre, le budget consacré à la promotion, qui comprend entre autres la distribution de brochures, dépliants publicitaires, films, a été augmenté de 2 millions \$ cette année, malgré les coupures importantes effectuées dans le budget publicitaire global de la province depuis deux ans.

C'est ce qui ressort d'un entretien téléphonique des AFFAIRES avec M. Luc Poirier, directeur de la publicité du ministère du Tourisme à Québec.

Après des Américains, qui constituent les neuf dixièmes de tout le contingent touristique du Québec, la province a investi 1 650 000\$ en publicité, budget confié à l'agence Allard Lesiège Omnicommunications. Commencée à la mi-mai et se terminant à la mi-juillet, la campagne emprunte la voie de la télévision et des grands quotidiens de la Nouvelle Angleterre et de la côte nord-est atlantique.

La différence

Ayant pour thème "Vacations with La Différence", la publicité insiste justement sur cette différence du Québec d'avec les autres provinces canadiennes.

En un mois de campagne, le ministère a reçu 15 000 demandes d'information comparativement à 7 300 l'an dernier après cinq mois de campagne à la télévision et dans les magazines.

Même si on peut attribuer une réponse aussi enthousiaste à la dévaluation du dollar canadien, comme le souligne M. Poirier, le touriste américain peut aller n'importe où au Canada, encore faut-il l'attirer au Québec plus particulièrement. D'où l'importance de positionner le

Closer than you dreamed! Québec City. Montréal.

Close to you, there is a beautiful vacation place more different than you can imagine. Québec. Yet you can drive there easily.

In a matter of hours, you can be in its exquisitely preserved capital, Québec City. Where the streets and churches seem transported from Europe. And they were, centuries ago.

Or you can be in its vibrant metropolis, Montréal. Where skyscrapers blend with sidewalk cafés. And horsedrawn carriages carry you through history along cobblestone streets. Throughout Québec, you'll find 400 years of history, still intact. You'll stay in the style you're used to, at friendly inns and hotels large and small.

You'll sample more types of restaurants than you ever dreamed of. In its ancient capital, you can walk down the oldest street in America. In Montréal, travel on the world's most stylish subway.

And anywhere in Québec, your U.S. dollar goes a lot further. Québec will show you dazzling contrasts, spectacular sights, unforgettable times. And do it with a style all its own.



Ask your travel agent about the many ways of discovering Québec. Return the coupon for your free brochure, "Québec Summer Vacation Guide" or call toll free 1-800-331-1750. Ask for operator 909.

Québec
The vacation with
la différence!

NAME _____
ADDRESS _____
CITY _____
STATE _____

Grâce en partie à sa nouvelle campagne de publicité, le MICT a reçu jusqu'à maintenant près de 8 000 demandes d'information de plus qu'à pareille date l'an dernier.

Québec, en soulignant justement les différences avec les provinces anglophones.

C'est pourquoi cette année, le Québec a emprunté la voie des journaux plutôt que celle des magazines, augmentant ainsi l'impact de la télévision. "Ces deux médias combinés touchent environ 6 à 8 millions de personnes. Notre dollar publicitaire devient ainsi très rentable."

Devant un tel succès, certains hôteliers du Québec qui ont annoncé conjointement dans les journaux américains se proposent de doubler leur budget publicitaire pour l'an prochain.

En Ontario

Parallèlement à la campagne auprès des Américains, le ministère du Tourisme a confié à Publicité Martin un budget d'environ 1 500 000\$ réparti sur trois campagnes distinctes dans l'année, et qui s'adressent aux Ontariens.

Sous le thème "Welcome to the good times in Québec", la publicité par la voix des journaux et de la radio vise, au coût de 450 000\$, cinq groupes-cibles. Cinq

annonces journaux différentes selon les groupes: personnes âgées qui privilégient confort et sécurité, les jeunes professionnels, "plus sophistiqués", recherchant des activités urbaines culturelles, les groupes familiaux (camping, activités pour enfants), les sportifs à qui on annonce les grands événements sportifs, Grand Prix, etc., et finalement pouvant englober tous ces groupes, le "magasineur", susceptible d'apprécier les boutiques du grand Montréal et de Québec.

"A chacun de ces groupes, on fait valoir des points différents du Québec. Les événements culturels et sportifs des grands centres, les bons restaurants, les cafés, etc."

Hiver

Toutefois, même si les Ontariens ne sont pas nombreux au Québec en été, c'est l'hiver qu'on les retrouve, surtout pour le ski. Le ministère a donc investi 800 000\$, toujours confié à Publicité Martin, dans une campagne via les journaux et magazines de la Nouvelle-Angleterre et de l'Ontario. Cette cam-

pagne s'échelonne de la mi-octobre à la mi-avril et vantera les mérites du ski dans les Laurentides, en Estrie, ainsi que les attraits de Montréal et de Québec.

"En Ontario, souligne M. Poirier, la plus haute montagne pour le ski est de 720 pieds. Notre Mont-Tremblant ou le Mont Ste-Anne ont trois fois cette altitude (2 200 pieds). Bien sûr, le skieur ontarien peut aller dans l'Ouest, mais s'il a envie d'une vie sociale amusante, il sait qu'il la retrouvera à Montréal ou à Québec."

Enfin, dans un troisième temps, le ministère du Tourisme invite le public des congrès à "visiter" Montréal, Québec, Hull et même Jonquière.

"Cette année, remarque M. Poirier, nous avons investi 100 000\$ pour paraître dans dix magazines spécialisés américains. Avec ces mêmes magazines, nous touchons également les anglophones canadiens. Les congrès se décident de nombreuses années à l'avance, parfois cinq ans. Bien sûr, l'impact n'est pas dans l'immédiat, mais il est important de souligner notre présence."

Finalement, le ministère du Tourisme invite les Québécois à visiter leur propre province. Reprenant la même campagne que l'an dernier qui avait été confiée à Cabana Séguin Communiplex, sous le thème "C'est beau, c'est grand, c'est à voir", le ministère a investi 450 000\$ pour deux mois à la télévision.

Il est à prévoir que la dévaluation du dollar canadien aura un impact sur les décisions de vacances aussi bien du côté des Québécois que des Américains. Si ces derniers auront le sentiment, cet été, "d'en avoir pour leur argent", les Québécois auront plutôt tendance à voyager d'Est en Ouest, plutôt que dans la direction nord-sud, la chute du dollar rétrécissant de façon alarmante le budget alloué aux vacances.

"A quelque chose malheur est bon".

**CHRISTINE
ISABELLE**

Le marché immobilier trébuche encore en mai

Le nombre de transactions immobilières dans la région de Montréal a dégringolé de 37% en mai dernier comparativement à la même période l'an dernier. Les ventes ont également diminué de 18% par rapport à avril 1982.

C'est ce qu'indiquent les plus récentes statistiques MLS ("Multiple Listing Service") com-

pilées par la **Chambre d'Immeuble de Montréal**. Les statistiques MLS comprennent aussi bien les transactions impliquant des propriétés résidentielles que commerciales et industrielles. Toutefois, selon un porte-parole de la Chambre d'Immeuble de Montréal, la majorité des transactions sur système MLS impliquent des résidences unifamiliales.

Ainsi, en mai dernier, 1 291 résidences ont fait l'objet d'une vente, contre 2 048 en mai 1981, et 1 582 en avril 1982.

Pour le mois de mai

STATISTIQUES MLS (région de Montréal)			
	Mai 1981	Avril 1982	Mai 1982
Ventes	2 048	1 582	1 291
Inscriptions	5 142	6 047	5 276
Valeur des ventes (en millions \$)	123,1	88,4	79,4

Source: Chambre d'Immeuble de Montréal

1982, la valeur totale des transactions immobilières s'est chiffrée à 79 403 432\$ comparativement à 123 119 408\$ l'an passé. Elle s'était élevée à 88,4 millions \$ en avril dernier.

Le prix moyen des propriétés vendues dans la région montréalaise était de 61 505\$ le mois dernier, soit une hausse de 2,3% sur le prix moyen de mai 1981 (60 116\$). Le prix moyen de

mai 1982, était aussi supérieur de 10% à celui enregistré au cours du mois d'avril 1982 (55 878\$).

Toujours pour le mois de mai 1982, le nombre de nouvelles propriétés mises en vente (inscriptions) a légèrement augmenté comparativement à la période correspondante l'an dernier, passant de 5 142 à 5 276. Il s'agit d'une hausse de 2,6%. Les nouvelles inscriptions ont toutefois diminué de 12,8% entre avril et mai 1982. Cette dernière baisse n'a cependant pas profité aux vendeurs puisque le pourcentage de maisons effectivement vendues a quand même perdu 2 points entre avril et mai, pour représenter seulement 24% des maisons offertes.

Selon M. Yvon Lavoie, président du conseil d'administration de A. E. Lepage (Québec), "seule une baisse des taux d'intérêt pourra redonner au marché immobilier montréalais sa vigueur d'antan".

Ça va mieux à Québec

Dans la région de

Québec, la Chambre d'Immeuble de l'endroit a enregistré 182 transactions immobilières en mai dernier. Cela représente une augmentation de l'ordre de 8% sur le nombre de ventes effectuées durant le même mois en 1981, et de 6% par rapport à avril 1982.

Cependant, même si le nombre de ventes a augmenté, le marché n'était pas plus favorable aux vendeurs qu'il ne l'était à la même époque en 1981 ou en avril dernier puisque le nombre d'inscriptions était lui aussi à la hausse. Cette situation a donc forcé le ratio ventes/inscriptions à se maintenir aux alentours de 28%, soit sensiblement le même ratio que l'on retrouvait en avril 1982 et en mai 1981.

BORD DU FLEUVE — LANORAIE "DOMAINE ALEXANDRE DE SEVE"

Cadre de plusieurs émissions télévisées et d'un film, cette propriété saura satisfaire l'acheteur le plus exigeant. Pour votre plaisir et votre bien-être, vous y trouverez:

- 850' de rivage sablonneux sur le fleuve
- Jetée pour bateaux et belvédère de 50' x 30'
- Tennis professionnel, piscine, garage et appartements pour domestiques
- Collage 12 pièces, 5 chambres, 3 foyers, le tout décoré et aménagé dans un parfait alliage de luxe et de confort
- Salon lambrissé de chêne, s-à-manger, cave à vin, salle de billard, véranda de 5'3" x 9' sur le fleuve, cuisine et salles de bains ultramodernes, sauna, etc...
- Des arbres matures, un terrain à plusieurs niveaux.

Tout concourt à faire de ce site un endroit unique au Québec. Vendu avec tout le mobilier ainsi que l'équipement nécessaire à l'entretien du domaine.

Lise D. Ferland
(514) 581-3790 ou 585-5441
Trust General, courtier

PARC INDUSTRIEL LAVAL

Local de 1,000 pl. ca. à louer. Demandons \$500. par mois incluant chauffage, électricité, air climatisé. Idéal pour professionnels.

975 rue Berlier
514-668-9400

S.D.R.
COURTIER

PIERRE DROUIN

Conseiller hypothécaire

Vous avez un édifice à revenus.....
Vous avez besoin d'une 1ère ou 2ième

HYPOTHEQUE

Nous oeuvrons dans le courtage

HYPOTHECAIRE

Communiquez avec nous

861-2057

SERVICES D'HYPOTHEQUES S.D.R. INC.

CENTRE TOURISTIQUE OCCASION D'INVESTISSEMENT FINANCIER

pour investisseurs syndiqués, particuliers ou entrepreneurs

L'un des centres touristiques toutes-saisons majeurs de la Province de Québec est à la recherche d'investisseurs pour participer à un projet d'expansion unique devant comprendre

- unités condominium
- hôtel et pavillons d'hébergement
- entreprises commerciales
- unités à temps partagé

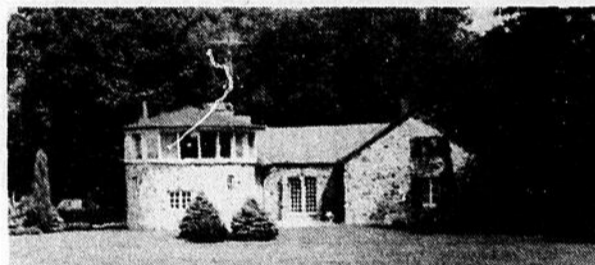
Les projets de développement individuels, tout en devant se conformer aux lignes directrices régissant le développement, demeureront sous le contrôle des investisseurs.

Nous vous invitons à communiquer par écrit pour obtenir la documentation requise. Nous invitons les demandes de la part des responsables; S.V.P. aucun agent.

Communiquez avec:
Référence no. 301,

Les Affaires
465 rue St-Jean, suite 903
Montréal, Québec H2Y 3S4

À 30 MILLES DE MONTRÉAL (RIVE NORD)



Vous recherchez plus qu'une maison? Je vous offre ce havre de tranquillité, entouré d'une nature généreuse. Avec sa maison ancestrale de 6 pièces et ses dépendances (écuries, piscine, etc..) vous ne pourrez résister à l'atmosphère exceptionnelle de ce petit domaine. Plus qu'un simple achat, c'est une aventure à la fois charmante et insolite.

Prix 200 000\$

Lise D. Ferland 585-5441/581-3790

TRUST GÉNÉRAL

COURTIER

BOUCHERVILLE



Propriété de prestige, secteur du golf, 4 paliers finis, grandes pièces éclairées. Nombreux extras. Excellent financement.

Adrienne Ducharme Le Permanent 655-1375 ou 1046

BELLERIVE

3 1/2 - 4 1/2 - 5 1/2

Un panorama saisissant sur Montréal et la rivière des Prairies

788 APPARTEMENTS SPACIEUX ET LUXUEUX • 2 salles de bains • Transport gratuit au métro par l'autobus "Bellerive" • 2 courts de tennis • Piscine de compétition avec saunas • Câble T.V. gratuit • Moniteur vidéo de sécurité • Parc à pique-nique avec B.B.Q. • Magnifique promenade riveraine • Parc d'amusement pour enfants • Port de plaisance • Un environnement permettant le jogging, le ski de randonnée • Balcons • Terrasse • Salles de réception • Garderie.

5, Place Bellerive, Chomedey,
Laval - Tél.: 331-5512



MICHEL

VILLENEUVE



ENTRE FILETS

Hypothèque à taux variable

Le Trust Général, à l'instar d'autres institutions financières canadiennes, vient de lancer un programme de prêt hypothécaire à taux variable en vue de soulager le fardeau des propriétaires immobiliers actuels et futurs.

Il s'agit d'une hypo-

thèque dont le taux peut varier mais dont le paiement mensuel demeure inchangé. Dans le cas du prêt hypothécaire offert par le Trust Général, les paiements mensuels demeurent fixes et égaux pour deux ans, ce qui peut être considéré comme une amélioration comparativement aux autres hypothèques du même type sur le marché, où les paiements mensuels restent inchangés seulement pour une année.

Fiducie d'Immeubles du Canada


La Fiducie d'Immeubles du Canada rapporte que son actif net a atteint 78 200 000\$ au premier trimestre de 1982 comparativement à 34 100 000\$ pour la même période en 1981. À la fin du premier trimestre, son total de superficie locative se chiffrait à 1 659 000 pieds carrés, répartis comme suit: 544 000 p.c. (33%) en espace commercial, 443 000 p.c. (28%) en espace à bureaux et 672 000 p.c. (39%) de logements industriels multiples.

CLASSE 31
Immeuble de 12 logements de 4-1/2 pièces chacun. Revenus: \$41,000. Construction 1977. Situé à Plessisville.
819-362-3902

gislan
L.TÉE/LTD
Tél. (514) 282-9166
Télex: 055-61855

GESTION
IMMOBILIERE
COMPLETE

275 ouest, rue St-Jacques, suite 70, Montréal, Qué., H2V 1M9
SERVICES IMMOBILIERS



APPARTEMENT DE LUXE A QUEBEC
Salon et terrasse, vue sur fleuve, 2 chambres à coucher, 2 bains, vue sur les Laurentides, garage, piscine, 141ème étage, MERCI, à louer ou vendre du propriétaire.
Jour: 418-692-2274
Soir: 418-688-1267

A LIQUIDER
Cantons de l'Est, Ville de Richmond, ancienne usine de chaussures, jouissant d'une excellente installation physique. Le terrain mesure 79,000 pi.ca. avec une bâtisse dessus construite mesurant 30,000 pi.ca.
Pour toute information, s'adresser: Guy Boulanger
819-566-6212

STE-FOY, QUÉBEC



Beau cottage en brique-aluminium, sur terrain de 6,906 pi.ca., comprenant 9 pièces dont salon, salle à diner, cuisine, salle de séjour, 5 chambres à coucher, buanderie, salle familiale avec foyer, garage. Chauffage électrique. Occupation immédiate.
JEAN-CLAUDE LEMIRE
JOUR: 274-6431 SOIR: 668-2123

A TROIS-RIVIERES
ROTISSERIE et équipement au complet avec salle à manger de 68 places et permis d'alcool, bon potentiel. Aussi idéal pour brasserie. Grand stationnement. Financement par le propriétaire ou prêt P.P.E.
Tél. 819-374-1386

BROMONT
Une bâtisse commerciale ayant une conception architecturale prestigieuse est à vendre. Cette bâtisse est divisée en trois modules de 1,600 pi.ca. chacun. Le terrain a une superficie d'environ 210,000 pi.ca.
Pour toute information, s'adresser: Guy Boulanger
819-566-6212

**ESPACE À LOUER
BUREAU - COMMERCIAL
INDUSTRIEL - TERRAINS**

Nous construisons selon vos spécifications
LACHINE - ST-LAURENT - DORVAL - LASALLE

Grand stationnement - Transport Public
20 pi. dégagement Gicleurs isolés Vaste zone de manoeuvre Qual de chargement chemin de fer
Bureau selon vos besoins à court ou à long terme taux raisonnables
731-3344 Commission assurée aux courtiers
Les Sociétés Alexis Nihon



**ENTREPÔT
À VENDRE OU À LOUER**
Secteur Industriel Cap Madeleine.
Grandeur: 41 x 84, complètement isolé, 2 systèmes de chauffage, entrée électrique 400 amps. et une de 550 amps. pour la machinerie.
Terrain 100 x 175.
1-819-376-6911

**SILLERY
COTTAGE UNIQUE**



A cinq minutes de marche de l'Université Laval, idéal pour un professionnel qui désire un bureau à la maison. Hypothèque 10,25%. Style extérieur Nouvelle-France, intérieur exceptionnel. 8 pièces, plus revenu de location au sous-sol (3-1/2). Terrain 50 x 100, galerie extérieure avec toiture. Prix spécial: 85 000\$ Raison: transfert
**418-688-8769
418-681-9164**

Canada


**PRÊTEURS
AGRÉÉS**

Le Régime canadien de renouvellement hypothécaire vient de recevoir l'approbation du Parlement et prévoit des subventions d'un maximum de 3 000 \$ OU des reports d'intérêt d'un maximum de 3 000 \$ pendant un an, garantis par la SCHL.

Sont admissibles les propriétaires-occupants qui ont renouvelé ou renouvelleront leur prêt hypothécaire entre le 1^{er} septembre 1981 et le 12 novembre 1982 et dont le coefficient ABD dépasse 30%.

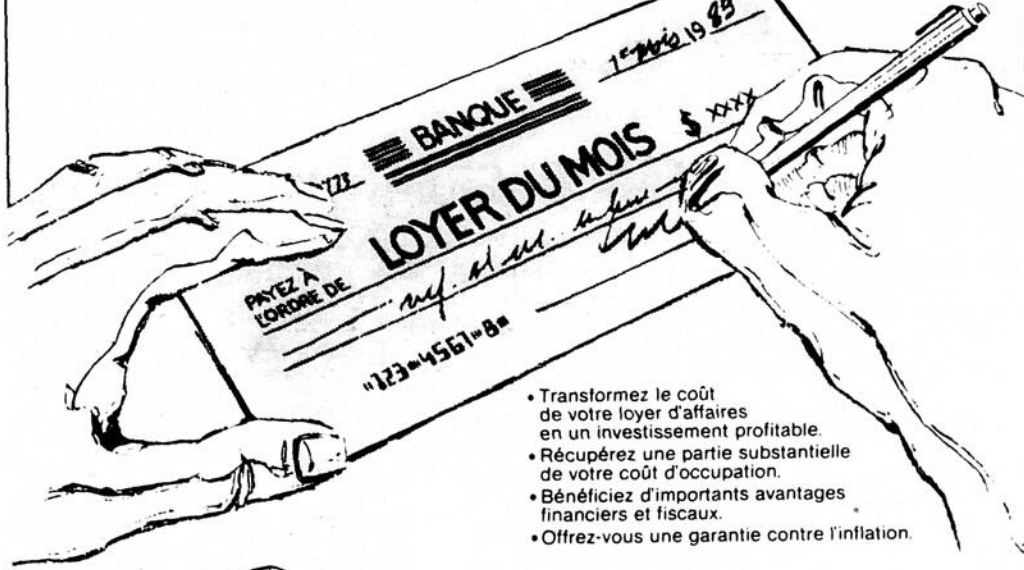
Vous avez probablement reçu un approvisionnement de la brochure de 16 pages intitulée «Le Régime canadien de renouvellement hypothécaire», accompagné de feuillets à joindre à la correspondance relative au renouvellement hypothécaire adressée à votre clientèle. Si vous désirez en recevoir d'autres exemplaires ou des renseignements supplémentaires, veuillez vous adresser au:

Bureau du Régime canadien de renouvellement hypothécaire
75, rue Albert
Pièce 1005
Ottawa, Ontario
K1P 5E7
Téléphone: (613) 234-9400
Télex: 053-4787

 Société canadienne d'hypothèques et de logement
L'honorable Paul Cosgrove ministre

Canada Mortgage and Housing Corporation

votre espace à bureaux...
une dépense ou un investissement?



- Transformez le coût de votre loyer d'affaires en un investissement profitable.
- Récupérez une partie substantielle de votre coût d'occupation.
- Bénéficiez d'importants avantages financiers et fiscaux.
- Offrez-vous une garantie contre l'inflation.



**LE 425
DE MADISONNEUVE**
CONDOMINIUM D'AFFAIRES

IMMEUBLE CLASSE 'A'
OCCUPATION JANVIER 1983
FORMULE CLÉ EN MAIN
ACHAT ou LOCATION
LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT
Discutez-en avec:
Paul A. Routhier
281-1820
COURTIERS PROTÉGÉS

SODÉROC LTÉE.

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

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

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

ESCALIERS — A vendre entreprise de fabrication d'escaliers métalliques auto-ajustables. Système unique au monde. Brevet canadien. VF-180 Hughes B. Lavallée Québec (418) 643-8993

BOIS FINI — A vendre entreprise manufacturière dans le secteur du bois fini avec séchoir à bois. Toute équipée, en pleine opération. VF-177 Gabriel Pépin Trois-Rivières (819) 379-6776

EQUIPEMENT AGRICOLE ET FORESTIER — Entreprise possédant infrastructure industrielle pouvant servir à la fabrication d'une grande variété d'équipement agricole industriel et forestier. Bâtisse 5000z, pont roulant, etc. Main-d'oeuvre qualifiée. Prix très intéressants. VF-176 Michel Désilets Montmagny (418) 248-3331

IMPRIMERIE — Petite imprimerie commerciale bien équipée pouvant produire environ 250 000\$ avec équipement actuel. A être vendue en bloc ou séparément. Propriétaire doit vendre cause santé. VF-174 Luc Moreau Montréal (514) 873-5581

ACQUISITION D'ENTREPRISE

SALLE DE BAIN — Manufacturier de portes de douches, baignoires, armoires à médicaments, serait intéressé à faire l'acquisition d'une entreprise se spécialisant dans des produits connexes. AE-218 Jean Racine Montréal (514) 873-5581

PRODUITS PHARMACEUTIQUES — Entreprise manufacturière dans la fabrication de produits pharmaceutiques non brevetés, recherche achat ou coparticipation avec entreprise dans le domaine de la recherche pharmaceutique, fabrication de produits pharmaceutiques brevetés ou non et la distribution nationale de tels produits. AE-216 Marius Dionne Laval (514) 688-6535

PROJET EN CO-PARTICIPATION (Joint venture)

CONFECTION VESTIMENTAIRE — Groupement d'employés cherchant à relancer une entreprise de confection vestimentaire recherche un actionnaire qualifié dans le domaine. Main-d'oeuvre très qualifiée, stable et expérimentée. Bâtisse 12 000 pi. car. aménagée de façon à accommoder 80 postes de couture et disponible à très bon marché. PC-345 Michel Désilets Montmagny (418) 248-3331

SIROP D'ÉRABLE — Entreprise de production et d'emballage de sirop d'érable ayant des immobilisations considérables et un très bon potentiel de pénétration du marché américain, recherche un partenaire financier (capital-actions ordinaires et/ou privilégiées) pour poursuivre son expansion. PC-344 Yvan Croteau Sherbrooke (819) 565-0205

PIÈCES AUTOMOBILES — Entreprise spécialisée dans

le réusinage et accessoires de pièces automobiles (générateurs, alternateurs, pompes à eau, radiateurs, embrayages, freins à l'air et à l'huile) recherche associé pour un projet d'expansion sur les freins et l'embrayage (clutch). PC-343 Gabriel Pépin Trois-Rivières (819) 379-6776

OFFRE DE SOUS-TRAITANCE

EQUIPEMENT DE PRO-CÈDE — Agent manufacturier pour l'industrie chimique recherche atelier d'usinage intéressé à donner un soutien technique à l'organisation. Services requis: installation occasionnelle d'équipements, réparation de machines. Volume annuel intéressant. OS-409 Jean Racine Montréal (514) 873-5581

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

ELECTRONIQUE — Un fabricant de produits électroniques offre ses services pour tout genre de travaux en électronique, design, R&D, manufacture, test, encapsula-

tion, etc. Aussi conception et fabrication de fixtures et équipement de test spécialisé. DS-638 Raymond Beauvais Montréal (514) 873-5581

FOURNITURES D'ART PLASTIQUE — Un manufacturier de la région de Montréal, équipé pour la fabrication de peinture, gouache, colle, vernis, pâte à modeler, goudron ainsi que pour l'assemblage de jeux, accepterait des sous-contracts pour n'importe lequel de ces produits ou produits connexes. DS-637 Paul M. Rolland Longueuil (514) 873-4446

ATELIER D'EBENISTE-RIE — Recherchons sous-traitance dans les domaines suivants: meubles résidentiels ou commerciaux, armoires et décoration extérieure. DS-636 Gilles A. Denis Québec (418) 643-8993

TRANSFORMATION DE VIANDE DE PORC — Avons du temps-homme-machine disponible pour faire des préparations de bases contenant des viandes de porc à être utilisées dans divers autres produits alimentaires (soupes, purées, viandes à tartiner, pâtés,...) ou produits fumés à être utilisés à des fins semblables. DS-619 Paul Rolland Longueuil (514) 873-4446

PLASTIQUE STRATIFIÉ — Un fabricant dans la Beauce oeuvrant dans le placage de plastique stratifié (formica ou arborite) offre ses services pour tous travaux requérant du plastique stratifié soit: fabrication de comptoirs prémoulés, placage de meuble, de table, de porte d'armoire, de partition de chambre de bain, etc. DS-599 Marcel D'Amours Beauce (418) 228-9547

THERMO-FORMAGE / VACUUM FORMING — Recherchons contrat de sous-traitance dans le "vacuum forming". Grande compétence des employés dans le domaine. Machinerie moderne (Brown S-1120). Prix très compétitif. Possibilité de courte séquence de production. DS-598 Roger Leclerc Victoriaville (819) 752-9781

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

RÉSEAU DE DISTRIBUTION — Agent manufacturier d'expérience recherche: manu-

facturier de pièces d'auto, d'équipements industriels, de produits de garage ou produits connexes, désireux d'être représentés dans l'est du Canada et le nord des États-Unis. AO-642 Luc Moreau Montréal (514) 873-5581

Nomination Cockfield Brown Inc.



Jean-Patrick Amisse

Monsieur Pierre Gervais, président et directeur général de l'Agence de publicité Cockfield Brown Inc., annonce la nomination de monsieur Jean-Patrick Amisse au poste de vice-président et chef de groupe.

Publicitaire confirmé, monsieur Amisse apporte une expérience forte de quinze années de pratique dans le domaine de la communication, tant du côté agence que du côté client. Actif dans son milieu, il a occupé plusieurs postes de conseiller au sein d'associations professionnelles.

Cockfield Brown Inc. est une société publique dont le siège social est situé à Montréal. Elle maintient des bureaux à Toronto, Calgary et Vancouver, et ses filiales comprennent NOVA Communications, NOVA Détail, CBS Recruitment Communications et I.M.C.

Cette annonce ne doit pas s'interpréter comme étant une offre publique des valeurs ci-dessous mentionnées dans les provinces du Canada. L'offre est faite uniquement par prospectus dont copie peut être obtenue en contactant les sous-signés ou d'autres courtiers qui peuvent légalement les offrir dans cette province. Cette émission n'est pas souscrite, mais offerte sur une base des meilleurs efforts.

3 001 500 \$

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE MUSCOCHO 1982

(Un programme d'exploration de ressources minérales)

UNE OCCASION UNIQUE
D'ACQUÉRIR DE L'OR FIN
EN LINGOTS DE DEUX ONCES
AVEC UN MINIMUM DE CINQ LINGOTS
À UN COÛT NET APRÈS IMPÔTS INFÉRIEUR À
175\$ Can l'Ounce

PRIX: 900\$ L'Unité
MINIMUM 5 UNITÉS

Admissible aux dégrèvements fiscaux fédéral et provincial de
100% et 166-2/3%,
respectivement

Mercier/Ouimet/Masse/Inc.

2015, rue Peel, suite 650, Montréal H3A 1T8 - 284-1838

Réunions d'information
sur réservation

Jour: Lundi au vendredi
Endroit: 2015 rue Peel

ou envoyer ce coupon à:

MERCIER/OUIMET/MASSE INC.
2015 rue Peel, Suite 650
MONTREAL, Qué.
H3A 1T8

NOM

ADRESSE

CODE POSTAL

Tél. bur.:

OCCASIONS D'AFFAIRES

A VENDRE

Chargeuse Volvo 1240, 6 cylindres, automatique. 1975, avec pelle de 4 verges. Seulement 5000 heures de travail.

1-819-376-6911

MICRO-ORDINATEUR USAGE À VENDRE

TRS-80 Modèle II, 64K avec 4 disques de 8" double densité capacité de 2 millions de caractères et aussi table. Valeur \$9,200.00, demande \$6,500.00.

Unité ayant été utilisée pour le traitement des mots "Scrispit", liste d'adressage et "Visicalc".

Demandez Bernard Pagé
Service Administratif
National Inc.
514-387-2609

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

Une usine de couture nouvellement implantée au Saguenay-Lac-St-Jean, possédant un personnel d'expérience en couture industrielle, serait intéressée à faire de la sous-traitance dans le domaine de la couture pour les différents manufacturiers de Montréal. Si intéressé, communiquez, frais virés, au

418-542-0391 et demandez:
Céline Vaillancourt, directeur général.
Possibilités de se rencontrer.

CHAMPLAIN (CANADA) LIMITEE

Unités d'air climatisé usagées à vendre

avec installation de conduits, grilles et diffuseurs.

337-2652

Réduire les risques de lancement d'un produit grâce au marché-test

Le marché-test d'un produit est une étape importante entre la découverte d'un nouveau produit et son lancement effectif sur le marché.

Il consiste à reproduire, en petit, au niveau d'une ville ou d'une région, à titre d'essai, le programme de marketing envisagé au niveau de votre marché-cible provincial ou canadien. La ville ou la région choisie doit être représentative de votre marché-cible et doit être couverte par le type de média que vous utiliserez au niveau provincial ou canadien.

Minimiser les risques

Les principaux objectifs du marché-test sont de:

- déterminer les chances de votre nouveau produit ou service auprès de votre clientèle-cible et mesurer l'efficacité du programme marketing qui l'accompagne;
- découvrir si des problèmes importants sont passés inaperçus lors de l'élaboration de votre programme de mise en marché.

Il vous permettra plus particulièrement:

- d'anticiper sur les ventes de votre produit en projetant les résultats du test au niveau provincial ou canadien;
- d'enlever l'opportunité à un concurrent de vous imiter en capitalisant sur les défauts de votre produit ou les erreurs de votre plan de lancement;
- d'anticiper sur les réactions de certains concurrents qui risquent de modifier leur stratégie de marketing pour faire face à votre nouveau produit (en cours de test, heureusement pour vous).

L'information retirée d'un marché-test est immense et, dans la plupart des cas (produit de consommation ou industriel), un élément quelconque de votre programme de marketing (produit, emballage, choix des distributeurs, ...subira une modifica-

tion à la suite des opérations du test.

Information pour la concurrence

Les opposants au marché-test lui reprochent principalement:

- son prix: est-ce que la minimisation du risque lié au lancement du produit et l'amélioration apportée à la stratégie justifient le coût d'un marché-test? Pour certaines industries, la fabrication d'un produit ou de plusieurs unités du produit nécessitent la mise en place d'un système de production équivalent à celui qui sera requis par la suite.
- le fait qu'un marché-test doit avoir une durée suffisante dans le but d'obtenir des résultats significatifs (jusqu'à 12 mois parfois) permet à la concurrence de découvrir, voire d'imiter votre produit; vous perdez ainsi tout avantage sur la concurrence qui parfois lancera un produit sur le marché en même temps que le vôtre.

Des étapes préliminaires

Il existe des étapes préliminaires au marché test et celles-ci vont permettre aux compagnies de minimiser les risques d'échec sur le marché-test lui-même.

Certaines compagnies se contenteront de ces étapes préliminaires mais beaucoup, malheureusement, n'effectueront même pas les trois étapes suivantes, très

complémentaires, et qui permettent, principalement, de tester le produit:

1) Les tests de laboratoires: ceux-ci amènent de nombreuses réponses sur les performances du produit.

La principale lacune de ces tests est qu'ils sont habituellement effectués par des scientifiques (ingénieurs, chimistes) qui pensent en termes scientifiques: résistance;

composition; toxicité, vitesse ... Ces tests ne donnent aucune réponse sur les attentes et perceptions de l'utilisateur qui, lui, pense en termes de service, de qualité, etc.

2) L'évaluation des experts: ceux-ci, qui peuvent être choisis pour leur connaissance de ce type de produits et l'impartialité dans leur jugement, apporteront bien souvent une multitude de recommandations basées

sur leur expérience.

3) Les tests de consommateurs: pour compléter les tests de laboratoires et l'évaluation des experts, il est nécessaire de se tourner vers le juge final: le consommateur lui-même. En lui permettant d'essayer le produit dans des conditions d'utilisation normale, vous serez en mesure d'évaluer réellement son attitude et ses attentes face au produit.

ROBERT JANODY



(*) Robert Janody est conseiller senior chez Price Waterhouse, conseillers en administration, à Québec.



"Je vois que nous utilisons le même outil pour planifier nos placements."

"Oui, la section finance du journal Les Affaires..."

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

LES AFFAIRES

100,000
lecteurs
chaque
semaine

MANUFACTURIERS
vos ventes sont-elles satisfaisantes



Nous sommes **350**
Pour vous servir
(514) 843-5570

C.V.C.

Conseillers
en Vente Commerciale

pour vos vacances
plein air carrefour

- de l'équitation
- de la baignade
- du canotage
- de la bicyclette
- et de la bonne bouffe

pour réservations **1(819) 394-2688**

SERVICE d'une GARDERIE sur place.

- un abonnement d'un an vous fait économiser 50% du coût normal d'achat en kiosque; un abonnement de 2 ans vous fait économiser 60% du coût habituel.

- Vous recevrez en plus 10 numéros par année du magazine AFFAIRES, le mensuel des décideurs d'aujourd'hui.

Faites parvenir ce coupon à

LES AFFAIRES,
465 rue St-Jean,
Suite 903,
Montreal, Québec,
H2Y 3S4

() 1 an - 25,00\$*

() 2 ans - 40,00\$*

LES AFFAIRES

Nom _____

Nom de la compagnie _____

Type d'entreprise _____

Fonction ou profession _____

Adresse _____

Ville _____ province _____

Code postal _____ telephone _____

Paiement () facturez moi () Visa () M. Charge

No. de carte _____ expiration _____

Signature _____

*incluant 6.50\$/année pour le magazine AFFAIRES

Un instrument méconnu: la

■ Le présent article est le premier d'une série qui traitera des sociétés de professionnels (avocats, notaires, médecins, comptables, ingénieurs, etc.). Plus précisément nous aborderons les sujets suivants: qu'est-ce qu'une société? Comment former une société? Quelles sont les incidences du départ ou du décès d'un associé?

Sans négliger l'aspect légal affectant les sociétés, nous insisterons

surtout sur l'aspect fiscal.

Qu'est-ce qu'une société?

Selon le sens commun, une société est un contrat par lequel plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun pour effectuer

à meilleur compte des opérations.

La loi de l'impôt sur le revenu ne définit pas le terme "société". Dans son bulletin d'interprétation IT-90, **Revenu Canada** mentionne qu'il faut se reporter à la loi provinciale pertinente afin de pou-

voir déterminer si un arrangement particulier, à un moment donné, constitue une société.

Au Québec, il faut s'en remettre au Code civil pour déterminer si une société existe ou non. Les trois conditions suivantes sont essentielles pour reconnaître

l'existence légale d'une société:

1- le contrat de société doit être pour le bénéfice commun des associés; chaque associé doit y contribuer en y apportant quelque chose (cela peut être un actif ou tout simplement sa compétence);

2- chaque associé doit avoir droit à une partie des profits de la société; et

3- le contrat de société doit stipuler que les associés ont l'intention d'agir en commun dans un but de profit. En l'absence de contrat, il faut s'en remettre aux faits.

L'enregistrement de la déclaration de raison sociale auprès du notaire du district judiciaire ne suffit pas pour créer une société; il faut respecter les trois critères énumérés précédemment.

Comme nous l'avons signalé, la loi de l'impôt ne définit pas ce qu'est une société. Cependant, des dispositions particulières de la loi prévoient la façon de calculer le revenu d'une société et les droits des membres. Ces dispositions peuvent se résumer ainsi:

1- pour calculer son revenu, une société est considérée comme une personne distincte résidant au Canada. Elle doit identifier ses revenus et ses dépenses provenant de chaque source;

2- une fois le revenu net établi, il faut répartir les différents revenus entre les associés selon les termes du contrat de société;

3- une société a son propre exercice financier (pas nécessairement l'année civile);

4- une participation dans une société est un bien en immobilisation. Par conséquent, la disposition d'une participation peut entraîner un gain ou une perte en capital pour l'associé.

Formation d'une société

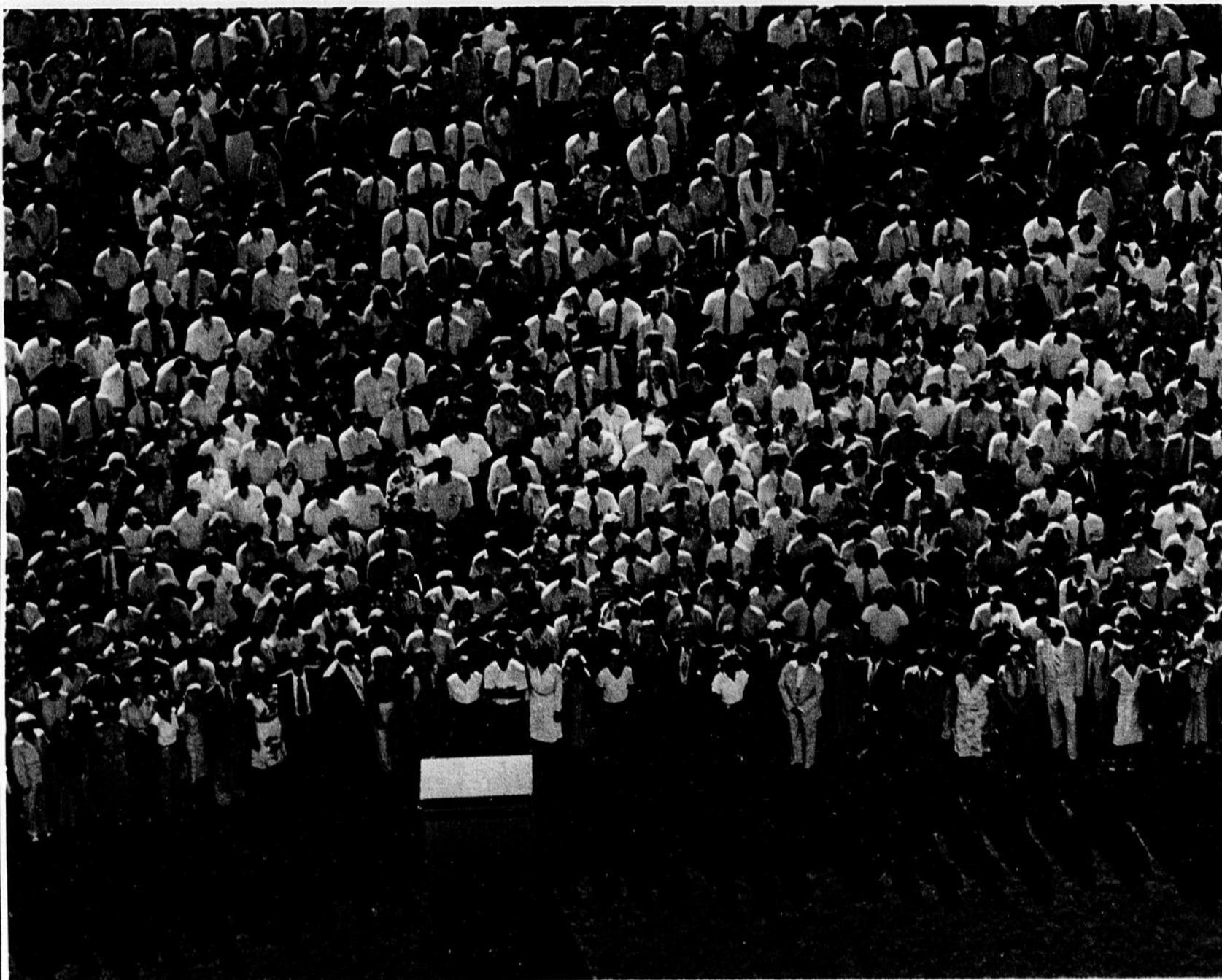
a) Formation d'une nouvelle société: lors de la formation d'une société, un associé peut apporter du capital, des biens ou tout simplement apporter sa compétence.

Le coût de la participation de l'associé sera égal, aux fins d'impôt, à la juste valeur marchande de l'actif apporté ou sera établi en fonction du montant pour lequel un choix a été exercé.

b) Intégration d'un nouvel associé à une société déjà existante: à moins de dispositions contraires dans le contrat de société, l'admission d'un nouvel associé n'entraîne pas la dissolution de la société.

Un nouvel associé peut investir dans la société ou acheter une partie du capital des anciens associés.

Si le nouvel associé achète une participation



Digital croit qu'un ordinateur vaut ce que valent les 800 professionnels attachés à ses pas.

Il n'y a pas que le matériel qui compte, aussi excellent soit-il. Aujourd'hui, vous exigez beaucoup plus d'un constructeur d'ordinateurs: vous voulez du service.

Et les systèmes d'informatique répartie nécessitent un type particulier de service. Celui-ci doit être aussi souple, aussi accessible et aussi dispersé que le système lui-même.

C'est pourquoi Digital met à votre disposition une équipe de plus de 800 professionnels, tous spécialisés dans l'informatique répartie. Ils vous fournissent l'assistance et la formation requises où et quand vous le voulez, et vous font profiter de leur savoir-faire informatique pour que vous puissiez tirer le meilleur parti de vos applications.

Service... Formation... Assistance... Digital garantit à long terme votre ordinateur et vos applications.

Pour de plus amples renseignements, écrivez à: Digital Equipment du Canada Limitée
394, rue Isabey, Saint-Laurent (Québec) H4T 1V3
Ou appelez: Robert Guertin 1-514-342-5321

digital

La société professionnelle

ou une partie d'une participation d'un ancien associé, ce dernier pourra réaliser un gain ou une perte en capital.

Si le nouvel associé investit de l'argent dans la société, il n'y a aucune disposition ni de rajustement au coût fiscal de la participation des anciens associés.

Quant au coût fiscal de la participation du nouvel associé, il sera déterminé de la même façon qu'en a), soit la valeur marchande de l'actif apporté ou soit tout autre montant prévu par un mécanisme dit "roulement".

L'exercice financier

Il n'est pas nécessaire que l'exercice financier d'une société coïncide avec l'année civile. La seule obligation est que l'associé doit déclarer dans une année civile son revenu de la société pour l'exercice qui se termine dans cette même année civile. Par exemple, si la fin d'année de la société

est le 31 janvier 1982, l'associé devra déclarer ce revenu dans l'année 1982.

Le choix de l'exercice financier peut avoir des

incidences fiscales importantes.

Prenons un exemple. Deux ingénieurs terminent leurs études en avril 1982. Ils commencent à

exercer leur profession en société le 1er mai 1982. S'ils choisissaient le 31 janvier 1983 comme fin d'année, ils n'auraient aucun revenu pro-

fessionnel pour l'année d'imposition 1982; ce revenu devra être déclaré dans leur année d'imposition 1983 et, par conséquent, l'impôt sur ce revenu ne deviendra payable que le 30 avril 1984, soit deux ans après le début de l'exercice de leur profession.

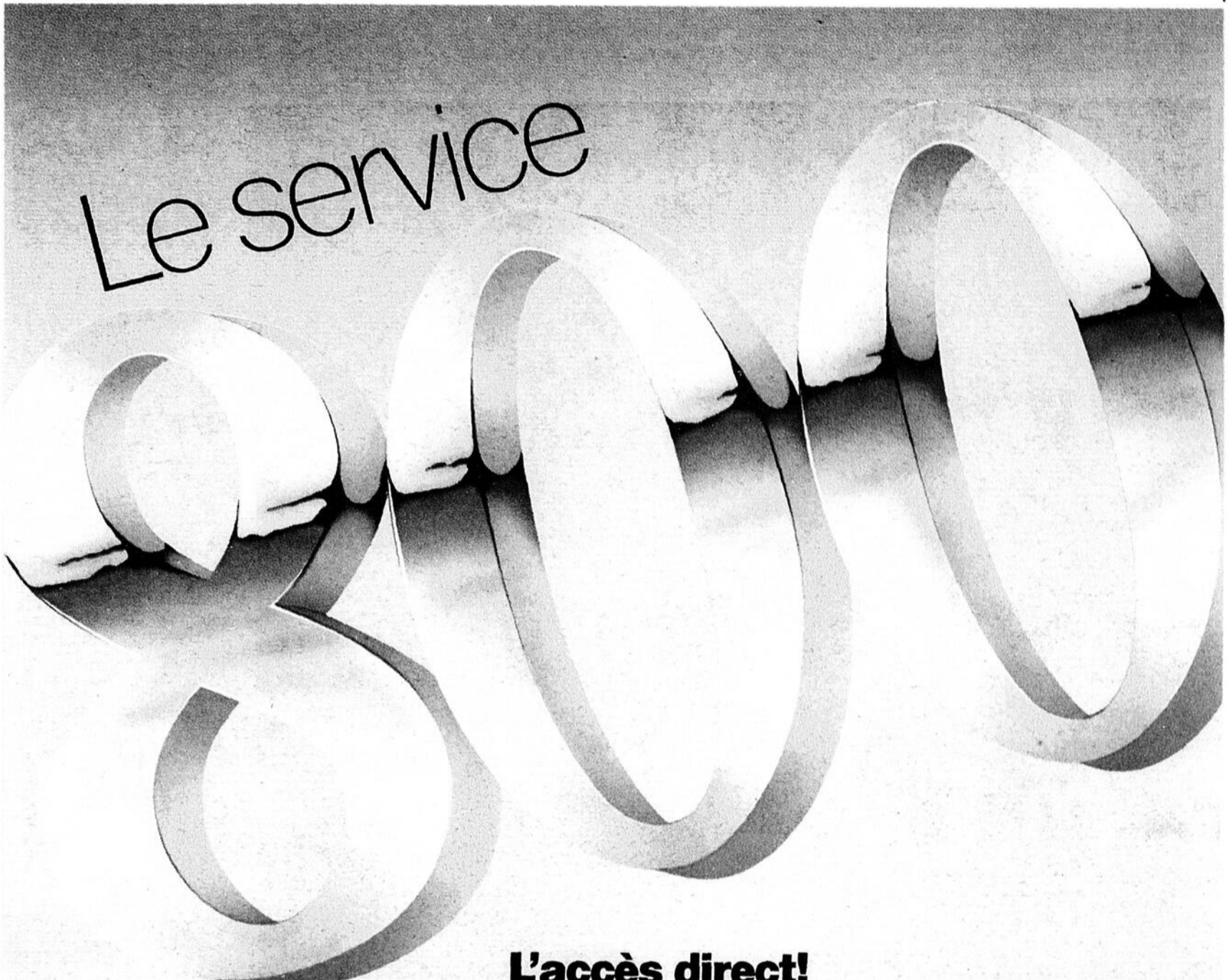
De plus, comme ces deux ingénieurs n'auront

pas de revenu en 1982, ils ne seront pas tenus d'effectuer des versements anticipés d'impôt.

PIERRE

BRUNET

Pierre Brunet, c.a., et associé fiscaliste au bureau de Rimouski de Samson Bélair.



L'accès direct!

De plus, en intégrant votre numéro 800 à vos pièces de publicité et de promotion, il devient particulièrement efficace pour ouvrir, à peu de frais, de nouveaux marchés régionaux et même nationaux. Ouverture qui peut rapidement se traduire par une augmentation des ventes et de la productivité de votre entreprise.

Le Service 800 est un moyen efficace de mettre à profit l'interurbain. Vous en trouverez bien

d'autres dans la brochure "35 moyens d'être plus efficace avec l'interurbain". Pour en savoir plus long ou pour recevoir gratuitement la brochure, faites-nous parvenir le bon ci-dessous. Pour un service plus rapide, les abonnés de Montréal composent le 875-7528 et les gens de l'extérieur le 1 800 361-7528 (sans frais).

Le Service 800. Laissez-le vous aider.

Un numéro 800 permet à vos clients d'avoir facilement et rapidement accès à vos services. Ils n'ont qu'à composer votre numéro 800 pour vous joindre directement, sans frais d'interurbain. Vous pouvez donc prendre immédiatement leurs commandes, répondre sans délai à leurs questions, régler tout de suite certains problèmes.

BANQUE FEDERALE DE DEVELOPPEMENT



Luc Provencher

Jacques Lagacé, vice-président et directeur général, région du Québec de la Banque fédérale de développement annonce la nomination de Luc Provencher au poste de directeur général adjoint.

Auparavant, M. Provencher occupait le poste de directeur à la succursale de Montréal (Place Victoria).

La BFD est une société établie par le Gouvernement du Canada pour promouvoir la création et l'expansion des entreprises canadiennes en leur fournissant de l'aide financière, principalement sous forme de prêts et de participation au capital-actions, de même que des services de gestion-conseil (consultation, formation et information).



LE SERVICE 800 M'INTERESSE!

Je voudrais avoir plus de détails sur les avantages du Service 800.

J'aimerais en savoir plus long sur les façons de mieux utiliser l'interurbain.

Faites-moi parvenir gratuitement

_____ exemplaires

de la brochure "35

moyens d'être plus

efficace avec l'inter-

urbain". Réseau télé-

phonique trans-

canadien, Centre de

publicité directe,

C.P. 2410,

Succursale D,

Ottawa (Ontario)

K1P 6H5

Nom _____ Titre _____

Compagnie _____

Adresse _____ Ville _____

Code postal _____ (_____) _____

Indicatif régional - Numéro de téléphone

L'interurbain

Réseau téléphonique transcanadien

LA
19-08-82



La BNE gagne contre un bulletin d'interprétation

Ministres et fonctionnaires n'ont pas à faire la loi

■ De plus en plus, les autorités gouvernementales utilisent la technique qui consiste à émettre, dans les matières administratives, des bulletins d'interprétation qui donnent l'interprétation que font les autorités gouvernementales de certaines dispositions de lois.

Ces bulletins d'interprétation existent depuis de nombreuses années au niveau de la Loi de l'impôt sur le revenu fédéral et les autorités provinciales

ont récemment décidé d'emboîter le pas dans cette voie. Nous avons d'ailleurs aussi vu des bulletins semblables être émis en matière de mar-

diverses autres matières légales.

A cause de la quantité de bulletins d'interprétation et de l'attitude que prennent les fonctionnaires à leur

égard, c'est-à-dire que les fonctionnaires les considèrent essentiellement sur le même pied que la Loi et les appliquent intégralement, plusieurs personnes

en sont venues à penser que le contenu de ces bulletins, émanant des mêmes autorités que celles qui avaient promulgué la loi, avaient une valeur au moins équivalente à celle d'un règlement ou, pis encore, avaient la même valeur que la loi elle-même.

Une décision rendue le 27 avril dernier par le juge **Anthime Bergeron** de la **Cour Supérieure de Montréal** dans l'affaire de **Banque de Nouvelle-Écosse -vs- Ministre du Revenu du Québec**, en matière de taxe de vente provinciale, nous ramène à la réalité sur ce sujet: ce n'est pas l'interprétation du sous-ministre du Revenu ou des autorités gouvernementales qui détermine ce que la loi a voulu ou n'a pas voulu dire.

Une fois qu'une loi a été promulguée, les seules autorités qui sont compétentes pour l'interpréter et l'appliquer sont les autorités judiciaires et, dans cette application, elles n'ont pas à tenir compte de l'interprétation des autorités gouvernementales.

Dans cette affaire, la Cour Supérieure du Québec a rejeté une demande du ministre du Revenu du Québec qui tentait de faire déclarer irrecevable une requête par la Banque de

Nouvelle-Écosse qui voulait faire déterminer par la Cour Supérieure si la vente de lingots d'or au détail pour fins de spéculation était assujettie à la Loi concernant l'impôt sur la taxe de vente au détail, le tout à la suite d'un désaccord entre la Banque Nouvelle-Écosse et le ministre du revenu du Québec sur l'interprétation de la loi soumise par le sous-ministre du Revenu dans une lettre.

Non seulement la Cour a rejeté son moyen d'irrecevabilité, en indiquant que ce n'est pas au ministre d'interpréter la Loi, mais le tribunal a émis l'opinion suivante, qui s'applique, à notre avis, aux bulletins d'interprétation et qui devrait servir à en situer la valeur dans son véritable contexte:

"Les mis en cause (ministre du Revenu du Québec) prennent cette attitude de plus en plus fréquente au sein des divers paliers du gouvernement et de moins en moins acceptable dans une société dite démocratique qu'ayant légiféré, on peut aussi interpréter le sens et la portée de cette législation."

JEAN-H. GAGNON



Jean-H. Gagnon, L.L., est associé de Gagnon, Bourdages, Sauvè & Associés, avocats.

Il est temps de prendre en main vos coûts d'énergie.



Le système confort-Cantherm

Réduisez votre consommation d'énergie actuelle d'au moins 60% et devenez admissible au programme canadien de remplacement du pétrole du gouvernement fédéral qui vous donne droit à une remise pouvant atteindre 800\$.

Le système confort-Cantherm est arrivé. Le système de conservation d'énergie qui réchauffe plus d'un cœur à une époque où les coûts du gaz, du mazout et de l'électricité ne cessent de grimper. Il fonctionne en toute sécurité et ne pollue pas. De plus, l'efficacité de ce système unique en Amérique du Nord est éprouvée. Mis au point en Suède, il chauffe maintenant plus de 7000 foyers européens. Son principe repose sur l'utilisation de l'énergie solaire gratuite emmagasinée dans le sol (cour-arrière) ou les cours d'eau environnants (un puits ou un lac avoisinant, etc.), vous procurant une quantité d'énergie

largement suffisante pour répondre à vos besoins domestiques en eau chaude et chauffage, tout au long de l'année.

L'appareil même est silencieux et d'allure profilée. De plus, grâce à un panneau de commande, c'est vous qui contrôlez votre confort.

Pour plus d'informations sur la façon de prendre en main vos coûts d'énergie, vous pouvez nous écrire ou nous téléphoner sans frais au numéro: 1-800-361-1937.



8089 Trans Canadienne
Ville St. Laurent, Québec
H4S 1S4
(514) 334-4870

57 boul. Galaxy, #6
Rexdale, Ontario
M9W 5P1
(416) 675-6390

EMPLOYEURS UTILISEZ

INDEX PAGE

POUR RECRUTER VOTRE PERSONNEL

- * Sans frais...
- * Sans intermédiaire...
- * Sans délais...

INFORMATION

376-5524

Une façon de diminuer vos coûts de production? La tôle d'acier extra-large d'Algoma.

L'emploi de la tôle d'acier extra-large dans la fabrication de gros articles, les réservoirs par exemple, peut être un élément déterminant de la diminution des coûts de production. L'explication est simple: plus la tôle utilisée est large, moins elle requiert de manipulation, moins il faut de soudures et plus le temps de production est raccourci.

Aciers Algoma produit la tôle d'acier laminée à chaud la plus large d'Amérique du Nord: de la tôle qui a jusqu'à 8 pieds de large. Grâce à cette tôle, nos clients

réalisent des économies. L'un d'eux en particulier déclare diminuer ses coûts de production de quelque 20 %.

Algoma produit de la tôle extra-large parce que nous comprenons les besoins de nos clients et que nous y sommes attentifs. C'est notre philosophie d'entreprise depuis les 80 dernières années, depuis que nous avons produit notre premier acier pour les chemins de fer du Canada.

... Parce que l'acier, c'est notre affaire.

21
LES AFFAIRES, samedi 19 juin 1982



80 ans d'élaboration de l'acier

ALGOMA STEEL

Aciers Algoma Ltée
1 Place Ville Marie, Montréal 866-7601

Principaux indicateurs

CANADA

Indicateur avancé (filtré)	% VARIATION			
	Mois fév.	Dernier mois	Mois préc.	12 mois
		-2.3	-2.4	-2.1

DEMANDE INTERIEURE

1. Ventes au détail	mars	0.4	1.0	9.4
dont: automobiles	mars	3.0	10.0	-0.8
autres	mars	-0.0	-0.5	11.7
Ventes de voitures (.000)	avril	720	678	812
2. Livraisons manufacturières	mars	0.1	2.7	10.4
Nouvelles commandes	mars	1.1	4.0	8.9
dont: biens durables	mars	-5.0	8.3	5.3
commandes en carnet	mars	-2.5	-1.6	3.0
3. Inventaires (\$M) manuf.	mars	132.2	339.0	3772.2
Gros & détail (1)	mars	414.9	338.3	1036.1
Ratio stocks/expéditions	mars	2.21	2.20	2.08
4. Mises en chantier (.000)	mai	116.0	144.0	162.5

PRODUCTION

Produit intérieur réel	mars	-1.0	0.1	1.2
Production industrielle	mars	-1.2	-0.3	-1.0
dont: manufacturière	mars	-2.1	0.2	-1.0
construction	mars	-2.3	0.2	4.9

SECTEUR EXTERIEUR

Exportations marchandises	avril	2.3	-1.7	6.2
Importations marchandises	avril	-2.1	-4.1	5.7
Solde commercial (\$M)	avril	1459	1176	9913

INFLATION ET COÛTS

Prix à la consommation (1)	avril	0.5	1.3	12.2
- excl. alim. et énergie (1)	avril	0.6	0.9	11.3
Prix industriels (1)	avril	0.7	0.4	9.1
Salaires horaires (Mfr)	fév.	0.5	1.3	12.3
Coûts unitaires main-d'o.	fév.	0.6	1.6	11.1

MARCHE DU TRAVAIL

Population active	mai	0.4	-0.1	1.7
Emploi	mai	-0.2	-0.7	0.5
dont: hommes adultes	mai	0.0	-0.6	0.4
Taux de chômage	mai	10.2	9.6	8.4
dont: hommes adultes	mai	7.1	6.6	5.6

(1) Non désaisonné
(2) Variation par rapport à année antérieure

STATISTIQUES BANCAIRES

1. Agrégats monétaires				
M1 d	mars	-0.3	-2.1	-2.5
M2 d	mars	0.8	0.5	10.0
M3 d	mars	1.9	1.2	15.0
2. Prêts en \$ canadiens				
dont: Prêts généraux	avril	-0.5	1.4	14.6
consommation	avril	-1.0	2.0	17.2
industriels	avril	-0.8	-0.2	3.1
Prêts hypothécaires	avril	-0.1	2.0	23.3
3. Dépôts en \$ canadiens				
dont: Epargne personnelle	avril	-3.0	0.4	12.5
Non personnels	avril	0.5	1.1	9.4
4. Avoirs nets en devises (\$)				
dont vis-à-vis résidents (\$)	avril	-6263	-6239	-5427
	avril	13760	13559	11954
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)				
dont: prêts	mars	0.7	2.6	20.5
titres	avril	-0.4	2.5	12.7
	mars	-14.8	11.7	68.7

ÉTATS-UNIS

	Mois de référence	% VARIATION		
		Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Ventes au détail	avril	1.4	-0.6	6.2
Livraisons manufacturières	avril	-0.5	-0.7	5.4
Nouv. commandes	avril	-2.3	0.3	4.5
Ratio stocks/livraisons	mars	1.47	1.48	1.45
Mises en chantier (000)	avril	881	941	946
Production industrielle	avril	-0.6	-0.8	1.6
Exportations	avril	-4.1	-0.5	-0.7
Importations	avril	-14.5	6.7	1.4
Solde commercial (\$M)	avril	-322	-2635	-36959
Prix à la consommation	avril	0.2	-0.3	9.1
Prix à la production	avril	0.1	-0.1	7.2
Sal. horaires (privé)	mai	0.7	0.3	7.7
Emploi (millions)	mai	0.8	-0.2	1.5
Taux de chômage	mai	9.5	9.4	8.3
Revenu personnel	avril	0.3	0.4	10.2
Crédit à la consommation	mai	0.4	0.3	6.1
Masse monétaire - M1	avril	1.0	0.2	6.2
Masse monétaire - M2	avril	0.8	0.9	—
Financement à court terme	avril	1.4	0.9	22.8

Source: Service des études économiques.
Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Effets désastreux des taux d'intérêt sur les PME

Selon une enquête faite en avril auprès de ses 64 000 membres, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) affirme que 29% des entreprises interrogées prévoyaient faire des mises à pied durant le restant de 1982 et que seulement 4,9% pensaient augmenter leur personnel.

Les membres de la FCEI sont également pessimistes face aux perspectives économiques d'ici la fin de 1982. Seulement 20% des répondants estimaient que la situation de leur entreprise devait s'améliorer et 27% croyaient qu'elle allait rester inchangée; 44,5% pensaient que la situation de leur entreprise allait se détériorer fortement ou légèrement.

Frais d'intérêt

L'un des facteurs les plus préoccupants est le niveau des taux d'intérêt. 75% des entreprises interrogées ont payé au cours de l'année écoulée ou paient encore des frais d'intérêt sur des emprunts. Parmi les entreprises qui paient des frais de financement, 9,4% ont révélé que ces frais représentaient 11% et plus de leur chiffre d'affaires tandis que 15,7% ont affirmé que les frais d'intérêt représentaient entre 6% et 10% de leur chiffre d'affaires. Pour 24,5% des entreprises, les frais de financement représentaient entre 3% et 5% de leur chiffre d'affaires alors que ces frais étaient de 2% et moins pour 22,2% des entreprises.

Par ailleurs, 6,6% des entreprises ont révélé qu'elles devaient payer en frais d'intérêt une somme équivalente à plus de 100% de leurs

EFFETS DES TAUX D'INTÉRÊT ÉLEVÉS SUR LES ENTREPRISES (Nombre d'entreprises en pourcentage)

	Nombre d'employés							Toutes les entreprises
	1 à 4	5 à 9	10 à 14	15 à 19	20 à 49	50 à 99	100 +	
Réduction des emprunts normaux	38,2	36,9	33,8	30,4	33,3	30,3	28,1	35,5
Réduction des plans d'expansion	51,8	55,8	58,8	55,7	59,5	62,1	65,5	56,0
Réduction des bénéfices	73,8	77,1	80,9	80,1	81,2	82,8	83,0	77,7
Licenciements d'employés	24,2	38,3	43,5	45,6	48,6	52,9	49,9	37,3
Pas d'effet négatif	9,9	7,7	6,6	5,4	6,1	4,7	6,1	7,7

SOURCE: Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

bénéfices avant impôts alors que pour 10% des entreprises les frais de financement représentaient en avril dernier entre 51% et 100% de leurs bénéfices avant impôt.

Les conséquences des hauts taux d'intérêt sur les entreprises se font sentir de multiples façons. 77,7% des entreprises interrogées estimaient que les taux d'intérêt élevés étaient responsables de la baisse de leurs bénéfices; 56% affirmaient que le niveau des taux était la cause de la réduction de leurs projets d'expansion et 37,6% rejetaient sur le niveau des taux la mise à pied d'employés; 35,5% des entreprises ont par ailleurs affirmé avoir diminué leurs emprunts à la suite de la montée des taux; enfin, seulement 7,7% des entreprises n'avaient observé aucun effet décaoulant du niveau des taux.

Québec

Au Québec, la situation était un peu différente, a affirmé aux AFFAIRES le porte-parole québécois de la FCEI, M. Pierre-Richard Clément; 22,5% des entreprises ont révélé

qu'elles avaient baissé le niveau de leurs emprunts à cause du niveau des taux, comparativement à 35,5% au niveau national; 49,6% des entreprises québécoises ont tenu le niveau des taux responsable de la réduction de leurs projets d'expansion, comparativement à 56% du niveau national.

Autre différence, les entreprises québécoises semblent payer une plus forte proportion de leurs bénéfices avant impôts sur la forme de frais de financement; en effet, 10% des entreprises québécoises payaient en avril en frais de financement une somme représentant plus de 100% de leurs bénéfices avant impôts.

Toujours au Québec, 31,3% des entreprises interrogées prévoyaient faire des mises à pied durant le restant de 1982, en regard de 28,8% au niveau national.

Environ 1 700 entreprises québécoises ont répondu au questionnaire de la FCEI, qui compte 12 000 membres au Québec. Au niveau national, quelque 15 000 entreprises ont répondu au sondage volontaire de la FCEI sur une possibilité de 64 000 membres.

Taille des entreprises

Si on analyse les résultats de l'enquête de la FCEI en fonction de la taille des entreprises, on observe que les moyennes entreprises sont plus touchées par le niveau élevé des taux d'intérêt que les petites entreprises; ainsi 59,9% des entreprises comptant 100 employés et plus prévoyaient faire des licenciements d'employés alors que ce pourcentage baissait à 24% dans le cas des entreprises comptant moins de 5 employés.

Il en est ainsi des plans d'expansion; 65,5% des entreprises comptant plus de 100 employés ont réduit leur programme d'expansion à cause des taux d'intérêt alors que cette proportion n'était que de 51,8% pour les entreprises comptant moins de cinq employés.

De même, les taux d'intérêt élevés affectaient davantage la rentabilité des moyennes entreprises que celle des très petites.

Par contre, les très petites entreprises sont plus sensibles à l'effet des taux sur le niveau des emprunts.

Enfin, les moyennes entreprises paient en frais d'intérêt une plus forte proportion de leurs bénéfices avant impôt. 14,5% des entreprises comptant 100 employés et plus payaient en frais d'intérêt au moment de l'enquête une somme représentant plus de 100% de leurs bénéfices avant impôt, comparativement à 3,8% pour les entreprises comptant cinq employés et moins. De même, 14,8% des entreprises ayant 100 employés et plus payaient en frais de financement une somme représentant entre 51% et 100% de leurs bénéfices avant impôts, contre 7,1% des entreprises avant moins de cinq employés.

CARTES D'AFFAIRES

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ

agence de voyage
NICOLE LEMOU

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

Détenteur d'un permis du Québec.

les logiciels source inc.

579, rue laviolette
trois-rivières (québec) G9A 1V6
(819) 375-2233 1-800-567-8630

— gamme de mini ordinateurs puissants et modulaires
— logiciels de gestion standard et personnalisés

distributeur et sous-traitant des systèmes
nt northern telecom

Si vous avez des travaux d'impression URGENTS à faire exécuter, adressez-vous à:

45, rue Jarry, Montréal, H2P 1S9

387-2486

IMPRESSION OFFSET

	8 1/2 x 11	8 1/2 x 14
100 COPIES	5.30	6.95
200	7.90	9.65
300	9.45	11.90
400	10.80	13.95
500	12.25	15.85
1000	19.60	24.25
5000	76.25	86.75

PHOTOCOPIES XEROX

10¢

Spar
pourrait
monter
à 15\$-20\$

p. 26



Alcan:
pour
le long
terme

p. 26



Huit sessions
positives
seulement
en 29 jours

p. 25

Le secteur des mines et métaux en plein marasme

Le marasme dans lequel se retrouvent les principaux producteurs de métaux et minéraux du Québec relève d'une faible demande, du niveau des prix dérisoires des métaux et de l'augmentation continue des coûts d'exploitation. Les taux d'intérêt élevés ont aussi contribué à la faiblesse de ce secteur en reléguant aux oubliettes les projets d'agrandissement et en rendant difficile le financement des inventaires.

Depuis le dernier trimestre de 1981, les compagnies opèrent à perte et les analystes financiers estiment qu'il en sera de même pour toute l'année 1982. A preuve, l'indice des métaux et minéraux de la Bourse de Toronto qui était à plus de 2400 à la mi-juillet 1981 fluctue aux environs de 1240 depuis le début de juin, soit une baisse de 48,3%.

«Les prix pour les métaux continueront de se détériorer au cours des prochains mois. Pour l'instant, il n'y a aucun signe positif qui suggère une hausse de la consommation ni un renversement de la tendance à l'accumulation des inventaires», soutient M. John Lumb, analyste financier de la firme de courtage Dominion Securities Ames.

M. Lumb prétend qu'aucune amélioration du prix des métaux n'est possible dans la situation anémique actuelle, à moins de grèves importantes dans l'industrie ou de coupures additionnelles de la part des producteurs. «Des problèmes de transport possibles au Zaïre et en Zambie, deux pays qui comptent pour environ 18% de la production minérale des pays de l'ouest, doublés de grèves parmi les producteurs canadiens de cuivre (780 000 tonnes de cuivre où environ 10% de la production des pays de l'ouest sera influencé par des négociations syndicales en 1982) pourraient contribuer à raffermir les prix du cuivre dans le monde».

Cuivre

Les prévisions économiques pour les principaux pays industrialisés en 1982 ne sont guère encourageantes, ce qui a pour effet de décourager l'achat de cuivre par les industries de transformation.

PRINCIPAUX PRODUCTEURS MINIERES DU CANADA									
(titres cotés en bourse)									
Compagnie	Prix de l'action \$	Haut-Bas 1977-1982	Bénéfices par action					Dividende \$	
			Fin d'exercice		Prévisions		Premier trimestre		
			1980	1981	1982	1983 \$	1981		1982
MINES INTEGRES									
Alcan	20,75	47,50 - 11,69	*6,70	*3,24	*1,00	*3,00	*1,01	*0,14	*1,80
Brunswick Mining	7,63	18,38 - 2,71	1,01	- 0,95	0,60	1,10	0,32	0,09	0,30
Cominco	34,38	81,00 - 23,00	9,54	3,05	—	2,50	0,84	(0,92)	0,80
Falconbridge Nickel	41,00	161,00 - 16,50	13,04	(0,78)	perte	6,00	1,75	(2,59)	—
Hudson Bay Mining	14,25	40,00 - 13,75	4,10	(1,06)	perte	1,00	0,08	(2,39)	—
Inco	11,00	38,25 - 12,13	*2,96	*0,10	*0,50	*1,55	*0,42	*0,59	*0,20
Noranda	13,38	36,38 - 6,54	3,59	0,77	0,50	2,25	0,60	(0,23)	1,00
MINES DE CUIVRE									
Branda	8,00	41,63 - 6,50	6,40	(0,78)	0,50	1,95	0,85	(0,99)	—
Ressources Campbell	5,00	20,38 - 2,90	2,12	0,64	—	—	0,79	0,10	—
Falconbridge	9,00	19,13 - 3,75	2,34	(0,01)	—	0,35	0,09	(0,05)	—
Gibraltar	6,38	17,88 - 3,40	2,08	(0,01)	(0,20)	0,20	0,04	(0,09)	—
Placer	11,75	32,50 - 5,71	2,29	0,74	—	1,50	0,26	(0,08)	0,20
Sherritt Gordon	5,25	19,38 - 4,05	2,19	(0,07)	—	1,00	0,08	(0,08)	—
MINES DE ZINC									
Pine Point	26,00	57,00 - 18,00	5,62	4,97	3,00	5,50	1,85	(0,58)	—
Tara Exploration	7,00	19,75 - 7,00	*0,02	*(1,52)	—	—	—	(0,66)	—
Vestgron	14,00	24,75 - 8,88	2,70	1,85	2,25	2,70	(0,65)	(0,20)	4,00
URANIUM — CHARBON									
Denison	19,12	60,13 - 11,34	4,03	3,41	4,00	4,25	1,55	0,40	2,00
McIntyre	25,88	103,00 - 19,50	6,02	(2,17)	perte	3,00	(0,16)	(4,22)	—
Rio Algom	29,00	41,88 - 22,63	5,20	4,36	3,00	4,00	1,27	0,58	1,50
AMIANTE — DIVERS									
Asbestos Corp.	12,00	54,00 - 11,75	0,89	(0,50)	—	2,50	0,93	0,05	—
Canada Tungsten	15,00	52,00 - 5,38	4,60	0,56	1,25	2,25	0,05	0,53	0,60
Dome	10,50	38,50 - 3,58	1,81	1,31	0,85	1,85	0,42	—	0,10
Kerr Addison	14,12	25,00 - 8,88	3,89	2,52	1,50	2,25	0,71	0,25	0,60 + 0,05
Teck Corporation	5,63	24,25 - 2,15	1,24	0,45	(0,80)	(0,45)	—	—	0,15

*Dollars US
Source: Bunting, Journal LES AFFAIRES

Selon John Lumb, la production totale du minerai de cuivre pour 1982 sera de 7,2 millions de tonnes contre une consommation totale de 7,1 millions de tonnes, un surplus pour l'année en cours de 128 000 tonnes.

Tous les producteurs de cuivre en arrachent pour l'instant. Même le géant Noranda (13,50\$) a enregistré une perte de 23 cents l'action pour le premier trimestre de 1982, comparativement à un profit de 60 cents l'action pour la même période l'année précédente.

Les résultats financiers de Noranda pour le deuxième trimestre seront affectés par une grève dans l'importante raffinerie de cuivre de Montréal. Cette usine traite le cuivre des deux raffineries de Noranda et celui de Hudson Bay Mining (14\$).

La direction de la compagnie ne s'est pas gênée pour dire que si des améliorations dans les résultats d'exploitation ne se faisaient pas sentir prochainement, une autre réduction du dividende sera considérée.

Noranda et Inco viennent tout juste de réduire de 5 cents à 85 cents le prix d'une livre de cuivre. Noranda a aussi coupé son prix coté en dollars US, de 4 cents US à 68 cents la livre.

Sur le marché à terme du New-York Commodity Exchange, le prix du contrat avec échéance en juin 1982 vient de toucher les 59,95 cents US comparativement à 65 cents US à la fin du mois de mai dernier.

Zinc

Le marché du zinc s'est considérablement détérioré depuis le dernier trimestre de 1981,

particulièrement en Amérique du Nord où les prix du métal ont été réduits en plusieurs occasions à leur niveau actuel de 35 cents US la livre. Outre-mer, en dépit des prix dépressifs cotés sur le London Metal Exchange (32 cents US la livre), le prix officiel donné par le producteur est encore de 40,8 cents la livre.

«L'amélioration de la demande et des coupures dans la production du zinc au cours des deux prochaines années pourraient causer une augmentation dans le prix du métal. Si aucun changement n'est apporté, les prix continueront de faiblir durant la première partie de l'année et connaîtront une légère amélioration dans les derniers mois de 1983», estime Thomas Byrne et Susan Coleman, de la maison de courtage McLeod Young Weir.

Amiante

La récession internationale et les difficultés qu'ont connues les industries de la construction et de l'automobile ont donné lieu à une baisse marquée de la demande pour les produits d'amiante-ciment et les produits de friction.

Selon l'Association des mines d'amiante du Québec, les livraisons québécoises excluant la production du gisement d'Asbestos Hill ont diminué de 10,5% en 1981 comparativement à 1980, soit 929 229 tonnes métriques contre 1,038 million de tonnes métriques. Les livraisons canadiennes ont chuté de 10,2%, de 1,2 million en 1980 à 1,1 million de tonnes métriques en 1981.

La part québécoise du montant total des livraisons canadiennes en 1981

a été de 86%, contre 7,4% pour la Colombie-Britannique et 6,1% pour Terre-Neuve.

Quant aux perspectives pour l'année en cours, l'AMAQ croit «que le cumul des stocks découlant de la mévente de 1981 entraînera une réduction des niveaux de production en 1982. De plus, à moins d'un redressement de la situation économique, il faut anticiper que la demande continuera de baisser en 1982».

Or

Malgré la crise des Malouines et les spéculations renouvelées d'une intervention des Soviétiques en Asie, le prix de l'or est demeuré dans les bas-fonds entre 320\$US et 360\$US. Une telle apathie du métal précieux face à des événements qui poussent habituellement les investisseurs à se réfugier dans le métal jaune, fait réfléchir les plus ardents spéculateurs.

«Si le prix de l'or se stabilisait entre 325\$US et 350\$US avant d'entreprendre une remontée au cours des prochains douze mois, la grande majorité des producteurs d'or demeureront raisonnablement profitables. Toute une différence avec les producteurs d'autres métaux qui sont dans la misère noire et qui enregistrent des pertes d'exploitation importantes», déclarent Patrick Mars et Douglas Nicholson, de la firme Bunting.

Les analystes de Bunting recommandent l'accumulation des actions de Campbell Red Lake (12,63\$), Kiena (12\$), Long Lac Minerals (4\$), Lakeshore (9,75\$) et Wilroy (4,05\$). D'un autre côté, ils suggèrent de vendre les actions de Dome Mines (10,63\$) et Camflo (5,38\$) à cause de leur mauvaise posture financière.

CH.-EDOUARD
LEBEL

RAPPORTS FINANCIERS

Provigo entrevoit l'amélioration de ses profits pour la fin de 1982

■ Pour la période de douze semaines terminée le 24 avril 1982, Provigo Inc. enregistre une augmentation des ventes de 23,7% à 817,5 millions \$ mais une baisse de son bénéfice net qui passe de 5,1 millions \$, 0,26\$ par action, pour la période correspondante de 1981, à 3,9 millions \$, ou 10,18\$ par action, cette année.

Ces chiffres incluent les ventes générées par les supermarchés acquis par Provigo l'an dernier des Supermarchés Dominion.

La compagnie note que les résultats du trimestre terminé le 24 avril "ont été affectés par la récession qui persiste et par le coût élevé des

emprunts." L'intérêt sur la dette à long terme est en effet passé de 2,7 millions \$ à la période correspondante de l'an dernier, à 4,6 millions \$ cette année.

Provigo souligne que les résultats du premier trimestre sont quand même supérieurs à ceux du trimestre précédent et ajoute qu'ils "laissent entrevoir une amélioration pour l'année en cours."

de rendement sur l'avoir des détenteurs d'actions ordinaires a atteint 15,1% contre 13,5% en 1980.

TELEBEC

Télébec est une filiale à part entière de Bell Canada qui dessert près de 120 000 abonnés en

Abitibi-Témiscamingue, sur la Côte Nord, ainsi que dans certaines régions de la Mauricie, de la Gatineau et des Laurentides.

En 1981, les dépenses en immobilisation de Télébec ont été de 35 millions \$, notamment pour la modernisation de ses équipements. La compagnie emploie 1 048 personnes.

La Vérendrye disposera d'actifs non rentables

■ La Corporation de gestion La Vérendrye accuse, au premier trimestre de 1982, une perte nette de 762 000\$, 0,31\$ par action; au premier trimestre de 1981, l'entreprise avait perdu 368 000\$, ou 0,27\$ par action.

Les revenus pour les trois premiers mois de 1982 ont augmenté de 9,1% à 33,9 millions \$ mais la compagnie note, dans son rapport aux

actionnaires, que "cette augmentation a été générée presque exclusivement par la division du transport, les autres ayant des revenus équivalents à ceux de la période correspondante de 1981."

La compagnie espère toujours, malgré la conjoncture économique actuelle, des résultats positifs pour l'ensemble de 1982. "À long terme, conclut le rapport aux actionnaires, les perspectives sont plus prometteuses car le creux du cycle économique est atteint et surtout le programme de concentration des effectifs opérationnels; la disposition d'éléments d'actif jugés non rentables ou utiles et une politique tarifaire plus stricte devraient procurer à nos divisions une meilleure rentabilité."



Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec.

Nomination



Gaétan Couture

Monsieur Guy Bernier, président et chef de la direction de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Gaétan Couture, Ph.D., au poste de vice-président Marketing. Monsieur Couture possède une vaste expérience dans le domaine du marketing. Il était auparavant directeur du département de marketing, du programme M.B.A. et du programme M.A. de l'Université de Sherbrooke et, jusqu'à sa récente nomination, il occupait le poste de vice-président administratif marketing au Groupe Commerce, Compagnie d'assurances.

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec est une institution financière coopérative dont le siège social est situé à Montréal. La réalité de la fédération est le regroupement des 367 caisses populaires pour leur permettre une action commune et faciliter la sauvegarde et la promotion de leurs intérêts.

Compagnies	Profit par action (\$)		Revenus bruts (000\$)	
	Plus récent	L'an dernier	Plus récent	L'an dernier
Banque d'Épargne	6m. 0,67	1,04	275 502	205 794
Bomac Batten	3m. (0,33)	0,36	5 504	3 494
Canada Safeway	12s.		723 833	653 940
Coho Resources Consolidated	3m. (—)	0,01	382	295
Professor	12m. —	(—)	325	126
Consolidated Rambler	3m. 0,16	0,24	3 473	3 958
Domco Industries	6m. (1,43)	0,41	26 987	35 892
Gandalf Tech.	39s. 0,57	0,37	38 612	27 892
Geocrude Energy	3m. —	(—)	734	525
Great Pacific Ind. (US)	6m. 1,05	(0,51)	—	—
La Vérandrye	3m. (0,31)	(0,27)	33 878	31 041
Lochiel Expro.	12m. (—)	(—)	6 547	2 514
Marks and Spencer	13s. (—)	(—)	47 800	41 700
Newfoundland Light	3m. 1,16	1,11	49 280	38 150
Northair Mines	12m. 0,09	0,48	8 304	13 125
Oakwood Pete	3m. 0,05	0,32	13 701	12 833
Pegasus Gold	3m. (—)	(—)	454	218
Provigo	12s. 0,18	0,26	817 550	660 769
Reitmans	3m. 0,19	0,33	51 600	49 700
Seagram Co.	9m. 6,85	5,51	2 216 623	2 161 580
Terra Mining	3m. (—)	(—)	368	777
Ulster Pete	12m. (—)	(—)	1 820	1 756
United Westburne	12m. 1,57	2,08	1 040 807	895 408
Webb and Knapp	3m. 0,35	0,38	1 801	6 668
Westburne Int.	12m. 2,52	3,39	1 290 000	1 170 000
Westmount Resources	12m. (0,08)	0,09	1 541	2 572
Woodward Stores	13s. (0,22)	0,09	247 950	253 726

PROFESSIONNELS

MARTINEAU WALKER AVOCATS

GEORGE A. ALLISON, C.F. ROGER L. BEAULIEU, C.F. PETER R.D. MACKELL, C.F. GUY GAGNON, C.F.
 ANDRÉ J. CLERMONT, C.F. JOHN H. GOMERY, C.F. ROBERT A. HOPE, C.F. J. LAMBERT TOUPIN, C.F.
 ROGER REINHARDT, C.F. JEAN M. LAFLEUR, C.F. BERTRAND LACOMBE, C.F. F. MICHEL GAGNON, C.F.
 C. STEPHEN CHEASLEY, C.F. RICHARD J.F. BOWIE, C.F. JACK R. MILLER, C.F. SERGE D. TREMBLAY, C.F.
 ROBERT M. SKELLY, MAURICE A. FORGET, RICHARD MARTEL, CLAUDE LECORRE, STEPHEN S. HELLER, C.F.
 ROLLAND FORGET, PIERRE RAYLE, CLAUDE LEVINE, JAMES G. WRIGHT, DAVID W. SALOMON, C.F.
 SERGE FORTIN, ANDRÉ T. MECS, CLAUDE BRUNET, WILBROD CLAUDE DECARIE, ROBERT B. ISSENMAN, C.F.
 ANDRÉ LARIVEE, LAWRENCE P. YELIN, DONALD M. HENDY, LOUIS BERNIER, CLAUDE DESY, C.F.
 JEAN-FRANÇOIS BUFFONI, ANDRÉ FRANÇOIS MECS, FRANCIS ROLLAND, GRAHAM NEWIN, RICHARD J. CLARE, C.F.
 MARC NADON, PIERRE G. THIBEAULT, DENNIS P. GRIFFIN, ERIC M. MALDOFF, XENO C. MARTIS, RAYMOND TRUDEAU, C.F.
 PAUL B. BELANGER, MARIE GUGUERE, RICHARD D.G. GRUDEV, RICHARD LACOURSIERE, DANIEL PICOTTE, C.F.
 JEAN MASSON, ALAIN CONTANT, DAVID POWELL, ROBERT PARE, DANIEL PICOTTE, C.F.
 RONALD J. McROBBIE, GILLES CARLI, DAVID W. BOYD, JACQUES DE L'ETOILE, LISE BERTRAND, MARK D. WALKER, JOAN E. MONAHAN, ANAVOCATS CONSEILS

LE BATONNIER JEAN MARTINEAU, C.C., C.F. ROBERT H. E. WALKER, C.F.
 L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, C.P., C.F. LE BATONNIER MARCEL CING-MARS, C.F.
 FERNAND GUERTIN, C.F.

Téléphone 395-3535 - Code Régional 514 Bureau 3400
 Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266 La Tour de la Bourse
 Adresse télégraphique-CHABA JAWA C.P. 242, Place Victoria
 Télex 05-24610 BUQY MI Montréal, Canada H4Z 1E9
 Béliographe (514) 395-3517

Grenier, Larouche & Associés inc.

Conseillers en gestion

Notre atout:
 Notre sens des affaires

2020 Université, Montréal - Tél.: (514) 842-8687

Griffin, Montpetit, Lanctôt et Associés

COMPTABLES AGRÉÉS

Pierre Griffin, c.a. Roland Lanctôt, c.a.
 Yves Montpetit, c.a. Gilles Bouchard, c.a.

59 St-Jacques, suite 350, Montréal, H2Y 1K9 — (514)-282-1097

Samson Bélair

Comptables agréés

Québec	Montréal	Ottawa
Toronto	Calgary	Edmonton
Vancouver	Rimouski	Trois-Rivières
Sherbrooke	Saint-Hyacinthe	Gatineau
Kitchener	Sept-Îles	Matane
Gaspé	Coaticook	Amos
Hinton		

Price Waterhouse

CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

1200 Ave. McGill College
 Montréal, Qué. H3B 2G4
 (514) 879-9050

2 Place Québec, suite 800
 Québec, Qué. G1R 2B5
 (418) 529-4963

Charron, Schiller & Associés,
 comptables agréés

Place Val des Arbres -- Tour B, 1600 est, boul. St-Martin
 Suite 630, Duvernay, Laval, Québec H7G 4S7
 227 St-Georges, suite 200
 St-Jérôme, Qué. J7Z 5A1

Tél.: 667-5661
 382-2210
 430-0168
 432-2226

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

Fondée en 1992

Brevets d'invention Dessins industriels
 • Marques de commerce • Droits d'auteur

1514, Docteur Penfield Montréal, CANADA, H3G 1X5
 Tél.: (514) 934-0272, Télex: 05-268656, Câble: MARION
 Telecopier international Xerox 400

Canadien Pacifique Limitée

AVIS DE DIVIDENDE

Le Conseil d'administration a déclaré à une assemblée tenue aujourd'hui les dividendes suivants:

Actions ordinaires

Un dividende trimestriel de quarante-sept virgule cinq cents (47,5¢) l'action ordinaire en circulation, payable en devises canadiennes le 28 juillet 1982 aux actionnaires inscrits à la fermeture des registres le 28 juin 1982.

Actions privilégiées remboursables 7 1/4% cumulatif, série A

Un dividende semestriel de trente-six virgule vingt-cinq cents (36,25¢) par action privilégiée remboursable, 7 1/4% cumulatif, série A, en circulation, payable en devises canadiennes le 28 juillet 1982 aux actionnaires inscrits à la fermeture des registres le 28 juin 1982.

Actions privilégiées de 4%

Un dividende semestriel de deux pour cent (2%) sur les actions privilégiées de 4% en circulation, pour l'exercice 1982, payable le 28 juillet 1982 aux actionnaires inscrits à la fermeture des registres le 28 juin 1982.

Par ordre du Conseil,
 J.C. Ames,
 vice-président et secrétaire.

Calgary, Alta., le 14 juin 1982.

Huit sessions positives seulement en 29 jours

La bourse a marqué un temps d'arrêt, la semaine dernière, interrompant une chute qui a fait perdre près de 100 points aux indices depuis le début de juin.

Pour la première fois en plus de 10 jours d'affaires, la Bourse de Toronto a en effet enregistré une reprise d'un peu plus de 20 points, permettant à l'indice TSE 300 de clôturer vendredi dernier à 1 447,70, soit à un niveau inférieur de 506,54 à ce qu'il était au début de l'année.

Une session où les prix grimpent est presque devenue un événement sur le parquet de la Bourse. En 29 jours d'activités, depuis le début de mai, seulement huit ont contribué à donner un peu d'espoir à une multitude d'investisseurs désarçonnés devant l'ampleur de la dégringolade que connaît cette année la place boursière.

Il faudrait être très malin pour tenter d'expliquer, autrement que par la loi de la moyenne pourquoi la Bourse s'arrête tout à coup dans sa chute pour se permettre une ou deux journées de bon temps.

Les nouvelles du côté de l'économie ne semblent pas vouloir s'améliorer, avec des taux d'intérêt qui demeurent obstinément très élevés sous la poussée d'une demande insatiable de capitaux de la part des gouvernements mais aussi des entreprises.

Les fermetures d'usines se succèdent à un rythme qui inquiète beaucoup de travailleurs mais également une pléiade de banquiers dont les prêts, effectués avec précaution au cours des dernières années, sont actuellement menacés suite au ralentissement économique généralisé.

Cette toile de fond nous permet de penser que les investisseurs et les gestionnaires n'ont pas fini de s'arracher les che-

veux et que les mois qui viennent nous réservent encore de très mauvaises nouvelles.

Mais comme la bourse ne descend ni ne monte d'un trait, il faut prévoir des hausses de plus ou moins longue durée qui permettront aux acheteurs à court terme de profiter d'une plus-value soudaine.

La débâcle

Pour les autres, à savoir tous ceux qui attendent sur les estrades avec des dépôts à terme d'une importance variable, la dégringolade a quelque chose de tragique et d'interminable.

Les dernières semaines ne font pas exception à ce que nous avons observé depuis dix-huit mois et surtout depuis le début de l'année. La dégringolade boursière de 1981-1982 passera certainement à l'histoire,

d'abord par la surprise qu'elle a provoquée et les pertes qu'elle a entraînées, et surtout par l'ampleur et la durée de sa faiblesse.

Les secteurs boursiers qui ont le plus souffert du déséquilibre dans lequel nous sommes dorénavant engagés sont incontestablement ceux de l'immeuble et des aurifères. Au palmarès négatif, ils occupent tous deux un premier rang peu enviable, les aurifères ayant accumulé une perte de 87,68% depuis le début de 1981 et l'immeuble accusant un recul

de 71,16% depuis janvier 1982.

L'importance de ces pertes démontre à quel point la crise que nous vivons illustre un sérieux resserrement des liquidités qui menace la structure industrielle traditionnelle.

La dépression a évidemment entraîné une baisse du prix des commodités, ce qui explique la présence des secteurs mines et métaux (-59,76%), produits forestiers (-54,42%) et pétrole (-52,10%) en tête des groupes qui ont été les plus touchés au

cours de la dernière année.

Le choc boursier des années 1981 et 1982 n'a épargné aucun secteur, comme vous pourrez d'ailleurs le constater à la lecture du tableau qui donne la performance de tous les groupes au cours de cette période.

Le portefeuille

Ce que nous avons prévu, (voir les Affaires, 12 juin 1982) pour les actions d'Echo Bay Mines une fois franchie la date ex-dividende (9 juin) s'est malheureuse-

ment produit et nous les retrouvons à un prix de 11,125\$ par action au moment de l'évaluation du portefeuille cette semaine. Nous aurons cependant droit à une compensation pour ce dommage temporaire à notre portefeuille lorsque nous recevrons 468,75\$ à la fin juin sous forme de dividendes, soit 375,00\$ d'Echo Bay et 93,75\$ de Gaz Métropolitain.

Nous avons acheté 50 actions privilégiées additionnelles d'Echo Bay Mines à un prix de 11,125\$ l'unité et nous inscrirons ce changement au moment de la prochaine évaluation.

Le rendement de notre portefeuille s'établit maintenant à 15,20%, calculé sur la valeur au marché de 29 568,86\$ (évaluation de 29 100,11\$ plus les revenus de 468,75\$ prévus à la fin de juin).

Nombre d'unités	Description	Coût à l'unité (\$)	Valeur au coût	Prix au marché à l'unité (\$)	Valeur au marché (\$)	Taux de dividendes ou d'intérêts (%)	Revenus annuels projetés (\$)
18,000\$	Epargne du Québec	100,00\$	18 000,00\$	100,00\$	18 000,00\$	16,50%	2 970,00\$
100	Aluminium Co. of Cda. Priv. (impôts différés et remboursables à 25\$) (sur marge)	20,00\$	2 040,00\$	20,00\$	2 000,00\$	2,00\$	200,00\$
100	Algoma Steel Corp. (impôts différés et convertibles) (sur marge)	16,25\$	1 661,25\$	16,75\$	1 675,00\$	2,00\$	200,00\$
500	Cableshare Inc.	6,81\$	3 403,75\$	5,75\$	2 875,00\$	—	—
100,000 (1)	Cents américains	1c	1 000,00\$	1.4c	1 515,00\$	—	—
250	Echo Bay Mines	15,55\$	3 887,25\$	11,125\$	2 781,25\$	3,00\$	750,00\$
100	Gas Métropolitain	25,00\$	2 500,00\$	26,00\$	2 600,00\$	3,75\$	375,00\$
1	Fonds de forage Numac Oil & Gas En caisse	20,14\$	2 014,00\$	12,50\$	1 250,00\$	—	—
		—	78,86\$	—	78,86\$	—	—
	TOTAL DU PORTEFEUILLE		30 883,86\$		29 100,11\$		4 495,00\$

Performance du portefeuille du 29 mai au 11 juin 1982, +16,40% vs Bourse de Toronto (-38,95%), écart de 55,35%
(1) Taux de change: 26,25%

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc.

SPÉCULATEURS DENRÉES A TERME

CAPITAL REQUIS **\$35,000**

- Risques limités
- Possibilités de profits hors de l'ordinaire

Communiquiez avec **JEAN-JACQUES CORBEIL Consultant Inc.** (514) 524-5780

Boîte postale: 1602 Place d'Armes Montréal H2Y 3L2

DÉGRINGOLADE BOURSIÈRE 1981 - 1982

Indices	Baisse en % 1981-1982	Baisse en % 1982
Aurifères	-87,68	-42,68
Mines et métaux	-59,76	-38,22
Immeuble	-55,98	-71,16
Produits forestiers	-54,42	-34,96
Pétrole et gaz	-52,10	-36,27
Société de gestion	-51,17	-27,36
Transports	-49,38	-47,80
INDICE TSE 300	-47,11	-27,76
Communications	-38,19	-21,24
Finances	-37,97	-25,42
Industriels	-35,00	-31,17
Pipeline	-31,51	-26,12
Consommation	-26,77	-16,73
Commerce de détail	-21,76	-16,65
Services publics	-7,81	+0,30

- Prix de clôture au 11 juin 1982

ON N'ARRÊTE PAS LE PROGRÈS!

Chez Parmic, l'informatique n'est plus un domaine réservé à une élite. C'est aussi simple que la petite école.

C'EST UN INVESTISSEMENT parce qu'un micro-ordinateur accroît votre puissance de travail, parce qu'il permet une rentabilité optimale, parce qu'il réduit de moitié le temps passé à établir les prévisions, les budgets, la gestion de la paye, le suivi des comptes, les analyses etc...

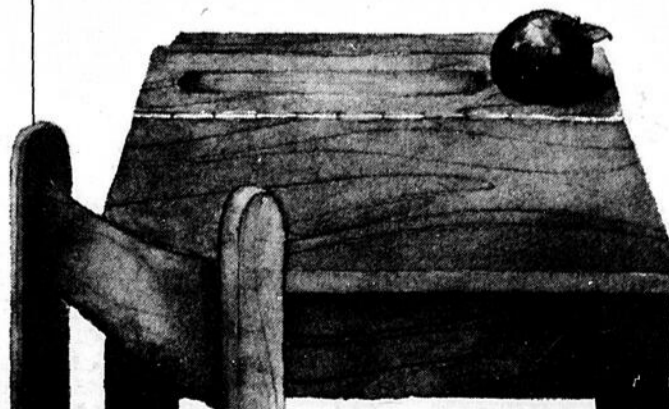
PARMIC: C'EST LA VENTE-CONSEIL parce qu'un manuel ne suffit pas, nous vous offrons des cours et des séminaires pour vous familiariser avec l'équipement.

PARMIC: C'EST LE SERVICE parce que nous nous soucions de notre clientèle, nous assurons un service d'entretien après-vente consciencieux et de premier ordre.

PARMIC

CENTRE DE MICRO-INFORMATIQUE
2050, rue Metcalfe, (près de Sherbrooke) Montréal
287-9313

VENTE
LOCATION
SERVICE



RECOMMANDATIONS DES COURTIER

La compagnie Spar Aerospace a vraiment le vent dans les voiles, selon la maison de courtage Walwyn Stodgell.

La semaine dernière, une information en provenance du ministère du Commerce fédéral faisait état de la signature prochaine d'un contrat de 150 millions \$ entre Spar et la compagnie Embraer du Brésil pour la fabrication d'un satellite de communication de catégorie 6-4 gigahertz.

Si effectivement ce contrat est signé, l'action de Spar pourrait connaître une poussée intéressante. Depuis son creux de l'année 1981 à 4,60\$, elle a déjà grimpé à plus de 12\$ pour se stabiliser ensuite autour de

Walwyn Stodgell

Spar pourrait monter à 15\$-20\$

11\$. Cette remontée spectaculaire est en partie due à l'énorme publicité qui a entouré les voyages autour de la terre de la navette spatiale américaine Columbia. Cette navette est équipée d'un bras téléguidé qui peut servir à toutes sortes de fonctions mais dont la plus importante est de servir à soutenir des satellites de la "cale" de la navette en orbite.

L'analyste A.D.G. Reid de Walwyn Stodgell

croit que "les actions de Spar continuent d'être attrayantes à cause d'une performance supérieure à la moyenne". Il prévoit que d'ici trois à six mois, elles atteindront entre 15\$ et 20\$.

Un autre analyste de Walwyn, David J. McLeish estime que le bénéfice par action de la compagnie pourrait atteindre 2\$ en 1982 et 3\$ en 1985 comparative-

ment à 0,73\$ en 1981 et à une perte de 0,55\$ en 1980.

"La fabrication du satellite sera échelonnée sur une période de trois ans. Il faut donc prévoir une augmentation des bénéfices pour 1983-1984 et 1985", dit-il.

Du point de vue financier, Spar a augmenté son fonds de roulement qui est passé de 3,2 millions \$ à la fin de 1980 à

11,7 millions \$ à la fin de 1981. Au même moment, sa dette à long terme augmentait d'une façon relativement importante, passant de 6,3 millions \$ à 10,6 millions \$. L'ivoire des actionnaires a aussi augmenté, de 15,6 millions \$ en 1980 à 17,4 millions \$ en 1981.

Par ailleurs, le rapport dette/ivoire des actionnaires sera considérablement amélioré en 1982.

En février dernier, la compagnie a mis sur pied à l'intention de ses employés un plan d'achat d'actions qui devrait lui rapporter 1,6 million \$. Comme ce plan comporte des droits d'achat exerçables en 1983, 688 693 actions supplémentaires seront vraisemblablement émises pour une considération totale d'environ 8,26 millions \$.

Lévesque, Beaubien

Alcan: pour le long terme

"Au niveau actuel, les actions d'Alcan se négocient à un escompte de 43% sur la valeur comptable et de 5% sur le fonds de roulement (18,82\$ par action). Dans notre dernière étude sur Alcan (23 mars 1982), nous avons prévu que le titre fluctuerait entre 16,50\$ et 27,75\$ jusqu'à la fin de 1983. Nous sommes presque certains qu'il tombera bientôt à 16,50\$. Les investisseurs axés sur le long terme pourraient accumuler ce titre car les restrictions imposées à l'augmentation des capacités devraient se traduire par un redressement des prix quand la reprise débutera et que la demande se raffermira".

Pour l'analyste Douglas Dawson de la maison de courtage Lévesque, Beaubien, il faut revoir à la baisse les perspectives de ventes et de bénéfices de la compagnie. "Sans une vraie reprise économique cette année, Alcan pourra tout juste rentrer dans ses frais et il est même possible qu'elle enregistre une perte", précise-t-il.

En effet, l'industrie de l'aluminium continue d'afficher des signes de faiblesse. La consommation a fléchi de presque 8% durant les quatre premiers mois de l'année et les stocks continuent d'augmenter, ce qui se traduit par un fléchissement des prix. Par exemple, l'an dernier, les

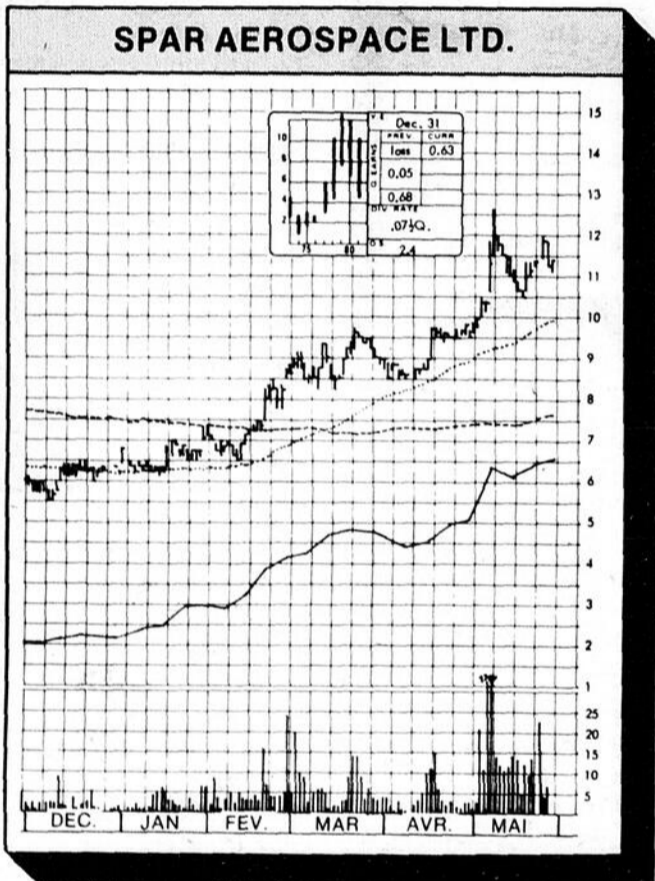
inventaires des producteurs se situaient à l'équivalent de 2,4 mois de consommation alors qu'à présent, ils représentent 3,8 mois.

Bien sûr, il y a eu des coupures de production substantielles effectuées par les producteurs japonais et américains pour équilibrer l'offre et la demande. Cependant, l'impact de ces mesures sur le niveau des inventaires ne s'est pas encore fait sentir.

Malgré cette conjoncture, Alcan a décidé de maintenir son dividende trimestriel à 0,45\$. Lévesque, Beaubien estime que cette politique renforce les incertitudes au sujet de ce titre

jusqu'à la prochaine déclaration de dividendes. La compagnie a déjà emprunté 212 millions \$ au premier trimestre et compte emprunter un total de 600 millions \$ cette année. À cause notamment de l'impact des frais d'intérêt sur les revenus nets, il est possible que le prochain dividende passe de 0,45\$ à 0,25\$.

Avec des ventes de 5,136 milliards \$ et des dépenses de 5,142 milliards \$, Alcan pourrait subir une perte de 6 millions \$ en 1982. Selon la maison de courtage, le niveau de rentabilité serait atteint en 1983 avec un bénéfice anticipé de 174 millions \$.



LE COIN DES SPÉCULATEURS

Les Américains font chuter Irwin Toy

La bourse est un monde étrange qui échappe parfois à toute logique. Prenez le cas d'Irwin Toy. La compagnie accumule profits sur profits, possède un excellent carnet de commandes et ne cesse d'augmenter son volume des ventes.

Et pourtant, après avoir touché un haut de près de 27\$ en janvier dernier, l'action se transige autour de 17\$. C'est une perte considérable

dans un laps de temps si court.

Que se passe-t-il donc exactement?

Pour bien comprendre la situation, il faut savoir qu'une bonne partie des actionnaires de Irwin Toy sont des Américains qui ont commencé à accumuler les actions de cette compagnie quand elle est devenue le distributeur canadien exclusif des systèmes video Atari développés aux États-Unis par la compagnie Warner.

Or, depuis quelques mois, à tort ou à raison, certains analystes américains prétendent que le marché des jeux video est saturé. Il y a deux semaines, en première page du Wall Street Journal, paraissait un article faisant état des préoccupations de ces analystes. En l'espace de quelques jours, l'action d'Irwin dégringola tout comme celle de Warner qui a pourtant le plus important carnet de

commandes pour ce type de jeu aux États-Unis.

L'analyste Henry Cieszynski de la firme de courtage McLeod, Young, Weir pense que c'est "un cas classique où la spéculation sur un changement possible de cycle entraîne la baisse d'une action en forte hausse".

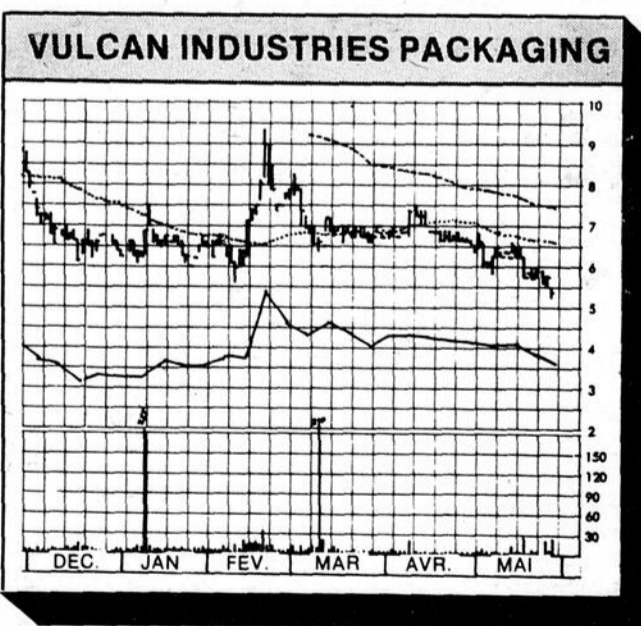
Pour l'année fiscale se terminant en janvier 1981, la compagnie a augmenté ses profits de 113% à 4,3 millions \$ et ses ventes de 45% à 91,6 millions \$. Selon Henry Cieszynski, la compagnie poursuivra sa croissance, notamment par son entrée sur le marché des ordinateurs personnels d'ici la fin de 1982.

Cependant, dans l'immédiat, à cause du phénomène de spéculation à la baisse, il suggère d'adopter une stratégie de "trader", c'est-à-dire d'acheter et de vendre rapidement selon les fluctuations du titre.

Vulcan compte sur son produit-miracle

Vulcan Industries Packaging vient de faire état de ventes possibles de 60 à 100 millions \$ pour son nouveau produit Explosafe d'ici 1986. En 1982, seulement 5% des ventes totales de l'entreprise, soit 75 millions \$ proviendront de ce produit.

Ce produit-miracle est en fait une "couverture" ressemblant à une feuille d'aluminium, qui est placée à l'intérieur des réservoirs à essence et qui les empêche d'exploser en cas de choc. La "couverture" n'occupe que 1% de l'espace intérieur d'un contenant. Ce produit a nécessité beaucoup de recherche et de développement.



Cependant, la clé de la commercialisation d'Explosafe réside dans son acceptation par les militaires. Or, cette acceptation a été donnée en décembre 1981 par le Département de la Défense américaine. Le produit fait l'objet de

tests pour de nouveaux débouchés dans les véhicules et les avions.

Vulcan est le plus gros manufacturier canadien de contenants en métal.

NORMAND LASSONDE

POUR VOUS ABONNER 842-6495

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

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

Bond de 7,25\$ de Télé-Capitale

LES GAGNANTS

Télé-Capitale A: +7,25\$ à 31\$

Le titre a bondi à la suite de l'acceptation par les actionnaires minoritaires de l'offre d'achat au prix de 35\$ l'unité faite par la direction de Télé-Capitale. Cet accord met fin à plusieurs mois de querelle entre les parties sur la juste évaluation du prix des actions et confèrera à Télé-Capitale le statut de corporation privée. L'entreprise de Québec deviendra donc une filiale à part entière de la Corporation de gestion La Vérendrye contrôlée par les frères Perron de La Sarre en Abitibi.

Mackenzie Financial Corp: +0,50\$ à 6,50\$

La direction de la compagnie a annoncé la semaine dernière une hausse du dividende semi-annuel de 6 cents à 7 cents, aux actionnaires enregistrés aux livres de la compagnie le 25 juin. Le dividende sera payable le 9 juillet.

Woodward A: +0,25\$ à 11\$

L'action a augmenté de 25 cents en dépit de l'annonce par la direction de cette compagnie de ventes au détail, d'une diminution sensible des profits. Pour les trois mois terminés le 1er mai 1982, la perte a été de 2,96 millions \$ comparativement à un profit de 1,2 million \$ ou 9 cents l'action. Les revenus ont légèrement baissé à 247,9 millions \$ comparativement à 253,7 millions \$ pour la même période l'année précédente.

Consolidated Rambler: +0,15\$ à 4,75\$

Une autre action qui s'est appréciée malgré l'annonce de piètres résultats financiers est celle de Consolidated Rambler. Le profit pour les trois mois terminés le 31 mars 1982 a été de 463 000\$ ou 16 cents l'action comparativement à 723 000\$ ou 24 cents l'action pour la même période l'année précédente. Les revenus ont été de 3,5 millions \$ comparativement à 3,96 millions \$.

Geocrude Energy: +0,55\$ à 1,85\$

Les profits pour les trois mois terminés le 31 mars 1982 ont été de 128 918\$ comparativement à 42 859\$ l'année précédente. Les revenus ont été de 733 571\$ comparativement à 524 609\$.

Lochiel A: +0,05\$ à 0,80\$

Le titre s'est légèrement apprécié à la suite de l'annonce par la direction de la compagnie d'une augmentation substantielle des ventes. Pour l'année terminée le 31 janvier 1982, les revenus ont grimpé à 6,55 millions \$ comparativement à 2,51 millions \$. Les pertes ont été de 630 000\$ comparativement à des pertes de 496 000\$.

LES PERDANTS

Falconbridge Nickel: -4\$ à 42,25\$

Le titre a fortement culbuté à la suite de l'annonce par la direction de la compagnie qu'elle réduira de 4 000 à 3 000 le nombre de ses employés à la mine de Sudbury. Les analystes financiers attribuent ces congédiements à la faiblesse chronique des prix du nickel sur les marchés internationaux. Falconbridge est le deuxième plus important producteur de nickel au monde.

Algoma Steel: -4,25\$ à 26,50\$

Les investisseurs ont liquidé le titre à la suite des prévisions pessimistes des analystes financiers pour le deuxième trimestre en cours, en raison des faibles exportations pour les tuyaux d'acier et produits connexes. Par exemple, Greg Liddy, de Merrill Lynch, estime que les profits pour le deuxième trimestre passeront de 3,33\$ l'action en 1981 à 1,25\$ l'action cette année.

Provigo: -1\$ à 6\$

Les profits de Provigo pour les trois mois terminés le 24 avril 1982 ont été de 3,9 millions \$ ou 18 cents l'action comparativement à 5,1 millions \$ ou 26 cents l'action l'année précédente même si les ventes ont fortement augmenté à 817,5 millions \$ comparativement à 660,7 millions \$.

I.U, VU, ENTENDU...

Donald Willmot vend des actions de Molson et en achète de la BNE

■ Donald Willmot, président du conseil des Industries Molson, a vendu en mars et avril derniers, via des compagnies dont il est l'actionnaire principal, 123 200 actions de sa compagnie pour réduire sa participation directe et indirecte à 247 427 actions. Toujours en avril, M. Willmot a acheté 4 400 actions de la Banque de Nouvelle-Ecosse pour porter son intérêt direct et indirect dans cette dernière à 30 000 actions.

■ Trois administrateurs de Dylex Ltd., Irving Levine, Lionel Robins et William Singer, ont vendu respectivement 10 000, 10 000 et 30 000 actions de Dylex pour réduire leur participation respective à 12 704, 35 534 et 28 832 actions.

■ Pagurian Corporation a vendu, en mars dernier, 146 200

actions de Black Photo Corp. pour porter son avoir à 403 800 actions. Pagurian est contrôlée par Christopher Ondaatje qui détient 83,7% des votes. Pagurian a ainsi réduit sa participation dans Black Photo à 26,8%, comparativement à 30,8% auparavant. Le principal actionnaire reste la famille Black, qui détient 57% des actions de Black Photo.

■ John Kemmerer Jr., un investisseur newyorkais, a vendu 491 475 actions de Bralorne Resources pour éliminer son intérêt dans cette société. Roderick Hungerford et George McKenn, deux administrateurs de l'actionnaire principal, Versatile Cornet (60% de Bralorne), ont vendu respectivement 5 000 et 10 000 actions de Bralorne pour éliminer leur participa-

Fiducie du Québec

Plus d'un demi-milliard de dollars dans l'économie du Québec



En moins d'une génération, la Fiducie du Québec a permis la réalisation d'une multitude de projets dans toutes les régions du Québec.

Qu'il s'agisse d'une unifamiliale, d'un immeuble à logements multiples ou d'un complexe commercial, d'équipement léger ou lourd, la Fiducie du Québec offre une gamme de modes de financement aux particuliers et aux entreprises. Ces modes de financement comprennent entre autres, des prêts hypothécaires, des ouvertures de crédit, des contrats de vente conditionnelle, des nantissements commerciaux, des prêts à l'agriculture et des prêts aux organismes sans but lucratif.

La Fiducie du Québec participe également au financement de projets par son programme d'acquisition d'obligations et par son rôle de fiduciaire lors d'émissions d'obligations.

La Fiducie du Québec: un important agent de développement économique au Québec.

mouvement desjardins

LES TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt en vigueur le 15-06-1982

DEPOTS	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Comm.	B de M	Banque Mercantile	BNE	BNC	Banque Royale	Banque T-D	Soc. enraidée écon.	Fed C.P. Desjardins de Québec	Fed Caisse Etabl.	Canada Trust	Crédit Foncier	Fiducie du Québec	Fiducie Popul.	Fiducie Prêt & Revenu	Guardian	Le Permant	Les Fiduciaires	MII Trust	Morguard	Trust First City	Trust General	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie
Epar. stable	13.8	13-1/4	13-1/4	13-1/4	13-1/4	12	12	13-1/4	13-1/4	12-1/4	13-1/4	—	12-1/4	—	14	—	13	13-1/2	13-1/4	—	13-1/4	—	13-1/4	12-3/4	13-1/4	—
Int. quot.	13	9-1/2	12-1/2	12-1/2	—	12-1/2	12	12-1/2	12-1/2	—	12-1/2	13	12-3/4	—	—	—	12-3/4	13	12-3/4	—	12-1/2	—	—	—	12-3/4	—
Dép. à terme: Min. 5 000\$		min 3 000\$																								min. 2 000\$
30 à 59 jrs	14-1/4	14	14	14	15-1/2	14	14	14	14	—	14D	14-1/4D	13-3/4	14-3/4	14-3/4	14-3/4	15	15-1/4	15	15-1/4	14-3/4	15-1/4F	15	14-3/4	14-3/4	15
60 à 89 jrs	14-3/4	14-1/4	14-1/4	14-1/4	15-1/4	14-1/4	14-1/4	14-1/4	14-1/4	—	14-1/4D	14-1/2D	14	14-3/4	14-3/4	14-3/4	14-3/4	15-1/4	14-3/4	15-1/4	14-1/2	—	15	14-3/4	14-3/4	15
90 à 119 jrs	14-3/4	14-1/2	14-1/2	14-1/2	15-1/2	14-1/2	14-1/2	14-1/2	14-1/2	—	14-1/2D	14-3/4D	14-1/2	14-3/4	14-3/4	14-3/4	14-3/4	15-1/4	14-3/4	15-1/4	14-1/2	—	15	14-3/4	14-3/4	15
120 à 179 jrs	14-3/4	14-3/4	14-1/2	14-3/4	15	14-1/2	14-1/2	14-1/2	14-1/2	—	14-1/2D	14-3/4D	14-1/2	14-3/4	15	14-3/4	14-3/4	15-1/4	14-3/4	15	14-1/2	—	15	14-3/4	14-3/4	15
180 à 269 jrs	15	15-1/4G	14-3/4	14-3/4	15	14-3/4	14-3/4	14-3/4	14-3/4	—	14-3/4D	14-3/4D	14-3/4	15	15	15	14-3/4	15	14-3/4	14-7/8	14-3/4	—	15	15	14-3/4	15
270 à 364 jrs	15-1/4	14-3/4	14-3/4	14-3/4	15-1/4	14-3/4	15	14-3/4	14-3/4	—	14-3/4D	14-3/4D	15	15-1/4	15	15	15	15	15	14-7/8	15	—	15	15	15	15
Dép. à terme min. 1 000\$					min. 5 000\$																					
1 an	15A	15-1/2	14-3/4	14-3/4	15-3/4A	14-3/4	15	14-3/4	14-3/4	15-1/4	15-1/2	16C	15-1/4	—	—	—	—	15-1/4	—	—	—	—	—	—	—	—
2 ans	15-1/4A	15-1/2	14-3/4	14-3/4	15-3/4A	14-3/4	15	14-3/4	14-3/4	15-1/2	14-3/4	15-3/4C	15-1/4	—	—	—	—	15-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—
3 ans	15-1/2A	15-1/2	14-3/4	14-3/4	15-3/4A	14-1/4	14-3/4	—	14-3/4	—	14-3/4	15C	14-1/2	—	—	—	—	15-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—
4 ans	15-1/4A	15-1/2	14-1/4	14-1/2	15-3/4A	14	14-1/4	—	—	—	14-3/4	14-3/4C	14-1/2	—	—	—	—	15-3/4	—	—	—	—	—	—	—	—
5 ans	15-1/4A	15-1/2	14-1/4	14-1/2	15-3/4A	14	14-1/4	—	—	—	14-1/4	14-1/4C	14-1/2	—	—	—	—	15-3/4	—	—	—	—	—	—	—	—
Cert. dép. (int. ann.) Min. 1 000\$					min. 5 000\$																					
1 an	16-1/4	15-3/4	16	15-1/2	15-3/4A	16	16-1/4	15-3/4	16	16-1/4	16-1/4	—	16-1/4	16-1/4C	16	16-1/4	16-1/4	16-1/4	16-1/4	16-1/4C	16-1/4	16-1/2	16-1/4C	16-1/4C	16-1/4	16
2 ans	16-1/2	16	16	15-3/4	15-3/4A	16	16	16	15-1/2	16-1/2	15-1/2	16-1/4	16-3/4	17C	16-1/4	16-1/4	16-1/4	16-1/2	16-1/2	16-1/2C	16-1/2	16-1/2	16-1/2C	16-1/4C	16-1/4	16-1/4
3 ans	16-3/4	16-1/4	16-1/2	15-3/4	15-3/4A	16	16	16	16-1/4	16-1/2	15-1/2	16	16-3/4	16-3/4C	16-1/2	16-3/4	17	16-1/2	16-1/4	16-3/4C	16-3/4	16-3/4	16-1/2C	16-3/4C	16-1/2	16-1/2
4 ans	16	—	15-1/2	15-3/4	15-3/4A	14-3/4	16	—	14-1/2	—	15-1/2	14-1/2	16-1/2	17C	16	16-3/4	16-1/2	16-3/4	16-1/2	16-3/4C	16	16-3/4	16-1/2C	16-3/4C	16-1/2	16-1/2
5 ans	16	—	15	16	15-3/4A	14-3/4	16	—	14-1/2	—	15-1/2	14-1/4	16-1/2	17C	16-1/2	16-3/4	17	16-3/4	16-1/2	16-3/4C	16	17	16-1/2C	17C	16-3/4	16-3/4

A) Intérêt semi-annuel B) 90 jours seulement C) Minimum 500,00\$ D) Minimum 1 000\$ E) A partir de 150\$ F) 10,000\$ et plus G) 220 jrs seulement

PRETS																										
Hyp. conv.										6-16																
1 an	—	18-3/4	18-1/4	18-1/4	—	18-1/4	18-1/2	18-1/4	18-3/4	19.20	18-1/4	19	18-3/4	18-3/4	—	—	18	18-1/2	18-3/4	18-1/4	18-3/4	18-1/2	—	18-1/2	18-3/4	18-1/2
2 ans	—	19	18-3/4	18-3/4	—	18-3/4	19	—	18-1/2	—	19	—	—	19-3/4	—	—	18-3/4	—	19-1/4	18-1/2	—	—	—	18-3/4	19-3/4	18-3/4
3 ans	—	19	19-1/4	18-3/4	—	19-1/4	19-1/2	19-1/4	18-3/4	—	—	—	18-3/4	19-1/4	18-3/4	—	18-3/4	19	18-3/4	—	19	18-3/4	—	19	19-3/4	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	18-3/4	19-3/4	—	—	18-3/4	—	19-1/4	—	—	—	—	19	19-3/4	—
5 ans	—	19-1/2	—	19-1/2	—	—	19	—	—	—	—	—	—	19-3/4	—	—	18-3/4	—	19-1/4	—	18-1/2	19	—	19	19-3/4	—
Hyp. comm.										6-18-3/4																
1 an	—	18-3/4	19-1/4	—	—	—	—	—	—	—	19	20	—	—	—	—	—	—	19	18-1/4	—	18-1/2	—	18-1/2	—	—
2 ans	—	19	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	20	18-1/2	—	—	—	18-3/4	—	—
3 ans	—	19	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19-1/2	—	—	—	—	19	—	—
4 ans	—	19-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	20	—	—	—	—	19	—	—
5 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	20	—	—	19	—	19	—	—
Prêts pers.	21	19-3/4 et plus	20	19-3/4 et plus	—	19-1/2	20-3/4*	19-3/4*	20*	21	17-1/2	20-3/4**	—	—	—	—	18-1/2	—	21	—	—	—	—	—	17-3/4 et plus	—

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

Marchés monétaires				
CANADA				
1. Taux d'escompte	14-06	7-06	31-05	24-05
2. Taux préférentiel	16.20	15.87	15.43	15.32
3. Bons du Trésor (3 mois)	17.50	17.50	17	17
4. Papier commercial (90 j.)	16	16	15.20	14.90
5. Acceptations bancaires (90 j.)	16.65	17	15.70	15.40
6. Papier bancaire (90 j.)	16.60	16.60	15.65	15.40
7. Argent à demande	16.60	16.60	15.60	15.30
8. Rendement des obligations	16.50	17.75	16.50	15
Canada 1 jul 85 11-1/4%	15.70	15.45	14.98	15.07
Québec 1 aou 85 5-1/4%	15.74	15.74	15.44	15.75
Bell Ca 15 jul 85 10-1/2%	16.50	16.35	16.14	16.28
9. Taux de change \$Can/EU comptant	.7855	.7969	.8039	.8089
ETATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	12	12	12	12
2. Federal Funds	14-1/2	13.50	13	13.75
3. Prime rate	16-1/2	16-16-1/2	16-16-1/2	16.50
4. Bons du trésor				
13 semaines	12.248	12.074	11.520	11.480
26 semaines	12.503	12.117	11.589	11.677
5. Certificats de dépôt (90 jours)	14.05	13.85	13.25	13.50
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	14.12	13.63	13.38	12.88
7. Eurodollars (90 jours)	14.88	14.75	14.50	14.50

Tableau LES AFFAIRES

Les taux de moins d'un an continuent leur ascension

Malgré la dégringolade du dollar canadien sous la barrière psychologique des 80 et même 79 cents US, la Banque du Canada est intervenue timidement sur les marchés financiers la semaine passée et a fait passer le taux d'escompte de 15,87% à 16,20%, une modeste hausse de 0,33%.

Seuls les taux à court terme de moins d'un an ont suivi la tendance, quelques institutions financières majorant leurs taux de 0,25% à 0,75%.

Pour les dépôts à terme de moins d'un an, la Banque Mercantile continue d'être le chef de file et offre 15,50% pour les termes de 30 à 59 jours et 90 à 119 jours; 15,25% pour les échéances de 60 à 89 jours et 270 à 364 jours et 15% pour le terme de 120 à 269 jours.

Du côté des sociétés de fiducie, Les Fiduciaires et la Fiducie Guardian offrent 15,25% pour les termes de 30 à 119 jours, les meilleurs taux sur le marché.

En ce qui a trait aux

dépôts à terme de plus d'un an, remboursables en tout temps avec une pénalité, la Banque Mercantile offre un taux unique de 15,75% avec intérêt payable semi-annuellement.

Dans le camp des institutions qui offrent des dépôts garantis, les fiducies Trust First City et Morguard paient 16,50% pour le terme d'un an. Pour les autres échéances, les meilleurs taux sont les suivants: 17% pour les termes de deux, quatre et cinq ans au Crédit Foncier; 17%

pour les échéances de trois et cinq ans à la Fiducie Prêt et Revenu et 17% pour le terme de cinq ans au Trust Général et à la Fiducie Morguard.

Pour les emprunteurs hypothécaires, les meilleurs taux sur le marché sont les suivants: 18% pour le terme d'un an à la Fiducie Prêt et Revenu; 18,50% pour l'échéance de deux ans à la Banque Toronto-Dominion et 18,50% pour le terme de cinq ans au Montréal Trust.

Les certificats de

DÉPÔT GARANTI

du Trust Général

le mode d'épargne d'un intérêt

SUPÉRIEUR



Intérêts versés annuellement. Période de 5 ans. Dépôt minimum 500\$.

- Taux d'intérêt élevé
- Sécurité du capital et des intérêts
- Aucun coût
- Taux d'intérêt garanti
- Souplesse dans le paiement des intérêts
- Conseillers financiers à votre service

D'autres certificats à des taux différents sont offerts pour des périodes allant de 30 jours à 5 ans.

Taux sujets à confirmation.



TRUST GENERAL

Montréal/University:
1100, University, 871-7200

Montréal/Place Ville-Marie:
Galerie des Boutiques, 861-8383.

Outremont:
1, Vincent d'Indy, 739-3265

Vous pouvez obtenir notre dépliant et notre carte de taux dans nos succursales de courtage immobilier.

Institution inscrite à la régie de l'assurance-dépôts du Québec. Membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada.

LA BOURSE

VARIATION DES INDICES

	14 juin 82	7 juin 82	Var.	1982	
				Haut	Bas
TSE - 300	1431.40	1459.09	-27.69	1956.83	1427.15
Mtl - Composé	247.74	250.53	-2.79	316.38	246.66
Dow Jones - 30 ind.	801.85	804.03	-2.18	882.52	795.47

METAUX PRECIEUX ET DOLLAR

	14 juin 82	7 juin 82	Var.	1982	
				Haut	Bas
Or (Londres) US\$	320.75	325.25	-4.50	403.00	312.00
Argent (Londres) US\$	5.82	5.92	-0.10	8.60	5.82
Dollar can. US\$	78.55 ^c	79.69 ^c	-1.14	83.37 ^c	78.55 ^c

LE MARCHÉ CANADIEN

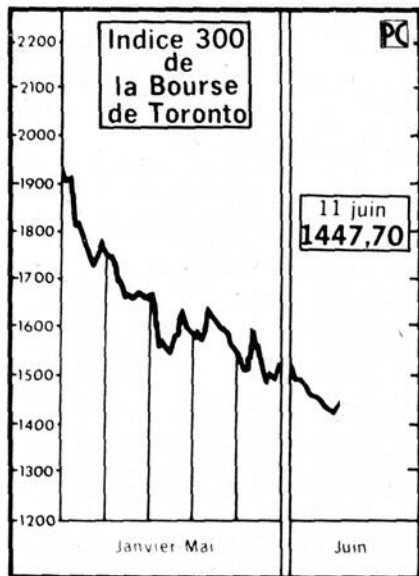
Marché de l'or désertique

Le marché canadien a marqué une pause la semaine dernière. Les fluctuations en dents de scie indiquent que le marché ne va nulle part. Vendredi dernier, l'indice TSE 300 grimpait de 20 points; lundi, il baissait de 16.

Le seul aspect positif de l'allure actuelle de la bourse réside dans le fait que de tels zigzags ont pour résultat de ralentir — sans nécessairement la stopper — la chute radicale qui dure depuis le début de mai.

Mais de là à conclure que la baisse sur le marché canadien tire à sa fin, c'est une tout autre histoire.

L'analyste Selwyn Kletz, de la firme de courtage McLeod, Young, Weir, décrit en ces termes la direction probable que prendra le marché: "Il faut une base solide sur laquelle s'appuyer avant d'assister à une remontée. Et cette base ne peut se constituer sans qu'il y ait auparavant des ventes massives". Autrement dit, les vendeurs doivent liquider complètement leurs positions avant que de nouveaux acheteurs prennent la relève avec des capitaux frais provenant soit du marché monétaire, soit des certificats de dépôts ou d'épargne déposés sous forme d'obligations.



A la Bourse de Toronto, l'indice TSE 300 a enregistré une baisse de 13,05 points pour la semaine terminée le 11 juin 1982. Il a clôturé à 1447,70.

Assez curieusement, le marché de l'or est devenu le baromètre de la bourse. Tous les titres aurifères ont cédé du terrain au cours de la semaine.

Même des événements politiques majeurs comme les crises des Falkland et du Liban n'ont pu

soutenir le prix de l'or. Cela démontre jusqu'à quel point les investisseurs ont déserté le marché de l'or. Tous les grands participants dans ce marché sont du côté des vendeurs: pour protéger leurs monnaies, la plupart des pays occidentaux pigent à même leurs réserves d'or. L'Union soviétique liquide ses stocks pour garantir les dettes polonaises. L'Afrique du Sud en fait autant pour faire contrepoids à son déficit de la balance des paiements. Ces deux pays représentent 80% de la production mondiale d'or.

Comme les banques centrales remettent en circulation une partie de leurs réserves d'or, elles agissent globalement comme un troisième pays "producteur" d'or.

Aussi n'est-il pas étonnant d'apprendre que le plus important négociant de lingots d'or à Montréal a pris des dispositions pour se protéger d'une baisse jusqu'à concurrence de 210\$US l'once. Cette position est sans doute exagérée mais elle montre jusqu'à quel point les experts sont préoccupés par la situation actuelle...

NORMAND LASSONDE

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (Souscripteurs)	Titres
Imperial Oil Ltd. (Wood Gundy, Dom. Sec. Ames., McLeod Young Weir)	Débiteures à fonds d'amortissement
Shell Canada Ltée (Wood Gundy, Dom. Sec. Ames., McLeod Young Weir)	Débiteures
Husky Oil Ltée (Dom. Sec. Ames, Pitfield McKay Ross)	Actions privilégiées
Société en Commandite Muscocho 1982 (La) (Mercier/Ouimet/Masse)	3 335 parts à 900,00\$ la part
Société en Commandite Snowberry Downs (La) (Walwyn Stodgell Cochran Murray Ltée)	762 parts à 5 000\$ la part
Gaz Métropolitain (Lévesque Beaubien, Geoffrion Leclerc, Wood Gundy, Nesbitt Thomson)	Actions ordinaires
Sherobee Glen (Richardson Securities)	200 parts d'immeuble à 12 500\$ la part
McLean Hunter Ltd (Wood Gundy)	Débiteures convertibles
Ridgewood Gardens. (Richardson Securities)	300 unités de participation (MURB)
Trilogy Resources Corp. (Midland Doherty, Dom. Sec. Ames)	Offre d'échange
Société de crédit T. Eaton (Dom. Sec. Ames, Wood Gundy)	Débiteures à fonds d'amortissement

Source: Geoffrion, Leclerc Inc

COUP D'ŒIL SUR WALL STREET

Signal d'achat entre 780 et 800

Les derniers jours du mois de juin 1982 entreront dans les annales financières comme le point de départ du prochain "bull market". Les investisseurs qui auront fait preuve de bravoure en accumulant des actions sur les marchés américains, entre les niveaux 780 et 800 en terme du Dow Jones industriel, seront les premiers à se féliciter d'ici quelques mois.

Voici, brièvement, les sept principaux motifs qui militent en faveur d'un tel raisonnement:

1- **Historiques:** L'histoire nous enseigne que l'activité industrielle est mauvaise conseillère dans la décision d'acheter ou de vendre, puisque la plupart du temps la bourse précède de plusieurs mois le cycle des affaires. Les statistiques nous prouvent que l'économie et la bourse

s'apprécient ensemble 35% du temps, se déprécient ensemble 15% du temps et divergent 50% du temps.

2- **Psychologiques:** Tous les points tournants importants se sont produits en association avec des excès d'optimisme ou de pessimisme.

3- **Economiques:** Les mauvaises nouvelles fusent de tous côtés depuis plusieurs mois aux USA et les titres boursiers encaissent sans trop broncher. Les marchés ont déjà escompté le pire, les initiés en profitent donc pour acheter puisqu'il y a des vendeurs désillusionnés.

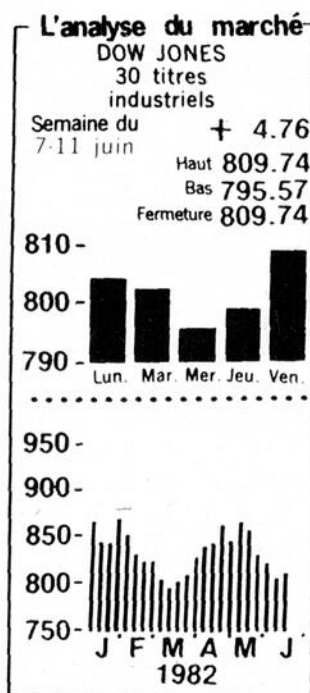
4- **Politiques:** Les élections au Congrès américain auront lieu en novembre prochain et il serait suicidaire pour le parti au pouvoir à Washington de ne pas insuffler un peu d'oxygène à

une économie mal en point, surtout que l'inflation est en bonne partie sous contrôle.

5- **Cycliques:** Depuis 1932, un plancher important pour les moyennes et indices boursiers a été atteint au cours des 7 à 23 mois postérieurs à l'inauguration officielle du président des États-Unis.

6- **Techniques:** Le niveau des actions vendues à découvert à la bourse de New-York pour la période de recensement terminée le 14 mai 1982 s'élevait à 103 598 636 actions, un record de tous les temps et une bombe à retardement pour le marché.

7- **Monétaires:** Comme l'indice des prix à la consommation a chuté considérablement pour marquer 6,6% au cours des derniers douze mois, les investisseurs reconnaîtront tôt ou tard que les taux d'intérêt



sont à des niveaux très élevés. Lorsque ceux-ci achètent des obligations, ils font grimper le prix et baisser les taux d'intérêt. Des taux à la baisse favorisent l'accumulation d'actions.

CH.-EDOUARD LEBEL



Le dollar canadien a poursuivi sa folle dégringolade la semaine dernière, pour clôturer, le 14 juin, à 78,55 cents US. Il s'agissait alors du plus bas niveau jamais atteint de toute son histoire. Mardi, il chutait encore.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 11 juin 1982.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var, Haut, Bas. Lists various stock prices and market data for Montreal.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var, Haut, Bas. Lists various stock prices and market data for Montreal.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var, Haut, Bas. Lists various stock prices and market data for Montreal.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var, Haut, Bas. Lists various stock prices and market data for Montreal.

TORONTO

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var, Haut, Bas. Lists various stock prices and market data for Toronto.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var, Haut, Bas. Lists various stock prices and market data for Toronto.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var, Haut, Bas. Lists various stock prices and market data for Toronto.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var, Haut, Bas. Lists various stock prices and market data for Toronto.

Main table containing financial data for various companies, organized into columns with headers like 'Volume', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Haut', 'Bas'. Includes sub-sections for H-L, P-S, M-O, and T-Z.

LES AFFAIRES Pour vous abonner rapidement (514) 842-6495

VANCOUVER

Table of stock market data for Vancouver, organized by sector (Agriculture, Metals, etc.) with columns for stock name, price, and change.

ALBERTA

Table of stock market data for Alberta, listing various stocks and their prices.

FONDS MUTUELS

Table of mutual fund data, listing fund names and their performance metrics.

FRUITS/LEGUMES

Textual information regarding fruit and vegetable prices, including market conditions and specific price listings.

LES METAUX

Textual information regarding metal prices, including market trends and specific price listings for various metals.

DENREES AGRICOLES

Textual information regarding agricultural commodity prices, including wheat, corn, and soybeans.

LES DEVISES

Textual information regarding foreign exchange rates for various international currencies.

MARCHE DES VALEURS A TERME

Textual information regarding the forward market, including interest rates and bond yields.

LES AURIFERES

Table of gold and silver prices, including spot prices and various gold products.

LES OBLIGATIONS

Table of government and corporate bond prices, listing various securities and their yields.

GOVERNEMENT DU CANADA

Table of Canadian government bonds, listing various Treasury bills and bonds.

PROVINCIALES

Table of provincial government bonds, listing various securities from different provinces.

LES OBLIGATIONS

Table of various corporate and municipal bond prices, listing different types of debt instruments.

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Option	Mois	Prix	Op. en	Dern. en	Ferm. du	Option	Mois	Prix	Op. en	Dern. en	Ferm. du	Option	Mois	Prix	Op. en	Dern. en	Ferm. du	Option	Mois	Prix	Op. en	Dern. en	Ferm. du	Option	Mois	Prix	Op. en	Dern. en	Ferm. du														
			Trans.	Trans.	Titre				Trans.	Trans.	Titre				Trans.	Trans.	Titre				Trans.	Trans.	Titre				Trans.	Trans.	Titre														
Alcan	Fb 20	1	30	\$2 1/4	\$21 1/4	CP Ltd	Ag 32 1/2	30	55	\$6 1/2	\$26	Inco	Nv 12 1/2	3	351	85	\$11 1/4	Mitel	Dc 17 1/2	32	94	\$2	\$19 1/4	Nva	Fb 7 1/2	5	218	35	\$5 1/4	Segrm	Jy 60	101	1434	\$2	\$61	Trc	PL	Ag 20	p	10	94	\$2 1/4	\$18

Alcan	Fb 22 1/2	10	23	\$18 1/2	\$21 1/4	CP Ltd	Ag 45	p	15	3	\$18 1/2	\$26	Inco	Nv 12 1/2	25	382	170	\$11 1/4	Mitel	Dc 20	23	159	\$2 1/2	\$19 1/4	Nva	Fb 7 1/2	10	17	175	\$5 1/4	Segrm	Jy 60	p	42	1105	90	\$61	Trc	PL	Ag 25	p	2	47	\$7 1/4	\$18
-------	-----------	----	----	----------	----------	--------	-------	---	----	---	----------	------	------	-----------	----	-----	-----	----------	-------	-------	----	-----	---------	----------	-----	----------	----	----	-----	---------	-------	-------	---	----	------	----	------	-----	----	-------	---	---	----	---------	------

UNE VALEUR SÛRE POUR LES AMATEURS D'ART

NISKA

AGE POUR AGE, NISKA EST PROBABLEMENT L'ARTISTE PEINTRE LE PLUS CÉLÈBRE AU MONDE

COMBATTEZ L'INFLATION

Pourquoi investir dans l'art international?

1. Un abri fiscal
2. L'art international est au-dessus du facteur inflationniste
3. L'art international est une monnaie à l'abri des contrecoups économiques régionaux et plus solidement à l'abri des contrecoups économiques mondiaux
4. Le marché existe
5. Un investissement agréable et prestigieux
6. Exempt de frais de douanes dans près de 130 pays du monde

PENSEZ-Y

SI VOUS DÉMÉNAGEZ, FAITES-LE NOUS SAVOIR DES MAINTENANT!

Je déménage et voici ma nouvelle adresse:

Nom: _____

Adresse: _____

Ville: _____ Prov.: _____

Code Postal: _____

Téléphone: _____

Je déménage: dès maintenant le ____ / ____ / 1982

Appelez ici votre étiquette d'abonnement

Remplissez et retournez ce coupon au:

Service aux abonnés LES AFFAIRES
465 St-Jean, no 903, Montréal, QC H2Y 3S4

Comment choisir?

La valeur d'une oeuvre d'art ne dépend pas autant de l'oeuvre que de la renommée internationale de l'artiste. L'artiste doit posséder une technique reconnaissable, l'identifiant bien. L'oeuvre doit être exclusive et authentique. La valeur des oeuvres est proportionnelle à sa mise en marché et à sa distribution internationale.

Venez nous voir

Nous vous offrons les services suivants:

- Plan de financement à taux concurrentiels
- Achat directement de l'artiste de façon à pouvoir le déduire de vos impôts.
- Service d'échange et de revente des tableaux

- ### Pourquoi Niska?
1. 41 ans, Canadien
 2. 37 prix internationaux dont 5 médailles d'or et un doctorat honorifique
 3. Créateur d'une technique mondialement reconnue
 4. L'artiste vous garantit, par écrit, que chaque oeuvre qu'il signe est unique au monde.
 5. A participé à plus de 120 expositions présentées dans 13 pays différents.
 6. Des centaines de documents parlent avantageusement de ses oeuvres et 2 livres ont été écrits et publiés à son sujet.
 7. Ses oeuvres sont exposées en permanence au Canada, en Europe, aux Etats-Unis et en Australie.
 8. Durant les 15 dernières années, les tableaux de l'artiste NISKA ont augmenté de plus de 11,250% soit 4 fois plus que l'or



SORTEZ EN FAMILLE!

Visitez Niska,

Ecrivez et demandez notre brochure

MUSEE FORGET
447, rue Charbonneau
St-Jovite, Qué. J0T 2H0
Tél.: (819) 425-5646

CENTRE D'ART NISKA
C.P. 112, Mont Tremblant
Qué., J0T 1Z0, Canada
Tél.: (819) 425-5666 • 425-5724
• 425-3812

LA BANQUE D'ÉPARGNE



M. Roland Lefebvre

Monsieur Pierre Goyette, président et chef des opérations de la Banque d'Épargne, annonce la nomination de monsieur Roland Lefebvre au poste de vice-président — trésorier.

Ayant débuté sa carrière auprès d'un important courtier en valeurs mobilières, monsieur Lefebvre a occupé successivement les postes de directeur des placements en obligations et à court terme à la Caisse de dépôt et placement du Québec et, plus récemment, celui de vice-président — placement auprès d'une importante institution bancaire canadienne.

Dans ses nouvelles fonctions, monsieur Lefebvre aura la responsabilité de la trésorerie, du marché monétaire et du placement.

NORDAIR



Dominique F. Prinot

Jean E. Douville, président-directeur général de Nordair, est heureux d'annoncer la nomination de Dominique F. Prinot au poste de vice-président, Marketing et Expansion commerciale. Détenteur d'un diplôme d'ingénieur de l'Université de la Colombie Britannique et d'un M.B.A. de l'Université McGill, monsieur Prinot a été pilote de ligne pendant plusieurs années. Il est entré à Nordair en 1974 et a occupé plusieurs postes importants au sein de la Société.

Dans ses nouvelles fonctions, M. Prinot est responsable des horaires, des affaires réglementaires, des tarifs, de la publicité ainsi que des études et de la planification des produits passagers et fret. Les bureaux de monsieur Prinot sont situés au siège social de la Société, à Saint-Laurent, Québec.

AFFAIRES EN BRIEF

Expansion de Télébec

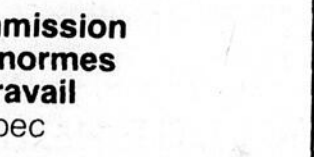
La société Télébec Ltée, une entreprise de télécommunications appartenant au groupe Bell, s'est récemment portée acquéreur des actifs et du territoire de la Compagnie de téléphone de Saint-Evariste Inc. La transac-

tion est entrée en vigueur le 15 juin dernier.

Le territoire en cause comprend la municipalité de Saint-Evariste-de-

Forsyth, le village de La Guadeloupe et la paroisse de Saint-Hilaire-de-Dorset. Le 15 juin dernier, ces localités ont été regroupées en une seule circonscription qui porte maintenant le nom de La Guadeloupe. Cette dernière désigne tous les abonnés dont le numéro commence par 459.

Télébec dessert actuellement quelque 116 000 abonnés au Québec, de l'Abitibi-Témiscamingue aux Îles-de-la-



AVIS PUBLIC



LA COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL DU QUÉBEC VOUS INFORME...

LE 24 JUIN EST UN JOUR FÉRIÉ ET CHÔMÉ POUR TOUS LES TRAVAILLEURS

Le 24 juin, fête de la Saint-Jean-Baptiste, est aussi le jour de la Fête nationale des Québécois et ce, en vertu de la Loi sur la Fête nationale (L.R.Q., 1979, F-1.1).

JOUR FÉRIÉ ET CHÔMÉ

Le 24 juin est donc un jour férié et chômé pour tous les salariés québécois. De plus, les salariés qui ont eu droit à un salaire ou à une indemnité en tenant lieu pendant au moins dix jours au cours de la période du 1^{er} au 23 juin 1982 doivent recevoir pour la Fête nationale, une indemnité correspondant à la moyenne du salaire journalier des deux semaines précédant le 24 juin.

COMPENSATIONS

Dans un établissement ou dans un service où, en raison de la nature des activités, le travail n'est pas interrompu le 24 juin, l'employeur en plus de verser au salarié occupé le 24 juin le salaire correspondant au travail effectué, doit lui verser une indemnité égale à la moyenne du salaire journalier des deux semaines précédant le 24 juin ou lui accorder un congé compensatoire d'une journée. Dans ce dernier cas, le congé doit être pris le jour ouvrable précédant ou suivant le 24 juin.

Lorsque le 24 juin tombe un jour où le salarié est par ailleurs en congé, l'employeur doit lui accorder un congé compensatoire le jour ouvrable précédant ou suivant le 24 juin.

CONGÉ ANNUEL (Vacances)

D'autre part, l'employeur doit également accorder une indemnité égale à la moyenne du salaire journalier des deux semaines précédant le 24 juin OU accorder un congé compensatoire d'une durée égale à une journée normale de travail, lorsque le 24 juin tombe un jour où le salarié est en congé annuel. Le salarié doit alors s'entendre avec son employeur pour déterminer la date de son congé compensatoire, s'il y a lieu.

Les salariés à temps partiel qui rencontrent ces conditions sont couverts par la Loi.

PLAINTES ET RENSEIGNEMENTS

Les personnes qui désirent porter plainte ou se renseigner à ce sujet doivent communiquer avec le bureau le plus rapproché de la Commission des normes du travail du Québec.

QUÉBEC	(418) 643-4940
MONTREAL	(514) 873-7061
ALMA	(418) 662-3975
HAUTERIVE	(418) 589-9931
HULL	(819) 771-6259
MATANE	(418) 562-2010
JONQUIÈRE	(418) 547-6689
LÉVIS	(418) 833-6194
ROUYN	(819) 762-0867
SHERBROOKE	(819) 565-0441
TROIS-RIVIÈRES	(819) 374-4661

Madeleine. La compagnie compte près de 1 100 employés.

Avec l'acquisition de ce nouveau réseau, Télébec a annoncé qu'elle entreprendra un vaste programme de travaux destiné à réhabiliter le réseau téléphonique du territoire qui lui a été transféré. Ce programme est évalué à plus de 900 000\$ et est destiné à quelque 900 nouveaux abonnés.

Informatique

Montréal possède désormais son Salon permanent de l'ordinateur, avec la création récente de DataMart.

DataMart est en fait le premier centre canadien de l'ordinateur tant à l'usage commercial que privé. Il est situé au Mart "E" du Centre de commerce de gros de Place Bonaventure.

Le nouveau centre

"Le Restaurateur"

L'Association des Restaurateurs du Québec (A.R.Q.) publiera à compter du 1^{er} septembre prochain une revue qui portera le nom de "Le Restaurateur". Édité par la Les Publications Parade

Inc., de St-Étienne-de-Lauzon près de Québec, la nouvelle revue sera publiée 10 fois l'an. Elle sera distribuée gratuitement par la poste à tous les restaurateurs québécois.

devrait répondre à la demande de plus en plus pressante de nombreux fournisseurs en ordinateurs pour l'établissement d'un emplacement permanent de leur industrie. DataMart regroupera à cette fin, des salles de montre permanentes ainsi que des bureaux de vente de fabricants et de fournisseurs d'ordinateurs et produits ou services connexes.

Innovation en Beauce

Une entreprise de Saint-Ephrem-de-Beauce, Les Combustibles Forenac Ltée, innovait dernièrement en lançant sur le marché un nouveau combustible organique. Ce combustible, selon les dirigeants de la compagnie, devrait révolutionner la cuisson des aliments sur la braise et faire concurrence aux combustibles traditionnels pour le chauffage industriel, institutionnel et résidentiel.

Ses principales caractéristiques sont qu'il ne salit pas lors de la manipulation et qu'il est non toxique. De plus, le nouveau combustible est fabriqué selon un procédé (Étabel) en lui-même innovateur du fait qu'il permet d'utiliser toutes matières ligneuses.

Le combustible est présenté sous forme de briquettes, de bûches ou de boulettes.

La réalisation de ce projet a nécessité des investissements de 625 744\$ et favorisera à plus ou moins long terme la création de 12 emplois.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

BOURSES D'ÉTUDES D'EMR

Énergie, Mines et Ressources Canada (EMR), en collaboration avec le Groupe de recherche en économie de l'énergie (GREEN) de l'université Laval, offre les bourses d'études suivantes.

Bourses offertes:

Pour l'année 1982-1983:

- Quatre (4) bourses de maîtrise d'une valeur de 5000\$ chacune, renouvelables pour une année supplémentaire.
- Une (1) bourse de doctorat d'une valeur de 7000\$, renouvelable pour deux années supplémentaires.

Conditions requises:

Les bourses d'études d'EMR s'adressent aux personnes qui désirent se spécialiser dans l'étude des phénomènes économiques reliés au secteur énergétique dans le cadre du Groupe de recherche en économie de l'énergie (GREEN). Il va de soi que

les candidats doivent répondre aux conditions normales d'admissibilité à la maîtrise et au doctorat en sciences économiques déterminées par l'université Laval et son département d'économique.

Pour obtenir plus de renseignements au sujet de ces bourses d'études EMR, veuillez vous adresser au:

Directeur du Groupe de recherche en économie de l'énergie (GREEN)
Département d'économique
Faculté des sciences sociales
Université Laval
Cité universitaire, Québec
G1K 7P4

Alcan ne va pas au Manitoba

Aluminium du Canada Ltée a annoncé dernièrement qu'elle remettrait à plus tard sa décision quant à la possibilité de construire une aluminerie de 200 000 tonnes au Manitoba.

Ralentissement des marchés, baisse marquée des prix et incertitude quant à une reprise prochaine de l'industrie de l'aluminium sont les motifs invoqués par le président de la compagnie, M. David Morton,

pour expliquer ce geste. D'autre part, les dirigeants d'Aluminium du Canada ont indiqué que la compagnie ne renouvellera pas ses options sur quelque 4 000 acres de terre situées dans la municipalité de Rockwood.

M. Morton a cependant souligné que le Manitoba, en raison de ses ressources hydro-électriques, demeure un endroit intéressant pour l'expansion future de la compagnie.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

N.B.: Tous les postes annoncés sont ouverts également aux femmes et aux hommes.



Fonction publique du Québec

Concours ouverts aux hommes et aux femmes



Gouvernement du Québec
Office du recrutement et de la sélection du personnel

Conseiller ou conseillère en développement de l'Industrie Pharmaceutique et de la biotechnologie.

Concours spécifique numéro 102J-283012/RA Ce concours vise à combler uniquement l'emploi identifié à cet avis.

Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme — Direction générale de l'Industrie — 1 emploi à Québec.

Attributions — Développer une connaissance approfondie des facteurs qui influencent le développement de l'industrie pharmaceutique et de la biotechnologie. A cette fin, réaliser ou coordonner des études sur l'évolution de cette industrie, ses forces et faiblesses ainsi que ses possibilités de développement; maintenir des contacts étroits avec les entreprises, les associations industrielles et les autres intervenants gouvernementaux; suggérer aux autorités gouvernementales des moyens de favoriser le développement de cette industrie; évaluer les documents remis aux autorités gouvernementales touchant cette industrie sous l'angle des marchés et de la technologie; conseiller les industriels et les autres agents économiques impliqués dans son développement.

Conditions d'admission — Détenir un diplôme universitaire de premier cycle en sciences pures ou appliquées, en économie, en administration ou dans une autre discipline appropriée. Posséder un minimum de 3 années d'expérience pertinente au niveau du marketing, de la production ou de la finance dans le domaine industriel ou para-industriel relié au secteur pharmaceutique et/ou à la biotechnologie. Chaque année de scolarité manquante peut être compensée par 2 années d'expérience pertinente aux attributions de l'emploi mis en concours à la condition que le candidat détiennne au moins un certificat d'études secondaires équivalant à une 11ième année ou à un secondaire V ou une équivalence dûment reconnue. Chaque année d'expérience pertinente manquante peut être compensée par toute tranche d'études de 30 crédits pertinentes et supérieures à la scolarité mentionnée plus haut. Inclure une photocopie de l'original de ses attestations d'études.

Remarque — Seules seront considérées les inscriptions reçues à l'Office pendant la période d'inscription.

Inscription — Office de recrutement et de la sélection du personnel
Case postale 2188
Québec, QC
G1K 7N8

Agent de développement industriel, grade II

Traitement — de 27 593\$ à 37 088\$

Période d'inscription: du 12 juin au 6 juillet 1982

Comment vous inscrire

Vous inscrire à l'aide du formulaire **Offre de service** de l'Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec, que vous pouvez vous procurer dans ses bureaux régionaux, les centres de main-d'oeuvre et la plupart des caisses populaires.

Toute **Offre de service** doit être accompagnée d'une copie des documents mentionnés à l'avis de concours. Le défaut de produire les documents exigés entraînera le rejet de la candidature au concours.

Expédier votre **Offre de service** à l'adresse indiquée à l'avis de concours correspondant.

L'Office vous invite à prendre connaissance de ses autres concours en communiquant avec l'un de ses bureaux régionaux.

N.B.: Tous les postes annoncés sont ouverts également aux femmes et aux hommes.



Fonction publique du Québec

Concours ouverts aux hommes et aux femmes



Gouvernement du Québec
Office du recrutement et de la sélection du personnel

Conseiller ou conseillère en développement de l'industrie de la pétrochimie et des hydrocarbures industriels

Concours spécifique numéro 102J-283013/RA — Ce concours vise à combler uniquement l'emploi identifié à cet avis.

Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme — Direction générale de l'Industrie - 1 emploi à Québec.

Attributions — Développer une connaissance approfondie des facteurs qui influencent le développement de l'industrie de la pétrochimie et des hydrocarbures industriels. A cette fin, réaliser ou coordonner des études sur l'évolution de cette industrie, ses problèmes et ses possibilités de développement; maintenir des contacts étroits avec les entreprises et les associations industrielles; suggérer aux autorités gouvernementales des moyens de favoriser le développement de cette industrie; conseiller les industriels et les autres agents économiques impliqués dans son développement.

Conditions d'admission — Détenir un diplôme universitaire de premier cycle en sciences pures ou appliquées, en administration ou dans une autre discipline appropriée. Posséder un minimum de 3 années d'expérience pertinente au niveau du marketing, de la production ou de la finance dans le domaine industriel ou para-industriel de la chimie ou du raffinage. Chaque année de scolarité manquante peut être compensée par 2 années d'expérience pertinente aux attributions mentionnées. Toutefois, le candidat doit détenir au moins un certificat d'études secondaires équivalant à une 11e année ou à un secondaire V ou une attestation d'études dont l'équivalence est reconnue par l'autorité compétente. Chaque année d'expérience pertinente manquante peut être compensée par toute tranche d'études de 30 crédits pertinentes et supérieures à la scolarité mentionnée plus haut. Inclure une photocopie de l'original des attestations d'études.

Inscription — Office de recrutement et de la sélection du personnel
Case postale 2188
Québec QC
G1K 7N8

Agent de développement industriel, grade II

Traitement de 27 593\$ à 37 088\$

Période d'inscription: Du 19 juin au 13 juillet 1982

Remarque — Seules seront considérées les inscriptions reçues à l'Office pendant la période d'inscription.

Conseiller ou conseillère en développement de l'industrie de la chimie minérale

Concours spécifique numéro 102J-283011/RA — Ce concours vise à combler uniquement l'emploi identifié à cet avis.

Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme — Direction générale de l'Industrie - 1 emploi à Québec

Attributions — Développer une connaissance approfondie des facteurs qui influencent le développement de l'industrie de la chimie minérale notamment dans les secteurs du verre, les chlorocalcais, les réfractaires, les produits d'argile, les pigments inorganiques, la chaux et le ciment. A cette fin, réaliser ou coordonner des études sur l'évolution de cette industrie, ses forces et faiblesses ainsi que ses possibilités de développement; maintenir des contacts étroits avec les entreprises et les associations industrielles; suggérer aux autorités gouvernementales des moyens de favoriser le développement de cette industrie; évaluer les documents remis aux autorités gouvernementales touchant cette industrie sous l'angle des marchés et de la technologie; conseiller les industriels et les autres agents économiques impliqués dans son développement.

Conditions d'admission — Détenir un diplôme universitaire de premier cycle en sciences pures ou appliquées, en économie, en administration ou dans une autre discipline appropriée. Posséder un minimum de 3 années d'expérience pertinente au niveau du marketing, de la production ou de la finance dans le domaine industriel ou para-industriel de la chimie minérale. Chaque année de scolarité manquante peut être compensée par 2 années d'expérience pertinente aux attributions de l'emploi mis en concours à la condition que le candidat détiennne au moins un certificat d'études secondaires équivalant à une 11ième année ou à un secondaire V ou une équivalence dûment reconnue. Chaque année d'expérience pertinente manquante peut être compensée par toute tranche d'études de 30 crédits pertinentes et supérieures à la scolarité mentionnée plus haut. Inclure une photocopie de l'original de ses attestations d'études.

Remarque — Seules seront considérées les inscriptions reçues à l'Office pendant la période d'inscription.

Inscription — Office de recrutement et de la sélection du personnel
Case postale 2188
Québec QC
G1K 7N8

Agent de développement industriel, grade II

Traitement de 27 593\$ à 37 088\$

Période d'inscription: Du 19 juin au 13 juillet 1982

Comment vous inscrire

Vous inscrire à l'aide du formulaire **Offre de service** de l'Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec, que vous pouvez vous procurer dans ses bureaux régionaux, les centres de main-d'oeuvre et la plupart des caisses populaires.

Toute **Offre de service** doit être accompagnée d'une copie des documents mentionnés à l'avis de concours. Le défaut de produire les documents exigés entraînera le rejet de la candidature au concours.

Expédier votre **Offre de service** à l'adresse indiquée à l'avis de concours correspondant.

L'Office vous invite à prendre connaissance de ses autres concours en communiquant avec l'un de ses bureaux régionaux.

Pour vos
CARRIÈRES
et
PROFESSIONS
communiquer
avec
Lyse Blanchard
(514) 842-6491

UN BON CURRICULUM VITAE fait la différence entre un emploi ou non.
Conception, rédaction et plusieurs services professionnels.
PUBLE ET SCRIBE
842-0059

SERVICES DE MARKETING

Secteurs Alimentaire, Pharmaceutique, Tabac et Confiserie

Lieu de travail: Montréal
Fonctions:

- 1- Analyser les éléments de commercialisation utilisés par nos clients qui opèrent principalement dans les secteurs de l'alimentation, des produits pharmaceutiques, du tabac et de la confiserie.
- 2- A partir des résultats obtenus, le candidat devra éventuellement formuler des recommandations aux dirigeants d'entreprises.

Exigences:

- Bilingue;
- Formation technique de niveau collégial ou formation universitaire avec un minimum de trois à cinq années d'expérience de travail, préférablement dans un domaine connexe;
- Avoir un esprit analytique et des aptitudes en communication.

Le candidat devra suivre un programme intensif d'orientation d'une durée de trois mois.

Rémunération:

Notre compagnie offre un salaire compétitif à l'industrie, de nombreux bénéfices marginaux et un style de gestion bien dynamique. S.V.P. envoyez votre curriculum vitae à:

Département du Personnel
La Compagnie A.C. Nielsen du Canada Limitée
160, rue McNabb
Markham, Ontario
L3R 4B8

CADRES ET PROFESSIONNELS

La moyenne annuelle de pertes d'emploi en 1981 était de 42 000.

Que sera-t-elle au cours des années futures? Votre compétence n'étant pas la raison principale d'une CESSATION INVOLONTAIRE D'EMPLOI, comment protéger votre famille et votre statut social advenant une telle éventualité, soit:

- Faillite de l'employeur
- Coupure budgétaire
- Conflit de personnalité
- Fusion
- Changement de direction
- Taux élevé des intérêts
- Etc...

Le contrat SECURICADRE peut alléger les contraintes d'une telle situation en vous protégeant pour:

Une indemnisation de votre rémunération nette, pour une période maximale de deux (2) ans. L'accès à des conseillers professionnels en réaffectation.

L'accès à des services de secrétariat. Un complément jusqu'à 25% de votre ancienne rémunération, si votre nouvel emploi comporte une rémunération inférieure.

Pour votre protection et/ou information, veuillez communiquer avec:

LeBlanc, Coates Limitée
COURTIERS D'ASSURANCE

5800 Cavendish Blvd., Suite 503,
Montréal, Québec H4W 2T5
Téléphone: (514) 481-5624

ou veuillez nous faire parvenir ce coupon

NOM _____
ADRESSE _____
TELEPHONE _____
FONCTION _____ AGE _____

Ces hommes d'affaires viennent d'économiser \$1 338 000.

Leur secret? Les bâtiments préfabriqués en acier!

Les bâtiments préfabriqués en acier. La solution économique aux problèmes des entreprises de toutes envergures. Ce type de construction comporte des éléments normalisés et fabriqués en usine, ce qui se traduit par un montage rapide et de grande précision à un coût peu élevé, prévisible et contrôlable. Du point de vue de l'esthétique, ces bâtiments offrent d'infinies possibilités. Rien d'étonnant à ce que ces hommes d'affaires aient opté pour ce concept de construction des plus complets. Découvrez comment vous pourriez vous aussi en profiter.

La société Wardair a gagné 4 mois sur le temps de montage de son hangar en optant pour un bâtiment préfabriqué à la place d'un hangar courant constitué de fermes et de poteaux. "Notre hangar est la plus vaste struc-



M. Bell de Wardair: le super hangar est la plus vaste structure à cadres rigides en tôle forte soudée du continent; son coût, \$1 075/m².



M. Wakil de White Oaks: économie de trois mois sur le temps de montage et de \$200 000 sur les dépenses en immobilisations grâce à un bâtiment préfabriqué.

ture à cadres rigides en tôle forte soudée du continent. Pourtant, il n'a coûté que \$1 075/m² (\$100/pi²), soit environ la moitié du coût, au mètre carré, d'un hangar plus petit, fait de fermes et de poteaux", confie M. George Bell, vice-président du personnel de la société Wardair, à l'aéroport international de Toronto.

M. George Wakil, directeur et propriétaire du White Oaks Racquets Club de Niagara-on-the-Lake, en Ontario, voulait un bâtiment de qualité supérieure pour y loger 8 courts de tennis.

Et c'est précisément ce qu'il a eu, grâce aux bâtiments préfabriqués. "J'ai été très satisfait du service et du soin apporté à la construction. Le constructeur avait fixé un prix à l'avance, et il n'y a pas eu de frais additionnels. En outre, en optant pour ce type de bâtiment plutôt que

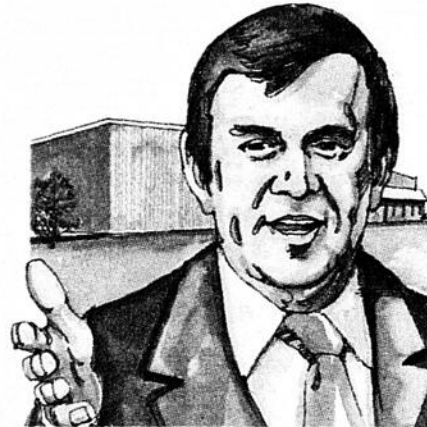
pour une construction traditionnelle, j'ai gagné 3 mois sur le temps de montage et économisé plus de \$200 000 sur les dépenses en immobilisations.

"Tous les prix qu'on nous indiquait pour la construction d'un bâtiment d'assemblage et d'entretien en blocs de béton dépassaient largement les possibilités de notre budget", déclare M. Doug Cowx, ingénieur d'exploitation chez Underwater Gas Developers Ltd, de Port Colborne, en Ontario. "En optant pour un bâtiment préfabriqué comparable, nous avons réalisé une économie de près de \$18 000." Notre compagnie a découvert d'autres avantages à ce type de construction: un meilleur pouvoir isolant, des frais d'entretien et d'exploitation moins élevés, et un bâtiment dont l'aspect agrément la cour de l'usine.

"Nous avons besoin dans les plus brefs délais d'un bâti-



M. Cowx de Underwater Gas: avantages des bâtiments préfabriqués: coût économique, meilleur pouvoir isolant et réduction des frais d'entretien.



M. Burnwood de Thames-Valley: un nouvel entrepôt construit en quatre mois seulement pour \$120 000 de moins.

ment vaste et économique", confie M. Gordon Burwood, directeur général des ventes de la Thames-Valley Beverages Ltd, de Hamilton. En optant pour un bâtiment préfabriqué, la compagnie a pu s'installer dans le nouvel entrepôt de 5 580 m² (60 000 pi²) en 4 mois seulement. Et cela, en réalisant une économie de \$120 000 sur les autres solutions proposées. "Nous prévoyons, d'ici quelques années, rajouter des installations de production. Le mur d'extrémité pourra être facilement démonté et l'extension ajoutée, rapidement, simplement et économiquement."

Pour de plus amples renseignements, adressez-vous à un fournisseur de bâtiments préfabriqués en acier. Consultez les "Pages jaunes" sous la rubrique "Bâtisses en métal" pour trouver le fabricant de votre localité.

Les fabricants de bâtiments préfabriqués en acier, membres de l'Institut canadien de tôle d'acier en bâtiment, se conforment au Code national du bâtiment et autres documents de réglementation. La Stelco fournit de l'acier sous diverses formes aux compagnies membres ci-dessus.



Stelco Inc.

Société canadienne ayant usines et bureaux par tout le Canada et des représentants sur les principaux marchés du monde.