ÉPARGNE-ACTIONS: LES MEILLEURS TITRES À ACHETER ACTUELLEMENT

p. 43

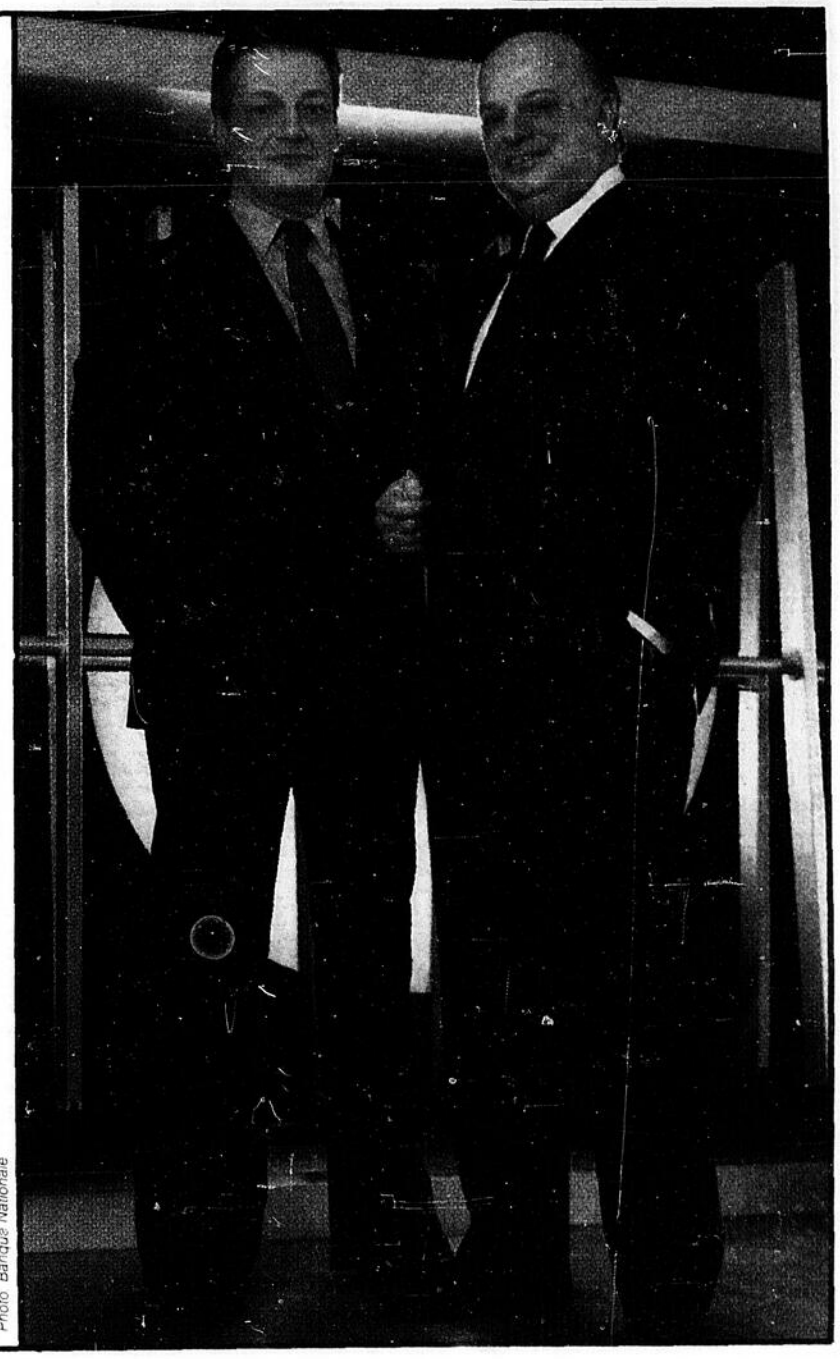
dépôts garantis 10½% 3 ans taux annuel
FIDUCIE PRÊT ET REVENU

Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
Montréal, semaine du 2 au 8 novembre 1985 Vol. LVII No. 43 88 pages 1 $

MARATHON BROWN
COURTIER VALEURS MOBILIÈRES
875-7421
1-800-361-8600

LA BANQUE NATIONALE S'ATTAQUE AUX PRIVILÈGES DES CAISSES POP

pp. 2-3



LES DEUX PRINCIPAUX DIRIGEANTS DE LA BANQUE NATIONALE, MM. MICHEL BÉLANGER, À GAUCHE, PRÉSIDENT DU CONSEIL ET CHEF DE LA DIRECTION ET GILLES MERCURE, PRÉSIDENT ET CHEF DES OPÉRATIONS.

Photo Banque Nationale

TECHNOLOGIES

L'OPTIQUE AU QUÉBEC

pp. T-1 à T-20



FEMME & ENTREPRISE

Il est important pour les femmes de ne pas se cantonner dans leur entreprise et d'avoir peur d'en sortir, lance Line Charpentier, présidente de CLIC. Sa philosophie lui a mérité une mention d'excellence au concours de la femme d'affaires de l'année du Salon de la PME.

p. 26

LE MONDE DU TRAVAIL

Communication et confiance sont plus efficaces que convention et décret en relations de travail, affirme Edmund Tobin.

p. 32

Appels répétés des dirigeants de la BNC

La Banque Nationale réclame la fin des "privilèges" des caisses populaires

La Banque Nationale en a assez de passer pour "la grosse et méchante banque" qui concurrence sans répit "les pauvres petites caisses populaires".

À deux reprises au cours des derniers mois, les hauts dirigeants de la plus importante banque du Québec ont dénoncé ouvertement les "privilèges" dont bénéficie le Mouvement Desjardins et exigé des gouvernements que toutes les institutions financières soient placées sur un pied d'égalité au niveau des pouvoirs et des contraintes réglementaires et fiscales.

Parlant à Ottawa devant le Comité permanent des Finances, du Commerce et des questions économiques qui examine le projet de réforme de la réglementation des institutions financières au Canada (Livre vert de Mme **Barbara McDougall),** le président du conseil et chef de la direction de la Banque Nationale, M. **Michel Bélanger** a déclaré : "Au Québec, le gros c'est le Mouvement Desjardins; les petits, ce sont les banques et les plus gros des petits, c'est la Banque Nationale".

Après cette mise au point sur l'importance relative des deux groupes d'institutions de dépôt, M. Bélanger a dénoncé les avantages propres au Mouvement Desjardins et les inconvénients particuliers aux banques face à la concurrence que livrent les autres institutions financières.

Discrimination

M. Bélanger a dénoncé principalement deux anomalies. La première est le fait que les banques sont les seules institutions financières à être tenues par la loi à maintenir à la Banque du Canada des réserves de capitaux ne rapportant aucun intérêt. En 1984, les réserves de l'ensemble des banques à la Banque du Canada se sont élevées à environ 3 milliards de dollars, représentant un manque à gagner de 330 millions de dollars pour ces mêmes banques.

Selon M. Bélanger, toutes les institutions faisant partie de l'**Association canadienne des paiements** devraient être soumises aux mêmes exigences que les banques en ce qui a trait au maintien de réserves à la **Banque du Canada** de façon à "assurer des conditions de concurrence égales entre institutions". Or, les caisses populaires sont membres de l'Association canadienne des paiements via la **Caisse centrale Desjardins,** tout comme le sont les sociétés de fiducie.

La deuxième "discrimination" dénoncée par M. Bélanger est le fait que la Caisse centrale Desjardins ait été épargnée de la nouvelle taxe de 1 % sur le capital des banques et des sociétés de fiducie imposée par le ministre **Michael Wilson** à l'occasion du dernier budget fédéral.

La nouvelle mesure budgétaire s'adressaient à toutes les banques et toutes les sociétés de fiducie disposant d'un capital de plus de 200 M$. Or, le gouvernement a omis d'exiger cette taxe sur le capital de la Caisse centrale Desjardins, qui dispose pourtant d'un capital de 400 M$, faisant de la Caisse centrale la seule institution membre de l'Association canadienne des paiements à avoir été exemptée de cette nouvelle taxe sur le capital.

"On ne peut ni comprendre, ni expliquer pareille discrimination, a affirmé M. Bélanger. D'autant plus que s'il taxait le capital de la Caisse centrale, le gouvernement (fédéral) ne taxerait qu'une faible partie du capital consolidé du Mouvement (Desjardins), alors qu'il taxe tout le capital des banques".

"On hausse le ton"

Le deuxième ténor de la Banque Nationale à s'attaquer aux privilèges des caisses populaires a été le président et chef des opérations de la Banque Nationale, M. **Gilles Mercure**.

"On monte le ton parce qu'on en a assez d'être constamment limité alors que les caisses peuvent tout faire, a affirmé M. Mercure au cours d'une entrevue téléphonique aux AFFAIRES. On demande les mêmes pouvoirs que les caisses. Elles peuvent faire de l'assurance et de la fiducie par sociétés interposées alors que cela nous est interdit".

"La Banque Nationale est la seule banque à subir aussi fortement la concurrence des caisses affirme M. Mercure, parce qu'elle est très concentrée au Québec, où les caisses populaires sont très fortes. Les autres banques font beaucoup plus d'affaires dans les autres provinces où elles rencontrent plutôt la concurrence des sociétés de fiducie.

Parlant récemment devant l'**Association québécoise de planification fiscale et successorale,** M. Mercure a dénoncé vivement le déséquilibre concurrentiel des banques et des caisses. "Quand les avantages et désavantages naturels de l'un sont contrebalancés par ceux de l'autre, un bon équilibre s'installe, a dit M. Mercure. Dans le domaine financier, tel n'est pas le cas au Québec. Sans vouloir contester que le succès du **Mouvement Desjardins** dépend en grande partie de l'originalité de sa formule et du dynamisme de ses dirigeants, certains éléments artificiels viennent fausser les résultats et cela n'est pas sain".

M. Mercure a déploré le fait que l'opinion et le comportement des gouvernements et des médias concourrent à la fois à la bonne réputation des caisses populaires et à la mauvaise image des banques.

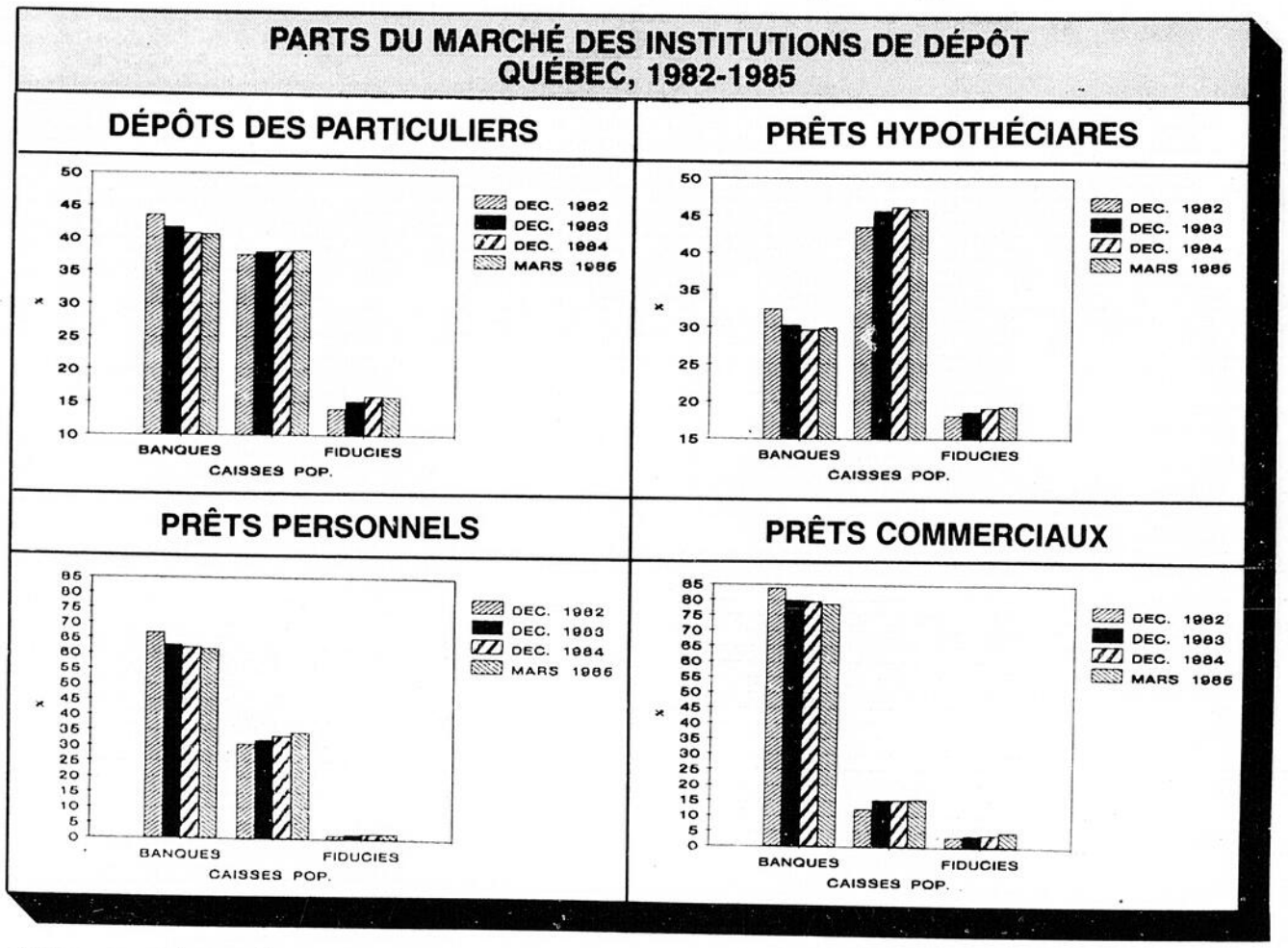
"Au Québec, les gros ne sont pas les banques, mais bien les caisses populaires. Le Mouvement Desjardins fait tout ce que les banques font, c'est-à-dire le commerce bancaire, plus d'autres fonctions financières interdites aux banques et des activités non financières (courtage immobilier et intégration dans le domaine industriel). Pourquoi les caisses populaires seraient-elles un instrument de développement économique du Québec tandis que la Banque Nationale ne le serait pas ?

"La réputation du Mouvement Desjardins est tellement bonne qu'en faisant tout ce que les banques font et davantage, il est doté par surcroît d'une série de privilèges qui l'exemptent de charges que les autres institutions financières ont à supporter. Les caisses populaires paient pour l'assurance-dépôt un tarif équivalent à la moitié du tarif applicable aux autres. Outre l'absence de réserves stériles à maintenir à la Banque du Canada, elles sont exemptes de plusieurs taxes provinciales et municipales et savent éviter à peu près tout impôt sur les bénéfices des sociétés."

Selon les résultats consolidés des caisses populaires, de leurs fédérations et de la Caisse centrale Desjardins, ces dernières auraient payé en 1984 environ 18 % d'impôt sur leur bénéfice net avant impôt et postes extraordinaires. Cette somme se compare avec un taux effectif de 28 % pour la BNC lors de l'exercice qui a pris fin le 31 octobre 1984.

Mutisme des caisses

Nous avons offert au président de la Confédération des caisses populaires Desjardins, M. **Raymond Blais,** de commenter les propos de MM. Bélanger et Mercure et de présenter s'il y a lieu l'autre côté de la médaille. M. Blais a préféré s'abstenir de tout commentaire pour le moment.



BANQUE NATIONALE DU CANADA

desjardins

JEAN-PAUL GAGNE

SOMMAIRE

À votre agenda	p. 34
Abris fiscaux	pp. 52-55
Affaires en bref	pp. 38-40
Affaires et la loi	p. 41
Bloc-notes	p. 6
Bourses	pp. 60-62
Carrières et professions	pp. 66-67
Éditorial	p. 6
Fiscalité	pp. 31
Gagnants et perdants	p. 58
Immeuble	pp. 27-29
Investissements	pp. 35-36
Marchés boursiers	p. 59
Marché obligataire	p. 57
Marketing	pp. 23-25
Mines et métaux	p. 58
Monde du travail	p. 32
Nouvelles émissions	p. 62
Nouvelles de compagnies	p. 66-67
Portefeuille de Georges Gratton	p. 63
Rue St-Jacques	p. 20
Placement en bref	p. 65
Pouls de l'économie	p. 42
REA	p. 55
Taux d'intérêt	p. 56
Technologies	pp. T-1 à T-20
Transactions industrielles	p. 30
Votre impôt	pp. 64
Vu d'Ottawa	p. 14-15

Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no. 0923.

Une croissance supérieure dans tous les secteurs

Les caisses accroissent leur part de marché aux dépens des banques

■ Les caisses populaires accroissent sans cesse leur part de marché des activités de type bancaire au Québec alors que celle de l'ensemble des banques ne cesse de s'effriter.

Tel est le constat que se dégagent des plus récentes statistiques sur certains actifs et passifs des institutions de dépôts faisant affaire au Québec.

Épargne des particuliers

De décembre 1982 à mars 1985, les caisses populaires ont porté de 37,3 % à 38,3 % leur part de l'ensemble des dépôts d'épargne des particuliers au Québec tandis que la part des dépôts détenues par les banques commerciales est passée de 43,7 % à 40,8 %. On constate donc que l'écart de 6,4 points de pourcentage qui existait entre les parts de marché détenues par les banques et les caisses populaires dans l'épargne des particuliers en décembre 1982 a été réduit à 2,5 % points de pourcentage en mars dernier.

À ce rythme, les caisses populaires, dont les dépôts se sont accrus au rythme moyen de 10,7 % au cours des 27 mois terminés en mars 1985, détiendront d'ici deux ou trois ans une plus importante part du marché de l'épargne des particuliers au Québec que les banques, où l'épargne des particuliers n'a augmenté que de 5,7 % en moyenne au cours de la même période.

Tout au long de cette période, la **Banque d'Épargne,** de Montréal, a maintenu une part de 4,9 % du marché des dépôts d'épargne des particuliers. Quant aux sociétés de fiducie, elles ont porté leur part de marché de 14 % en décembre 1982 à 16,0 % en mars 1985, démontrant une capacité concurrentielle considérable sur ce marché; les dépôts recueillis auprès des particuliers par les fiducies se sont en effet accrus de 16,4 % en moyenne au cours des 27 mois terminés en mars 1985.

Prêts personnels

Les banques continuent d'être fortes dans le prêt personnel, disposant toujours de la première part du marché du Québec. Leur part de marché est cependant à la baisse, étant passé de 66,2 % en décembre 1982 à 62,6 % en mars 1985. Quant à la part de marché détenue par les caisses, elle est passée de 30,5 % en décembre 1982 à 34,7 % en mars 1985.

L'encours des prêts personnels a augmenté de 24,2 % en moyenne par année au cours des 27 mois terminés en mars dernier alors que la croissance des mêmes prêts a plutôt été de 11,7 % en moyenne au cours de la même période. L'écart entre les parts de marché détenues par les banques et les caisses s'est rétréci considérablement, passant de 35,7 points de pourcentage en décembre 1982 à 26,9 points.

La part de marché des sociétés de fiducie est passée de 1,1 % à 1,8 % au cours de la même période, tandis que celle de la Banque d'Épargne est passée de 2,2 % à 1,95 %.

Prêts hypothécaires

La situation est à l'inverse dans le domaine des prêts hypothécaires à l'habitation. Les caisses détenaient le haut du pavé dans ce secteur avec une part de marché de 45,9 % en mars 1985, comparativement à 43,6 % en décembre 1982. Quant aux banques, elles détenaient une part de marché de 29,9 % en mars dernier, comparativement à 32,5 % en décembre 1982. L'écart dans les parts de marché des deux groupes d'institutions s'est élargi à l'avantage des caisses, passant de 11,1 % en décembre 1982 à 16,0 % en mars dernier.

L'encours des prêts hypothécaires à l'habitation au Québec s'est accru dans les caisses de 17,9 % en moyenne par année de décembre 1982 à mars 1985 alors que l'accroissement des prêts accordés par les banques commerciales (excluant la Banque d'Épargne) a été de 10,0 % au cours de la même période.

Les sociétés de fiducie ont augmenté légèrement leur part de marché dans les prêts hypothécaires à l'habitation au Québec, faisant passer leur part de marché de 18,2 % à 19,4 % de décembre 1982 à mars 1985. Les fiducies prennent donc elles aussi une part du marché détenu auparavant par les banques. L'encours des prêts hypothécaires à l'habitation a augmenté de 18,6 % en moyenne dans les fiducies au cours de cette période.

Quant à la Banque d'Épargne, elle a vu sa part de marché reculer, passant de 5,8 % en décembre 1982 à 4,8 % en mars 1985. L'encours de ses prêts à l'habitation a progressé modestement de 4,9 % par année en moyenne au cours de la période.

Prêts commerciaux

Le secteur des prêts commerciaux continue d'être le royaume des banques commerciales, mais encore là leur part de marché régresse au profit de celle détenue par les caisses. La part de marché des banques est passée de 83,9 % en décembre 1982 à 78,9 % en mars 1985 alors que celle des caisses est passée de 12,4 % à 15,7 %.

La croissance des prêts commerciaux dans les banques a été en moyenne de 5,4 % au cours de la période, comparativement à 22,8 % pour les caisses.

Les sociétés de fiducie sont devenues plus dynamiques dans ce secteur en faisant passer leur part de marché de 3,6 % en décembre 1982 à 4,9 % en mars 1985, avec un taux de croissance annuel moyen de leur encours de prêts commerciaux de 28,0 %.

Prêts agricoles

Les banques dominent le marché des prêts agricoles, mais encore une fois leur part de marché s'effrite au profit de celle des caisses. La part de marché des banques est en effet passée de 55,7 % en décembre 1982 à 51,4 % en mars dernier, alors que la part des caisses est passée de 44,3 % à 48,6 %.

Les croissances des prêts agricoles des caisses a été en moyenne de 11,0 % par année de décembre 1982 à mars 1985, tandis que celle des banques ne fut que de 2,0 % durant la même période.

JEAN-PAUL GAGNÉ

"Je vous rends grâce, Seigneur..."

"Je vous rends grâce, Seigneur, de ce que je suis directeur de caisse populaire, plutôt que publicain, ou fiscaliste, ou, surtout, banquier. Je n'ai ni actions cotées en bourse, ni analystes financiers à mes trousses, ni rapport trimestriel de profits à publier pour faire comparer mon efficacité à celle de mes compétiteurs. Loin de vouloir faire des profits, je me satisfait de trop-perçus, non imposables, ce qui me donne une parenté avec St-Vincent-de-Paul. Aussi, les journalistes me louangent; les politiciens me traitent comme une vache sacrée; et j'ai ainsi réussi à conserver pour mes riches établissements d'aujourd'hui tous les privilèges qu'on avait accordés aux minables comptoirs de sous-sol d'église où a débuté ma brillante carrière."

(Cette parodie de la prière d'un directeur de caisse populaire servait d'introduction au discours prononcé récemment par le président et chef des opérations de la Banque Nationale. M. Gilles Mercure, devant l'Association québécoise de planification fiscale et successorale.)

Kiosques modulaires



• Mini-format ou stand d'exposition
• Achat ou location
Brochure sur demande
ExpoSystèmes
Montréal (514) 875-6271
Québec (418) 647-2014

Guy N. Djandji & Associés
Conseils en recherche de cadres Inc.

Normand Fafard, M.B.A.
Guy N. Djandji

1600, bd Dorchester ouest, bureau 1195,
Montréal, QC H3H 1P9
(514) 931-9391

C'est maintenant qu'il faut investir dans un Réa

Anjou (514) 355-2050
1-800-361-5808
Chicoutimi (418) 549-5746
1-800-463-9657
Laval (514) 668-5223
1-800-361-3803
Longueuil (514) 679-2810
1-800-361-5058
Montréal (514) 286-3225
1-800-361-2680
Québec (418) 653-6811
1-800-463-4792
Sherbrooke (819) 566-5667
1-800-567-6920

Le *Régime d'épargne-actions* est un excellent moyen de vous constituer un portefeuille d'actions tout en économisant de l'impôt.

Pour maximiser le rendement de votre Réa, commencez à y investir dès maintenant. Vous bénéficierez d'un meilleur choix de titres de qualité et éviterez l'affluence de dernière minute.

Pour vous faciliter l'accès à ce régime des plus intéressants, la Fiducie du Québec offre désormais le Réa par l'entremise de la plupart des *caisses Desjardins* à l'échelle du Québec.

Renseignez-vous auprès de votre caisse ou d'une succursale de la Fiducie du Québec.

Fiducie du Québec

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

desjardins

DYNAMIQUE LANCE LE FONDS DE DIVIDENDES

OBJECTIFS: • préservation du capital • rendement élevé après impôts.

AVANTAGES: • revenu éligible aux crédits d'impôts • revenu distribué mensuellement ou réinvesti.

Fonds Dynamique
Prospectus gratuit et sans obligation: 842-1416 ou 1-800-361-5149

LES AFFAIRES

L'Entraide économique amorce sa relance sur un bilan financier redressé

Secouée par la brutale crise de confiance qui l'avait ébranlée jusque dans ses fondements en 1981-1982, un peu comme les banques d'affaires qui ont subi de profondes secousses récemment (deux faillites, une fusion), l'**Entraide économique** s'apprête à repartir à la conquête des marchés de l'épargne et des investissements, sur des bases plus étroites certes, mais beaucoup plus solides qu'auparavant.

"Les 27 sociétés d'entraide qui ont fusionné en août dernier possèdent ensemble des actifs de 520 M$, dont 100 M$ en avoirs en liquides, a déclaré aux AFFAIRES le président du conseil d'administration de la fédération, M. **Robert Arcand.** L'avoir des actionnaires s'élève à 97 M$, ce qui fait de nous l'institution la mieux capitalisée au pays, avec un ratio passif: avoir des actionnaires de 4:1, contre 25:1 dans les banques et 20:1 dans les sociétés de fiducie."

La rentabilité continue de s'améliorer, note également M. Arcand avec satisfaction. On prévoit des profits de 5,5 à 6 M$ pour l'année 1985-86, 9 à 10 M$ pour l'année suivante et 13 à 14 M$ pour l'autre ensuite, ce qui représentera à peu près le niveau acceptable de rentabilité.

La fusion des 27 sociétés va aussi permettre de renforcer la structure de l'ensemble, d'uniformiser les pratiques administratives et de réaliser des économies de coûts importantes.

Quatre sociétés régionales n'ont pas accepté le projet de fusion de la fédération: Sherbrooke, qui compte environ 30 M$ d'actifs et qui étudie plutôt une proposition de fusion avec le **Sherbrooke Trust,** une filiale du **Trust Général du Canada,** Rimouski (environ 27 M$ d'actifs), Val d'Or (17 M$) et Brossard (20 M$).

"Dans le cas de Sherbrooke, a mentionné M. Arcand, le trust offre un prix de 5,75 $ par action comptant. Nous, nous offrons 6,41 $, mais pas comptant. Si les actionnaires acceptent la proposition du trust, c'est sûr qu'on va alors ouvrir une succursale dans la région des Cantons de l'Est."

La fédération aurait pu aussi tenter une opération de prise de contrôle sur la société de Val d'Or, inscrite en bourse depuis l'automne dernier, et dont le prix de l'action tourne autour de 2 $ actuellement. Mais on ne veut forcer la main de personne, a souligné M. Arcand; on veut avoir une base solide pour reconstruire et cela suppose l'adhésion volontaire des membres.

La nouvelle société issue du regroupement compte 44 succursales à travers la province. Elle compte environ 160 000 actionnaires, dont 30 000 à 40 000 quitteraient peut-être avec plaisir s'ils pouvaient le faire dans de bonnes conditions.

"On va leur offrir cette possibilité dès qu'on le pourra, a promis M. Arcand. Mais on espère qu'on sera assez rentable à ce moment-là pour qu'ils préfèrent rester avec nous."

Relancer la confiance

Pour relancer l'Entraide économique, comme n'importe quelle autre institution financière, il faut relancer la confiance, reconnaît M. Arcandi.

"C'est une des raisons pour lesquelles on a choisi M. Pichette comme président, a-t-il expliqué. Il ne faisait pas partie de l'Entraide au moment de la crise économique; il n'a donc pas été marqué par ces événements. Il va donc pouvoir démontrer toute l'audace nécessaire à la relance."

En plus de diriger la relance, le nouveau président aura pour mandat de rendre l'Entraide capable le plus tôt possible de faire appel à l'épargne publique.

Avec une bonne équipe de direction, l'Entraide va pouvoir obtenir d'aussi bons résultats que n'importe quelle autre institution financière, considère M. Arcand, lui-même un ancien cadre de la **Banque Canadienne Impériale de Commerce.**

"Tout en poursuivant la rationalisation de nos opérations, on va mettre en place une équipe capable de répondre le mieux possible aux nombreuses demandes de prêts qui recommencent à nous parvenir des régions."

Dans chaque succursale, un comité de cinq gens d'affaires de la place étudiera les demandes au plan qualitatif, en tenant compte de leur connaissance profonde du milieu et de l'entreprise concernée. Au siège social, un groupe d'analystes financiers de premier ordre étudiera les demandes au plan quantitatif et avec toute l'objectivité requise.

"Nous allons aussi regarder de près la possibilité de faire du capital de risque, a ajouté le président du conseil. En attendant, on peut toujours en faire avec d'autres partenaires financiers. Nous allons aussi aider nos membres à former des speqs (société de placement dans l'entreprise québécoise) avec nous ou avec d'autres."

L'Entraide économique compte aussi élargir sa gamme de produits et de services. Elle lance cette année, par exemple, un concours dans les universités en demandant aux étudiants de maîtrise de définir le meilleur produit financier qu'elle pourrait mettre en marché, aussi bien du côté de l'épargne que du côté du placement.

"On a été les premiers à sortir pour vendre des REER sur la route, a rappelé M. Arcand. On était innovateur dans ce temps-là; maintenant, tout le monde le fait. On va donc essayer de découvrir de nouveaux produits afin de continuer à innover."

ANDRE HAINS

Vous voulez rejoindre des candidats de choix? Il vous faut un véhicule de choix. Une annonce dans "CARRIÈRES ET PROFESSIONS" du journal LES AFFAIRES fera le reste.

LES AFFAIRES

514-842-6491



Il y a les luxes dont on rêve...
et il y a ceux qu'on peut s'offrir!

En effet, pour seulement quelques dollars de plus, vous pouvez vous procurer un scotch de grande tradition: un "PURE MALT". Le Glenfiddich représente ce qu'il y a de mieux dans la tradition du whisky écossais: un scotch provenant exclusivement de malt d'orge, distillé, vieilli et mis en bouteille dans le même établissement, à Glenfiddich, par la famille Grant, depuis 1887.

Glenfiddich
PURE MALT

Partout au monde, le choix des véritables amateurs de scotch.

LES ÉDITIONS YVON BLAIS INC.

Vient de paraître

Le droit de grève
Fondements et limites
par Pierre Verge

Le point sur la notion du DROIT DE GRÈVE, dans un contexte juridique et législatif

Fondements
Le DROIT de grève:
- expression du pouvoir de revendication des salariés par rapport à la partie patronale

La LIBERTÉ syndicale:
- un des fondements de la société contemporaine libre

Limites
- Le DROIT applicable au Québec assure-t-il ce DROIT à la grève?
- Ce DROIT brime-t-il la LIBERTÉ d'autres? employés, employeurs, entreprises, société? Dans quelle mesure?

6 X 9 couverture souple 244 p. ..... **18,95 $**

Disponible chez:

LIBRAIRIE YVON BLAIS
445, rue St-Laurent
Maison du Barreau du Québec
Montréal, QC H2Y 2Y7
(514) 879-9005

COMMANDES POSTALES:
LES ÉDITIONS YVON BLAIS INC.
C.P. 180
Cowansville, QC
J2K 3H6

UTILISEZ NOTRE LIGNE DIRECTE SANS FRAIS:
1-800-363-3047

Ancien recteur de l'Université du Québec à Montréal

Claude Pichette est nommé p.-d.g. de l'Entraide économique

"Ça fait 25 ans que je dépense l'argent des autres. J'ai maintenant envie, moi aussi, de contribuer à créer de la richesse au Québec."

C'est en ces termes que le nouveau président-directeur général de l'**Entraide économique**, M. **Claude Pichette**, recteur de l'**Université du Québec à Montréal**, a expliqué aux AFFAIRES pourquoi il avait accepté de réorienter sa carrière à compter du 1er février prochain.

"Depuis vingt ans, il s'est passé beaucoup de choses dans le secteur public et parapublic au Québec, note le recteur de 49 ans. Mais maintenant, c'est dans le secteur privé que se posent des défis intéressants."

Né à Sherbrooke en juin 1936, Claude Pichette a obtenu un bacc es arts de la jeune université locale en 1956, une maîtrise en sciences sociales (Économique) de l'**Université Laval** en 1960 et un doctorat d'État ès Sciences économiques de l'**Université d'Aix-Marseille** en France en 1970.

Chargé d'enseignement à la Faculté de commerce de Sherbrooke puis professeur adjoint en commerce et en économie au début des années 1960, il a obtenu son agrégation en 1970, après avoir occupé la chaire de coopération de 1967 à 1970. De la coopération théorique, il va maintenant passer à la coopération pratique à l'Entraide économique.

De 1970 à 1975, M. Pichette se retrouve directeur du service des affaires financières à la direction générale de l'Enseignement supérieur au ministère de l'**Éducation.** De là, il devient vice-recteur à l'administration et aux finances de l'UQAM, puis recteur en octobre 1977. Il reste environ un an et demi à courir sur son deuxième mandat dans cette fonction.

En plus de son poste à l'UQAM, Claude Pichette a siégé ou participé à



Claude Pichette: "Il faut publiciser notre plan d'action le plus possible pour que tout le monde sache ce que l'on fait, le comprennent bien et l'accepte".

divers conseils d'administration (**Gaz Métropolitain**, par exemple) et organismes, tels que le conseil consultatif de la **Commission d'initiative et de développement économique de Montréal** (Cidem), **Héritage Montréal**, **Institut C.D. Howe**, etc. Il a déjà aussi été éditorialiste à **CHLT-TV** (Sherbrooke).

Une vocation unique

"L'Entraide économique occupe une place unique au Québec, affirme son nouveau président. Présente dans toutes les régions du Québec, elle occupe un créneau particulier avec sa vocation d'entraide régionale."

Les sodeqs aussi avaient une vocation régionale, mais les règles législatives qui les régissent les empêchaient de jouer efficacement leur rôle. Les sociétés d'entraide économique n'ont pas les mêmes entraves.

"Il faut renforcer encore notre présence en région, déclare le nouveau président. On va s'employer au cours des prochains mois à bâtir une équipe solide et, ensuite, on va établir un plan d'action pour trois ans, pour que tout le monde sache où l'on s'en va."

Claude Pichette compte établir ce plan sur deux piliers solides: 1- en précisant l'idéologie de l'entraide économique (qu'est-ce qu'on veut faire, comment, avec quels moyens ? etc); 2- à travers quels étapes va-t-on passer au cours des trois prochaines années ?

Les grands défis

Claude Pichette sait bien qu'il va s'attaquer à un défi colossal dans ses nouvelles fonctions: celui de redonner à l'entraide économique des assises et une crédibilité solides. Après la crise qui a secoué l'organisme en 1981-1982, les gens d'affaires en région vont demeurer méfiants pendant longtemps face à cette institution financière un peu particulière.

Mais Claude Pichette a vu bien d'autres défis dans sa première carrière. Quand il a accepté la direction de l'UQAM à l'automne 1977, il y avait là aussi toute une crédibilité à refaire dans cette institution qui apparaissait comme le dernier choix des étudiants, des professeurs et des corps intermédiaires.

L'UQAM terminait péniblement sa première décennie d'existence, entre conflits, grèves et manifestations de toutes sortes. La majorité des étudiants perdaient leur temps en sciences humaines, à préparer des diplômes de piètre qualité qui débouchaient sur des carrières de chômeurs diplômés.

Sous la gouverne de Claude Pichette, l'UQAM s'est hissé au rang des meilleurs universités au pays, comme l'attestent les résultats de ses étudiants dans de nombreux concours nationaux où ils se couvrent de gloire.

Les effectifs sont passés de 16 000 à 35 000 étudiants, le coût par étudiant de 4 100 $ en 1978-1979 à 5 000 $ cette année, ce qui représente environ 3 000 $ en dollars constants et des gains de productivité énormes.

La moitié des étudiants de l'UQAM se trouvent maintenant en sciences pures, appliquées ou de gestion, note avec fierté le recteur; le virage que prend maintenant la société québécoise a été amorcé à l'UQAM il y a déjà sept ou huit ans.

ANDRÉ HAINS

Nous vous défions d'essayer notre système de paye.
comcheq
payroll service de paie
Halifax, Montreal, Quebec, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Regina, Calgary, Edmonton, Vancouver

Lanthier Dauphinais
Psychologues industriels inc.
- Évaluation du potentiel de Gestion
- Développement d'habiletés de Gestion pour dirigeants
- Interventions organisationnelles: lutte à l'absentéisme, communication
- 34 années d'expérience — expertise éprouvée — souci d'excellence à votre service

1259, rue Berri°Bureau 401°Montréal (Québec)
H2L 4C7°(514)842-5134

La société d'avocats
STEIN, MONAST, PRATTE & MARSEILLE

Charles Stein, C.R., LL.D.	André Monast, C.R.
Claude Pratte, C.R.	Pierre Marseille, C.R.
Pierre LaRue, C.R.	Jean Marier, LL.M.
Pierre Lesage	Bruno Bernard
Roger Vallières	Jacques Gingras, C.A.
Pierre Cimon	Hon. Paule Gauthier, C.P., LL.M.
Louis Huot	Pierre Pelletier
Claude Girard	Luc L. Lamarre
Michel Dupont	Jean Houle
Daniel Lavoie	Michel Demers
Henri-Louis Fortin	Michel Messely
Claude Rochon, B.Sc.Adm.	Jean Brunet, B. Com.
Lise Bernier	André Johnson
Kim Legault	Serge Sasseville
Jules Turcotte, M. Fisc.	Line Simard, D.D.N.
René Delorme	Marc Paradis

Le St-Amable, 1150 rue Claire-Fontaine
Québec (Québec) G1R 5G4
Tél.: (418) 529-6531
Télécopieur: (418) 529-1541 Télex: 051-3015

Vous voulez rejoindre des candidats de choix? Il vous faut un véhicule de choix. Une annonce dans "CARRIÈRE ET PROFESSIONS" du journal LES AFFAIRES fera le reste.
514-842-6491

UNE APPROCHE RÉCOMPENSÉE

Chez Thibault, Marchand & Cie, nous sommes soucieux des différents besoins de notre clientèle. C'est pourquoi depuis plusieurs années déjà, nous avons défini une nouvelle approche de la vérification qui nous permet d'aller plus loin dans la consultation.

C'est cette expertise qui vaut à notre cabinet sa réputation d'excellence dans le monde des affaires. Aussi Thibault, Marchand & Cie est fier d'accéder au club des vingt plus importants cabinets d'experts comptables du Québec (Les affaires, juin 1985).

Thibault Marchand & Compagnie
625, Président Kennedy, Bureau 1200,
Montréal, Canada H3A 1K2 Téléphone: (514) 849-7383

EDITORIAL

Pour une vraie politique du faire faire



JEAN-PAUL GAGNÉ

Fort heureusement, la campagne électorale qui débute au Québec s'amorce sur des thèmes économiques. Les stratèges des partis politiques ont enfin senti que la population québécoise a soif d'entendre parler de développement et de politiques économiques.

Mais les électeurs ne veulent pas que des paroles et de vagues promesses. Ils attendent des chefs de partis qu'ils s'engagent sur des objectifs réalistes et des politiques facilement réalisables à court et à moyen terme.

Un des domaines où l'on attend un engagement ferme des partis engagés dans la course électorale est le désengagement accru de l'État dans des secteurs où l'entreprise privée excelle et où l'expertise acquise par l'entreprise privée dans la réalisation de contrats gouvernementaux est susceptible de se traduire par des retombées économiques inestimables pour l'économie québécoise.

Incidemment, le Québec a déjà pris cette orientation dans le passé dans le domaine du génie conseil. Si l'on a aujourd'hui des firmes comme Lavalin, SNC, Monenco, Tecsult, etc. qui réalisent partout à travers le monde des projets gigantesques, c'est en bonne partie à cause de l'expertise acquise par ces firmes avec des contrats gouvernementaux.

Le facteur important de cette perçée spectaculaire est la confiance qui a été démontrée par l'État et Hydro-Québec à l'endroit de nos firmes. Ces dernières ont non seulement obtenu de la sous-traitance, mais ont été le plus souvent maîtres d'oeuvre de projets entiers, indépendamment de leur ampleur et de leur complexité.

La même approche pourrait être prise dans d'autres secteurs de la consultation gouvernementale. Le domaine le plus évident est celui de la consultation en informatique. L'État québécois a déjà développé une importante machine dans le domaine de la gestion informatique et du traitement des données, mais l'appareil bureaucratique a surtout eu tendance à garder pour lui la maîtrise d'oeuvre des projets et le plein contrôle sur la mise en place des systèmes développés.

Cette approche est évidemment plus rassurante pour les technocrates responsables de ces domaines dans les secteurs public et parapublic, mais elle n'est pas dans le meilleur intérêt du Québec. L'expertise acquise par les fonctionnaires des ministères, régies, commissions et sociétés d'État n'est pas exploitable commercialement, alors que celle qu'acquerrent les entreprises privées qui bénéficient de tels contrats est non seulement exploitable, mais elle est aussi exportable.

Un seul exemple permettra de comprendre l'impact des contrats de consultation qui ont une signification en terme d'acquisition de connaissances. Après que la firme de conseillers en informatique DMR eut obtenu la maîtrise d'oeuvre de la réalisation du système informatique des jeux olympiques de 1976 à Montréal, DMR a pu réaliser par la suite les systèmes informatiques des jeux de Munich, Moscou et Los Angeles. N'est-elle pas bien placée pour obtenir ceux des jeux de Séoul en 1988?

Il pourrait en être ainsi pour une foule de systèmes informatiques (perception des taxes, indemnisation d'assurés ou de victimes d'accidents, systèmes de paye, etc.) si une plus large place était faite à l'entreprise privée lors du développement de ces systèmes. L'expertise acquise serait alors éminement vendable partout au Canada et exportable partout à travers le monde.

Si l'on ne veut pas que le virage technologique dont on se gargarise si aisément ne soit qu'un mirage, il faut que le gouvernement québécois s'ouvre davantage au faire faire dans le vaste champ de l'informatique. Les Québécois ont déjà développé beaucoup d'expertise et d'aptitudes dans les services informatiques (consultation et développement de systèmes). Ils peuvent maintenant envisager de développer des firmes capables de concurrencer les plus grands dans ce domaine. Il suffit qu'on fasse pour elles ce qu'on a fait pour les firmes de génie conseil. Cela ne coûte rien et des dizaines de miliers d'emplois bien rémunérés seraient créés à moyen et à long terme. Qu'en pensez-vous MM. Johnson et Bourassa?

LES AFFAIRES

Fondé en 1928

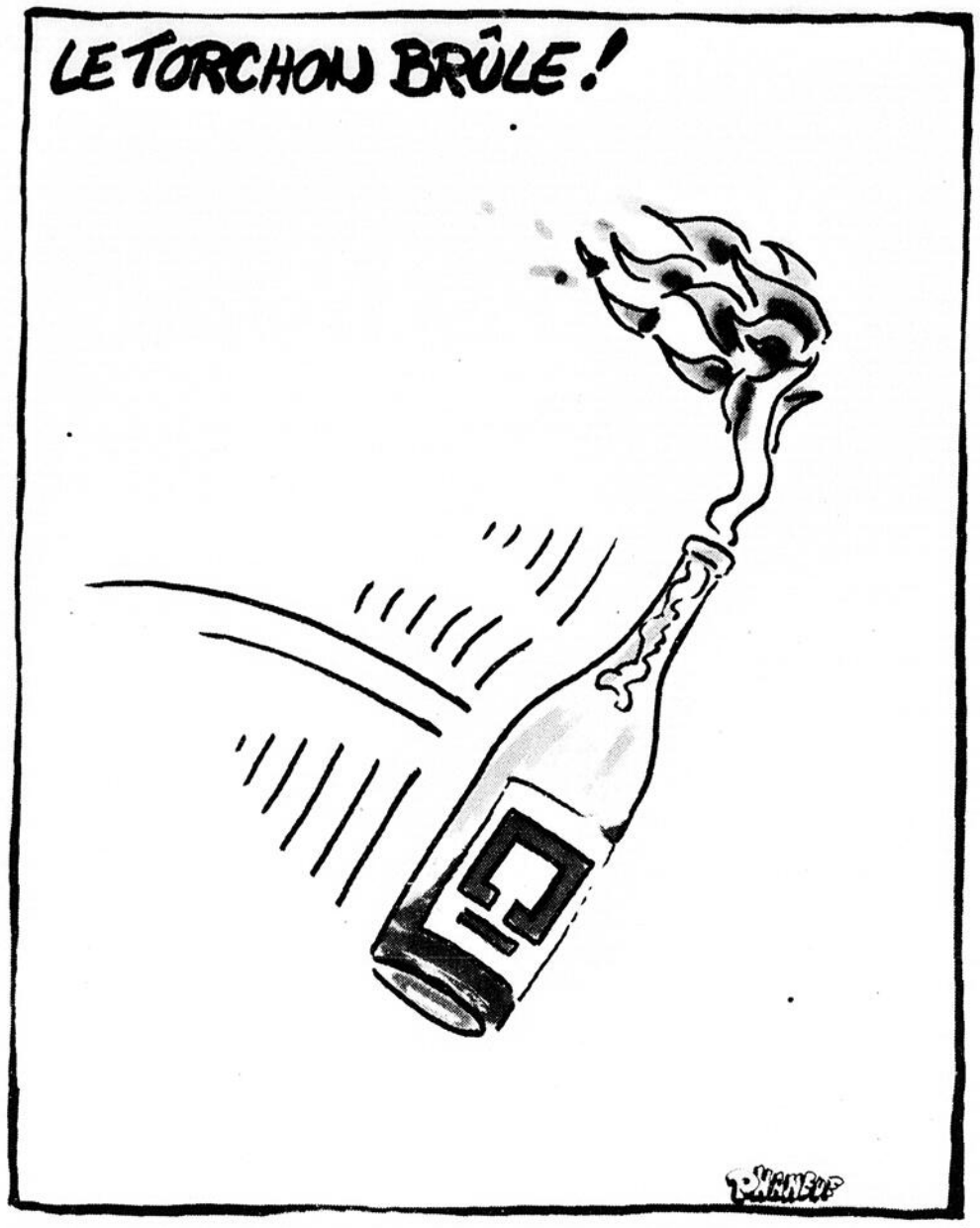
Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Éditeur adjoint et rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNÉ**
Chef de pupitre: **Serge THERRIEN**
Directeur, cahiers et projets spéciaux: **Claude PICHÉ**
Directeur de la section placement: **Laurent PEPIN**
Journalistes: **André HAINS, Claude CHIASSON, Lucie PICHÉ, Dominique BEAUCHAMP, Yan BARCELO (technologies et informatique)**
Collaborateurs: **Robert RIVARD, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, DOMINIQUE FROMENT, Reynald AUDET, Diane LEMELIN, Michel RICHER, Carole-Marie ALLARD**
Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: *Directeur* **Rosaire MAILLOUX**
chef de produit: **Pierre GOYER** *Coordonnatrice de production:* **Lucie MÉNARD**
Montréal (514) 842-6491 · Toronto (416) 499-9348 · Vancouver (604) 688-6819

Tirage: *Directeur* **Normand G. Gravel** **Abonnement:** *Directeur* **François BLONDIN**
Abonnement: *(514) 842-3131* **1 an: 34,95 $* 2 ans: 49,95$* Au numéro: 1$**
Autres pays: **1 an : 75,00$* 2 ans: 130,00$***
* *incluant 0,50$ pour le magazine AFFAIRES*

Publié 50 fois par année par PUBLICATIONS LES AFFAIRES INC.
465, rue Saint-Jean, bureau 903, Montréal, H2Y 3S4
Tél.: (514) 842-6491 Télex: 055-61971
Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continentale inc.
(Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923. (Dépôt legal — Bibliotheque du Quebec) ISSN 0705-1859)

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



BLOC-NOTES

Double vingtième

Deux importantes institutions du Québec célèbrent cette année un important anniversaire. La **Caisse de dépôt et placement du Québec** et la **Société québécoise d'exploration minière** (SOQUEM) ont en effet 20 ans en 1985.

Ces deux organismes ont été créés dans le cadre de la "révolution tranquille" qu'a connue le Québec dans les années 60. La place qu'ils occupent aujourd'hui dans notre économie est considérable. Après 20 ans de croissance rapide, au cours desquels ils ont pris racine solidement dans le développement économique, la Caisse et SOQUEM entrent dans une nouvelle ère.

Au cours des 20 dernières années, SOQUEM s'est notamment associée à plusieurs partenaires dans de nombreux programmes d'exploration qui ont permis de relancer l'exploration minière au Québec et d'épauler plusieurs compagnies québécoises dans ce secteur. Au cours de son dernier exercice financier par exemple, SOQUEM a participé à 19 programmes d'exploration en association avec des partenaires. Près de 4,5 M$ ont ainsi été investis dans l'exploration. À ce montant, il faut ajouter 3,1 M$ qui ont été injectés par SOQUEM elle-même dans cette phase de l'activité minière qui précède la mise en valeur et l'exploitation de mines.

SOQUEM est également active dans l'exploitation minière via **Niobec inc., Mines Seleine inc.** et la mine **Doyon,** où elle est associée à part égale avec **Long Lac Minerals.** Un programme de développement souterrain de 32,9 M$ est actuellement en cours à la mine Doyon.

L'entreprise présidée par M. **Paul J. Bourassa** détient aussi des participations importantes dans quatre entreprises minières, **Ressources Aiguebelle inc.** (24 %), **Mines Sullivan inc.** (32,7 %), **Société Minière Louvem inc.** (37,3 %) et **Odyno Minière inc.** (34,0 %). C'est notamment grâce à la SOQUEM si Aiguebelle est aujourd'hui un joueur majeur dans l'industrie minière du Québec.

Au cours de 10 dernières années, SOQUEM a vu ses revenus croître au rythme annuel composé de 32 %, ceux-ci atteignant 80,6 M$ lors de l'exercice terminé le 31 mars dernier. Une dette à long terme de 72,3 M$ porte toutefois ombrage à cette croissance spectaculaire, car SOQUEM doit présentement supporter des frais d'intérêt annuels qui approchent les 10 M$. Cette dette est en bonne partie le résultat de l'engagement de SOQUEM, à la demande du gouvernement du Québec, dans le projet de la mine de sel de gemme des Iles-de-la-Madeleine. Ainsi, la dette à long terme de SOQUEM est passée de 25,7 M$ en 1982 à 73,9 M$ en 1983.

Comme c'est le cas de plusieurs autres sociétés d'État, le temps est donc venu pour SOQUEM d'ouvrir les portes de son actionnariat au public.

De plus, tout comme le fait la Caisse de dépôt, SOQUEM doit laisser la place aux investisseurs privés à chaque fois que cela est possible. La Caisse a fait un grand pas dans cette direction en donnant son aval au projet de M. **Bertin Nadeau** de devenir le principal actionnaire de **Provigo.**

Un défi considérable attend ces deux institutions au cours des 20 prochaines années. Après avoir favorisé l'émergence de nombreux entrepreneurs chacun dans leur domaine, la Caisse et SOQUEM doivent maintenant leur céder le pouvoir de décision. Il s'agit d'une mission moins spectaculaire que celle des 20 dernières années, mais elle est aussi capitale.

LAURENT PEPIN

Des ventes de 275 M$ pour le fabricant de St-Prime

Caterpillar distribuera les produits forestiers Tanguay à travers le monde

Les **Industries Tanguay inc.**, de St-Prime, dans le comté de Roberval, viennent de signer avec **Caterpillar Tractor Co.** une entente à long terme représentant 275 M$ de ventes au cours des cinq prochaines années.

En vertu de cette entente, Caterpillar devient le distributeur exclusif dans le monde des équipements lourds forestiers fabriqués par Tanguay.

C'est la nouvelle qu'ont récemment annoncée en conférence de presse M. **Gilles Filion,** président et chef de la direction de Tanguay, et M. **David S. Gould,** vice-président exécutif de Caterpillar, de Peoria, Illinois, qui est le plus important fabricant d'équipements lourds au monde.

Cette entente entraînera un investissement de 2 M$ dès 1986, dont les deux tiers serviront à agrandir l'usine et le tiers à acquérir de nouveaux équipements. Cet investissement créera 50 nouveaux emplois la même année. Tanguay emploie présentement 200 personnes.

M. Filion prévoit qu'à la suite de cette entente avec Caterpillar, la production de Tanguay passera de 100 unités d'équipements lourds en 1985 à 350 unités pour l'année 1988-89. Cet accroissement considérable de la production fera passer le chiffre d'affaires de Tanguay de 20 M$ cette année à 50 M$ en 1988-89, a précisé M. Filion.

L'utilisation du réseau de distribution international de Caterpillar fera augmenter également le niveau des exportations de Tanguay de 35 % en 1985 (sur les 20 M$) à 60 % en 1988-89 (sur les 50 M$).

Selon cette entente, Caterpillar assurera en exclusivité la promotion, la vente, le service après vente et la distribution des pièces de rechange des équipements forestiers de Tanguay, qui représentent un marché évalué à plus de 200 M$ US. Les équipements fabriqués par Tanguay seront identifiés au nom de Caterpillar.



L'un des produits forestiers Tanguay servant à l'abattage et à la coupe des arbres en forêt.

Le développement de nouveaux produits

De son côté, Tanguay s'engage à développer et à manufacturer en exclusivité les produits sélectionnés par Caterpillar, tout en gardant ses droits sur leur conception et leur technologie. M. Filion a indiqué qu'il prévoit développer une dizaine de nouveaux produits d'ici quatre à cinq ans.

À cause de cette entente, Tanguay devra déménager prochainement à Québec son centre de recherche, qui comptera de cinq à dix personnes. Il sera intégré en quelque sorte au département de marketing de Caterpillar, deux services que la direction de cette dernière estime indissociables.

L'annonce de cette décision de déménager le centre de recherche avait créé une vive inquiétude il y a quelque temps dans la région de St-Prime. La population et le personnel de Tanguay ignoraient alors que l'entreprise négociait un important projet d'expansion. On craignait en général que l'avenir de l'usine à St-Prime soit compromis.

Cette crainte n'était pas étrangère aux grandes difficultés qu'a connues Tanguay pendant la crise économique, en 1982 plus précisément. Seul le transfert des actions de Tanguay de **Forano,** qui était alors une filiale de la **Société générale de financement** (SGF), à la SGF avait pu éviter la fermeture de Tanguay. La SGF est maintenant actionnaire à 99,5 % de Tanguay et la **Société de développement industriel** (SDI) est actionnaire à 0,5 %.

Pour Tanguay, l'avantage de cette entente réside surtout dans l'utilisation du réseau de distribution très bien organisé de Caterpillar. Mais aussi, Tanguay accède ainsi à une technologie qu'elle n'aurait pu se payer seule et qui est devenue indispensable dans le marché des équipements lourds forestiers, un secteur où la compétition se fait de plus en plus forte depuis quelques années.

Pour sa part, Caterpillar, dont le chiffre d'affaires atteint 6,5 milliards de dollars US, pourra combler chez ses distributeurs, dont **Hewitt** au Québec, un besoin en croissance pour des équipements lourds destinés à l'exploitation forestière. L'entreprise détient déjà une importante part du marché dans différents secteurs de la fabrication d'équipements lourds tels la construction, l'exploration minière, les pêches et d'autres.

Pour le géant américain, l'entente avec Tanguay s'avérera beaucoup plus avantageuse que s'il s'était directement lancé dans la fabrication d'équipements forestiers. Caterpillar bénéficiera de l'expertise de plus de 20 ans de Tanguay dans ce secteur.

La vente exclusive des produits Caterpillar fabriqués par Tanguay débutera le 1er mars 1986. Elle englobera dans un premier temps les principaux produits de la gamme actuelle de Tanguay, soit trois modèles de chargeurs (sur roues, sur chenilles et stationnaires), deux modèles d'ébrancheuses (sur roues et sur chenilles) et un modèle d'abatteuse sur chenilles. Caterpillar distribue déjà depuis quelques années une partie de ces équipements alors qu'une autre partie était distribuée par des concessionnaires indépendants.

Précisons que Tanguay utilisait déjà des composantes Caterpillar dans la plupart de ses modèles avant de signer l'entente récente.

DOMINIQUE FROMENT

COURS DE PAROLE PUBLIQUE

Ce cours vous aidera à:

- penser debout devant un groupe
- présenter et remercier un orateur
- affirmer vos idées
- diriger une réunion
- prononcer une causerie
- animer une association

Vous ferez des exercices d'interprétation, d'élocution et d'improvisation; vous pratiquerez devant la télévision en circuit fermé.

2 jours intensifs de 9 h. à 18 h.
Samedi et dimanche
9-10 nov. 18-19 janvier 1986,

300 $ déductible du revenu imposable (attestation officielle, test sur ordinateur) 2 unités de formation continue.

Académie
Jean-Guy Leboeuf
Depuis 1954

5277, avenue du Parc, Montréal, H2V 4G9,
téléphone (514) 277-2117
RÉSERVEZ AUJOURD'HUI



Animateur:
Jean-Guy Leboeuf

Pour devenir plus dynamique en pensées, en paroles et en actions!

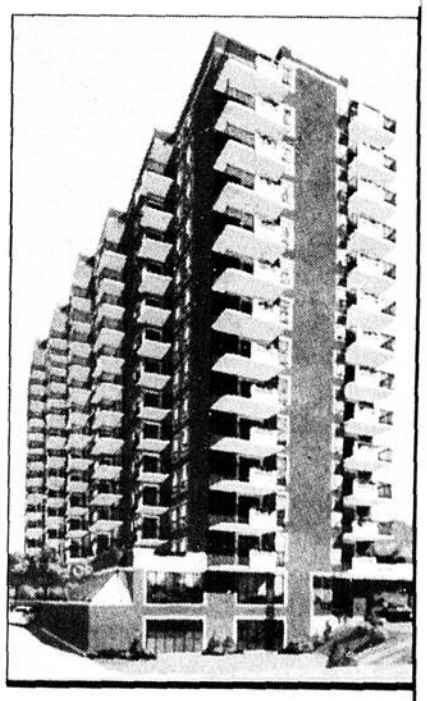
On trouvera dans le prospectus une information détaillée sur les titres proposés. On peut se procurer ce prospectus auprès de notre maison ou des courtiers autorisés à placer ces titres au Québec.

Un bon placement pour l'investisseur sérieux et avisé

BOISVERT, BERTRAND & ASSOCIÉS PROPOSE LE

Complexe Gouin-Langelier

Résidence pour personnes retraitées ou semi-retraitées



Face à un parc magnifique aménagé par la ville de Montréal-Nord, sur la rive de la rivière des Prairies.

- 177 Luxueux logements
  Hypothèque: 5,900,000$ à 12% pour 10 ans
  Achat minimum: **15,000$**
  Valeur totale de l'émission: 3,760,000$
- Possibilité d'emprunt de la mise de fonds
- **Déductions fiscales des coûts initiaux.**

Contactez-nous ou consultez votre courtier en valeurs mobilières

BOISVERT, BERTRAND & ASSOCIÉS

Placements, Abris fiscaux

514/ 878-1454

600 de la Gauchetière ouest, Suite 2325
Montréal, Québec, Canada H3B 4L8

Steinberg: une querelle syndicale serait la cause du rejet de la 1er offre patronale

Une querelle interne marquée par le congédiement par la direction syndicale de trois représentants du Local 500 des **Travailleurs Unis de l'Alimentation et du Commerce** (TUAC) semble avoir été la cause du rejet initial de la dernière proposition patronale lors de l'assemblée générale du 20 octobre dernier des employés des 96 magasins d'alimentation **Steinberg** de la région de Montréal. Une nouvelle proposition patronale fut toutefois acceptée le 27 octobre à la suite de l'intervention d'un conciliateur.

Ces congédiements sont survenus le 11 septembre dernier à la suite d'accusations de conflit d'intérêt portées à l'endroit des trois représentants syndicaux qui avaient acheté un dépanneur et d'une campagne de dénigrement contre la direction du Local 500. L'achat d'un commerce par un représentant syndical élu ou nommé est interdit par le Local 500 dans le but de protéger le syndicat de conflits possibles d'intérêt.

''Cette campagne de dénigrement se fait auprès des membres du local, des autres représentants syndicaux et aussi auprès d'autres organisations syndicales. On va même jusqu'à impliquer les employeurs'', a écrit le président du local, M. **Jacques Toupin,** dans une missive de quatre pages adressée à ses membres et dont LES AFFAIRES a obtenu copie.

Malheureusement, nous n'avons pas réussi, après plusieurs tentatives, à rejoindre le président du local, M. Toupin, pour avoir l'opinion de ce dernier sur l'impact de cette querelle interne sur la négociation de la convention collective des employés de Steinberg.

Sur sa missive de quatre pages, M. Toupin note simplement ceci: ''Pour mieux comprendre ce qui est arrivé et surtout pour établir les faits à la suite des informations mensongères et biaisées qui ont été véhiculées, nous avons décidé de vous livrer les faits tels qu'ils se sont réellement déroulés.''

Le ton du paragraphe laisse entendre que la missive est une réplique et une mise au point à la campagne menée par les trois représentants impliqués dans le conflit d'intérêt.

Les faits

Les faits exposés dans la missive remontent au 24 septembre 1984, date à laquelle l'exécutif du Local 500 à adopté à l'unanimité une règle interdisant à ''un représentant syndical, y compris un officier, d'être propriétaire ou copropriétaire d'un établissement commercial... (pouvant entrer) en conflit d'intérêt avec la juridiction et les objectifs de l'Union locale.''

Loin d'appuyer cette directive, les trois représentants mis en cause la contestent ouvertement et partent en cabale. Quelque temps auparavant, ils s'étaient portés acquéreurs d'un dépanneur au prix de 125 000 $.

Au lieu de déposer un grief contre cette directive, comme le leur permettait leur convention collective, les trois contestataires s'adressèrent à la **Cour supérieure** le 1er octobre 1984 dans le but de faire annuler cette politique.

Le 30 novembre, le juge **Jean-Marie Brassard** rejetait la requête, étant donné qu'il s'agissait d'une procédure administrative qui aurait dû faire l'objet d'un grief.

Le 21 décembre, les trois représentants déposèrent donc un grief. Même si le grief est nul parce que le délai prévu à la convention est expiré, la direction du local accepte de confier le litige à un arbitre, si les trois représentants acceptent de se plier à la décision de l'arbitre.

Le 4 juillet 1985, l'arbitre, Me **André Sylvestre,** rejette le grief, reconnaissant le droit du local d'imposer de telles règles et l'obligation des représentants de s'y conformer.

25 jours après la décision arbitrale, le local doit convoquer les trois représentants qui n'ont toujours pas pris de mesure pour mettre fin au conflit d'intérêt. Ceux-ci expliquent alors qu'ils ont mis leur commerce en vente, mais au prix de 195 000 $, soit 65 000 $ de plus que le prix payé quelques mois plus tôt.

Devant cette ''mauvaise foi évidente'', le local leur offre un congé sans solde, le temps qu'ils ''fassent finalement des démarches sérieuses pour vendre leur commerce.'' Ils refusent l'offre et sont suspendus le 30 juillet, onze mois après le début du conflit.

Le 9 août dernier, leur comptable leur conseille de vendre le commerce au prix d'achat ''parce que c'est tout ce qu'il vaut''.

Le 15 août, les trois représentants avisent le local qu'ils ont réduit leur prix de vente à 140 000 $, soit encore 15 000 $ de plus que le prix d'achat.

Pendant toute cette année que dure le conflit, les trois représentants utilisent le débat sur leur commerce pour poursuivre leur campagne de dénigrement contre le local et ses officiers, en amplifiant le ton à mesure que s'accumulent leurs déboires.

Le 11 septembre dernier, le président et les neuf vice-présidents du Local 500 congédient les trois représentants, ''avec beaucoup de regret''.

Les dix signataires terminent la missive en déclarant: ''Nous ne pouvions permettre plus longtemps le non respect des politiques du local et le fait que l'on s'attaque aux instances démocratiques du local.''

C'est dans ces circonstances pénibles de conflit interne que le Local 500 a mené les négociations avec Steinberg. Les représentants syndicaux avaient accepté une entente de principe sur le renouvellement de la convention, mais cette entente fut d'abord refusée le 20 octobre par 67,2 % des 3 018 personnes qui ont voté, sur une possibilité de 7 672 (39,3 % de participation).

En assemblée générale dimanche le 27 octobre, après une journée et demie de grève, 63,9 % des 3 963 employés des magasins Steinberg qui ont voté ont accepté la dernière proposition de Steinberg, qui avait été légèrement modifiée par le conciliateur **Jean Des Trois Maisons.**

ANDRÉ HAINS



Vous avez pignon sur rue?
Laissez-le savoir.
Publiez votre carte d'affaires dans le journal
LES AFFAIRES
514-842-6491

Augmentations forfaitaires plutôt

Steinberg cherche à se faire rattraper par ses concurrents

TABLEAU COMPARATIF DE SALAIRES
Chez Steinberg et Super Carnaval

	Steinberg inc.	Super Carnaval
Caissière	12,00 $/heure	4,50 $/heure
Boulanger	10,13 $/heure	6,50 $/heure
Commis épicerie	10,65 $/heure	4,50 $/heure
Boucher	12,00 $/heure	6,50 $/heure
Plan dentaire	oui	aucun
Primes et bonis	oui	aucun
Congés de maladie	Sept jours	aucun

En donnant aux employés de ses magasins de Montréal un montant forfaitaire pour les deux premières années de la nouvelle convention, au lieu d'une augmentation en pourcentage, **Steinberg** a voulu freiner la croissance de ses échelles de salaires. Pour y arriver, la compagnie a même accepté de verser des montants plus élevés que ceux qu'elle aurait consentis en augmentation des échelles salariales.

En effet, les montants forfaitaires de 1 300 $ accordés pour chacune des deux premières années de la convention, représentent 5,3 % du salaire moyen actuel de 24 499, 80 $ des employés de Steinberg.

Pour un employé gagnant un peu moins que la moyenne, ce montant forfaitaire représente une augmentation encore plus importante de son revenu. Par exemple, pour un commis de classe A qui gagne 23 011 $, le montant forfaitaire représente une augmentation de 5,6 % de sa rémunération pour chacune des deux premières années.

Pour la troisième année de la convention, Steinberg a accordé une augmentation de 4,5 % de ses échelles salariales.

Si Steinberg a accepté d'offrir un montant forfaitaire aussi généreux au cours des deux premières années, c'est parce que ce montant n'est pas intégré de façon permanente aux échelles de salaires actuellement en vigueur. C'est là la différence essentielle entre un montant forfaitaire et une augmentation.

Steinberg a pris cette approche pour deux raisons: 1) ne pas pénaliser ses employés en leur offrant au moins autant que les autres chaînes vont offrir à leur personnel; 2) ne pas intégrer ces montants dans les échelles normales de salaires, afin de permettre à la compagnie de se laisser rattraper un peu par la concurrence au plan des coûts de main-d'oeuvre.

Le leader dans les coûts

Depuis la disparition de **Dominion** et de **A & P** de la distribution alimentaire au Québec, Steinberg reste la seule chaîne de magasins d'alimentation où les employés sont syndiqués à 100 %. Chez les concurrents, qui regroupent pour la plupart des épiciers indépendants (sauf **Provigo** qui possède quelques magasins corporatifs), le taux de syndicalisation varie entre 15 % et 25 %.

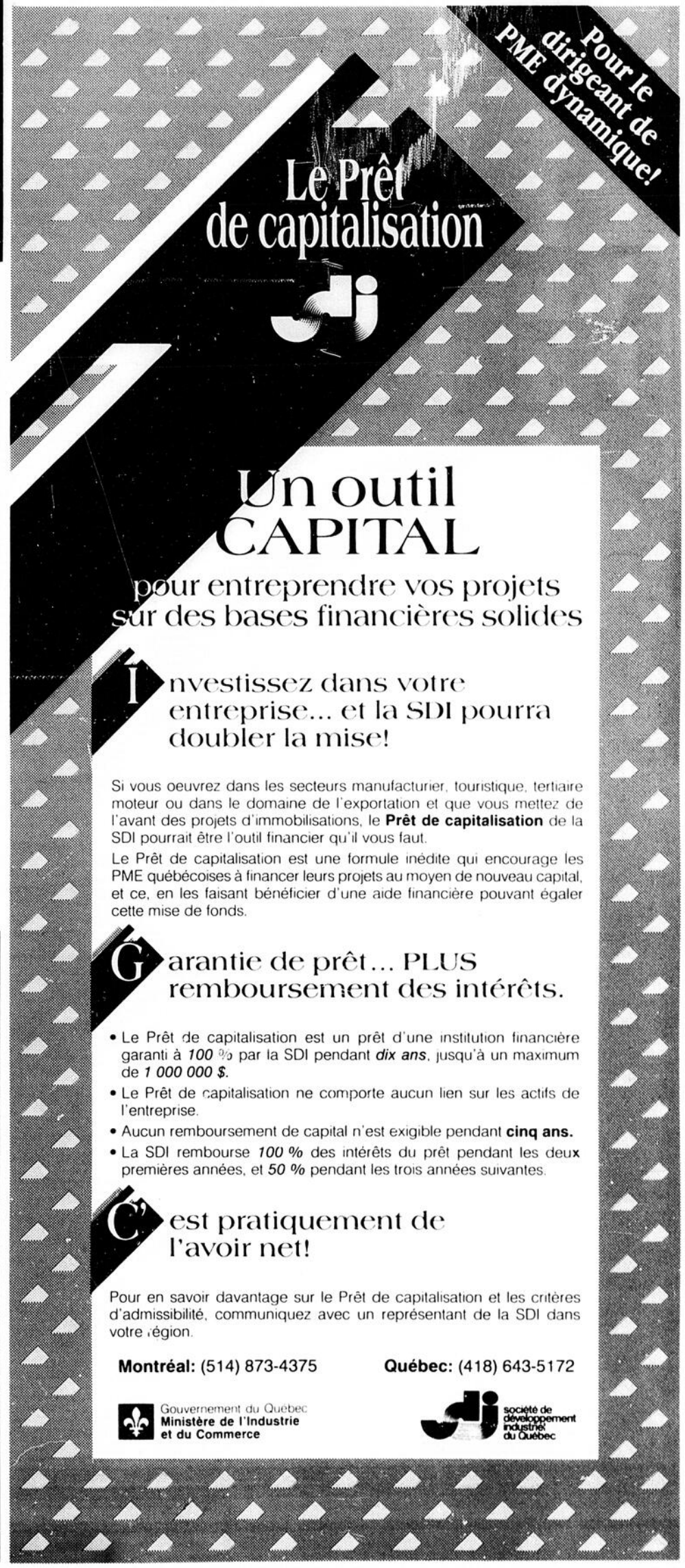
Steinberg paie très cher cette situation unique; plus que jamais, c'est elle qui détermine les normes de rémunération dans l'alimentation au Québec.

Ainsi, au seul chapitre des avantages sociaux, Steinberg verse à ses employés 35 % de sa masse salariale en cotisations, bonis, congés, primes, etc. En plus des deux montants forfaitaires proposés pour les deux premières année de la présente convention, les employés qui n'ont pas atteint le maximum de leur classification vont continuer de progresser dans l'échelle salariale gagnant deux années de service.

Maintenant si l'on prend le salaire moyen de 24 499, 80 $ et qu'on y ajoute 35 % d'avantages sociaux, on obtient un coût total par employé de 30 949, 96 $ pour la compagnie. Ajoutons encore que l'employé ne travaille en moyenne que 44,75 semaines dans l'année, le reste allant en vacances (4,25 semaines), en congés statutaires (2 semaines) et en absences diverses (1 semaine), pour un total de 7,25 semaines payées sans travail.

ANDRÉ HAINS





Steinberg lance un nouveau concept de distribution au Canada

■ Le géant de la distribution alimentaire de Montréal **Steinberg inc.** (3 980 M$ de ventes annuelles à la fin de juillet dernier) vient de lancer une entreprise à parts égales avec **The Price Compagny** de San Diego en Californie, pour exploiter au Canada le concept des Price Clubs qui fait actuellement fureur aux États-Unis.

Les 21 magasins Price aux États-Unis sont des magasins de type d'entrepôt, couvrant quelque 100 000 pieds carrés de surface, qui servent aussi bien une clientèle individuelle au détail que des marchands et institutions de la région.

"Environ 40 % des ventes proviennent du commerce de détail aux individus et 60 % du commerce de gros et des ventes aux institutions et marchands détaillants, a déclaré aux AFFAIRES le nouveau président de **Steinberg-Price,** M. **Pierre Mignault.** On devrait respecter à peu près les mêmes proportions au Canada."

Le choix de M. Mignault indique déjà un peu le genre de commerce que seront les Clubs de Prix au Québec et les Price Clubs au Canada anglais. Avant de se joindre à Steinberg à titre de vice-président au développement corporatif en mai dernier, M. Mignault était directeur général de la chaîne de magasins **La Baie** au Québec. Il connaît donc bien le commerce de détail, mais pas particulièrement celui de l'alimentation.

"Aux États-Unis, a repris le nouveau président, environ 22 % des ventes proviennent de l'alimentation, en excluant les boissons (8 %) et les confiseries. Là aussi, on pourrait bien respecter à peu près cette proportion au Canada et au Québec."

En plus de l'alimentation, les Price Clubs vendent aussi des fournitures de restaurant et menus articles, des fournitures et ameublements de bureau, machines à écrire et calculatrices, fournitures d'ordinateur, livres, bijoux, gros et petits appareils électro-ménagers, magnétoscopes, téléviseurs et fours à micro-ondes, cadeaux, quincaillerie et outils, accessoires d'auto, pneus et articles de sport, vêtements, etc.



Vue d'un des magasins Price situé en Californie.

Est-ce que les Clubs de Prix ne vont pas entrer en concurrence avec les **Miracle Mart** dans une foule de lignes, avons-nous demandé à M. Mignault?

"Non, puisque Miracle Mart va se concentrer de plus en plus dans le commerce des vêtements seulement, a-t-il répondu. Un Miracle Mart de Laval est en train de faire un test à cet effet."

Clubs de Prix

Le concept de Price développé par MM. **Sol et Robert Price** aux États-Unis (le père et le fils) est donc nouveau au Canada: il vise à la fois la fonction de grossiste auprès des marchands détaillants et des institutions (écoles, hôpitaux, restaurants, etc.) et la fonction de détaillant auprès d'une clientèle choisie.

Cette clientèle individuelle est réunie dans des clubs d'achat et paie une cotisation annuelle pour avoir le droit d'aller chercher dans les Price Clubs. Les clubs sont formés dans de grandes entreprises, des associations de fonctionnaires, des groupements communautaires de toutes sortes. Ce que l'on vise, ce sont les grands marchés et les gros volumes de vente.

L'argument de vente des Price Clubs vient des bas prix, a déclaré en conférence de presse M. Sol Price.

"La marge brute des supermarchés traiditionnels se situe autour de 22 %, a-t-il précisé; la nôtre est inférieure à 8 %. Mais on ne fait pas de publicité: à peine 100 000 $ l'an dernier sur des ventes totales de 1 800 M$ US".

Lancée en Californie en 1976, la formule Price a remporté un immense succès jusqu'à présent, avec un chiffre d'affaires qui a augmenté de 30 fois au cours des six dernières années. La chaîne compte maintenant 21 points de vente; d'autres ouvriront leurs portes au cours des prochains mois dans l'est des États-Unis.

Durant le quatrième trimestre terminé le 1er septembre dernier, par exemple, les ventes ont atteint 476,9 M$ (dollars US), soit 55 % de plus qu'à la même période de l'année précédente; les profits de cette compagnie publique inscrite au NASDAQ ont atteint 12,9 M$ après impôt, soit 56 % de plus qu'à la même période de l'an dernier. Le profit par action a atteint 0,57 $, soit 54 % de plus que l'année précédente.

Sur 12 mois, les ventes ont atteint 1 834 M$ (toujours en dollars US), soit 61 % de mieux que l'année précédente. Des profits de 46 M$ (61 %) ont représenté un gain par action de 2,03 $ (60 %).

C'est la multiplication des points de vente qui explique en bonne partie cette croissance très rapide. Mais si l'on ne tient compte que des mêmes points de ventes (en opérations au cours de l'année précédente), on obtient encore une croissance interne de 17 % au dernier trimestre et de 22 % sur l'ensemble de l'année.

Ces résultats restent encore plusieurs fois supérieurs à la croissance du marché alimentaire au Canada et au Québec. On comprend donc pourquoi Steinberg a décidé de s'unir à Price pour augmenter ses ventes et réduire sa dépendance du secteur alimentaire.

Les premiers Clubs de Prix verront le jour à Montréal et à Toronto au cours de 1986. Quinze à vingt magasins de ce genre devraient être crées au Canada au cours des cinq prochaines années.

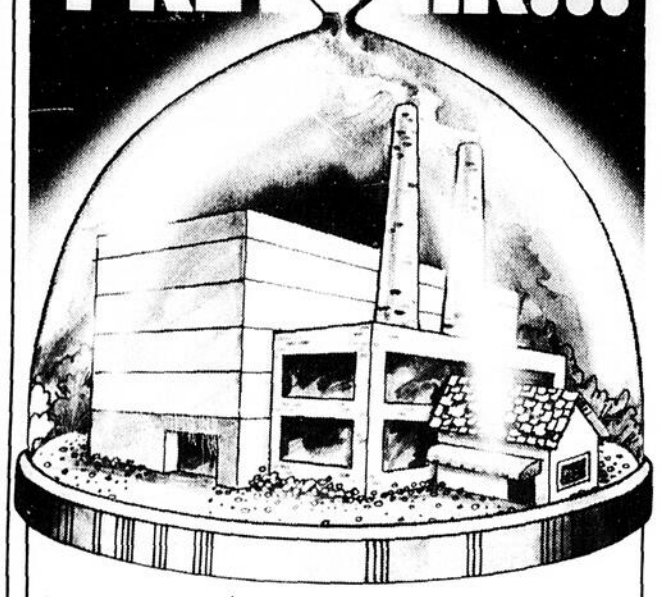
ANDRÉ HAINS

Pour vous abonner au journal

LES AFFAIRES

514-842-3131

Vaut mieux PRÉVOIR...



Vous ne voudriez certainement pas être victime de vol ou de vandalisme. Alors, que faire pour protéger votre entreprise contre tout incident fâcheux?

PENSEZ À ALARMES TÉLÉTRONIC INC.!

- Des systèmes d'alarme des plus perfectionnés.
- Un panneau de contrôle révolutionnaire que nulle autre entreprise ne peut vous offrir.
- Un centre de surveillance en action 24 heures sur 24.
- Entretien et réparation, à prix abordable, de n'importe quel système d'alarme.

Certifiée par U.L.C. et G.T.A., Télétronic est l'une des plus importantes entreprises de protection dans le grand Montréal métropolitain. Vous pouvez vraiment vous y fier.

ALARMES TÉLÉTRONIC INC.
Le gardien de vos biens

☐ Je désire que l'un de vos représentants communique avec moi.

☐ J'aimerais recevoir votre brochure complète sur tous les services offerts.

Postez à: ALARMES TÉLÉTRONIC INC.
680, boul. Labelle
Chomedey, Laval (Québec)
H7V 2T9 (514) 337-4606

NOM:

ADRESSE:

CODE POSTAL: TÉLÉPHONE:



Depuis l'avènement du Sanctuaire du Mont-Royal, le travail sur le terrain est révolu. Fini. Dépassé. Les gens bien et perspicaces l'ont compris. Ce qui explique le succès que nous connaissons.

Vivre mieux est l'unique façon de se distinguer. C'est pourquoi nous insistons sur une architecture noble (d'ailleurs lauréate de grands prix). Sur un emplacement qu'on nous envie: un boisé paisible près de tout, mais niché sur la montagne. Sur des pièces vastes, aérées. Sur un ensoleillement total et des baies vitrées qui vous permettent une vue superbe sur le reste du monde. Sur des ascenseurs semi-privés: intimité oblige.

PHASE V: MAINTENANT EN VENTE

le sanctuaire du mont-royal

Accédez à un nouveau mode de vie.

CONDOMINIUMS PRIVILEGIES EN BORDURE OUEST D'OUTREMONT. 6000 CHEMIN DEACON, MONTREAL (514) 738-6000. DE PREFERENCE SUR RENDEZ-VOUS.
1 ch. à coucher: 1,036 pi car. +, $110,500 + / 2 ch. à coucher: 1,274 pi car. +, $137,500 + / 3 ch. à coucher: 1,711 pi car. +, $185,000 + / Penthouses: 2,238 pi car. +, $376,000 +
Selon disponibilité


L'Audi 5000S

Le bon sens et le bon goût découlent invariablement d'un bon jugement.

Et c'est ce bon jugement – sans mentionner le désir d'éprouver de grandes joies – qui pousse une personne à acheter une Audi 5000S.

Il s'agit bien sûr d'une voiture de technique allemande.

Elle est de plus très agréable à l'oeil (c'est la berline la plus aérodynamique du monde) et fort luxueuse. D'un luxe à l'européenne, naturellement: elle n'est ni extravagante, ni tape-à-l'oeil. Elle est gracieuse, élégante, raffinée.

En outre, l'Audi 5000S est une voiture complète. Nul besoin d'une longue liste de caractéristiques en option, puisqu'elle possède tout ce qu'il faut. Un climatiseur. Des sièges avant chauffants. Un porte-skis. Un toit ouvrant, des portières, des rétroviseurs et des vitres électriques.

Et naturellement, l'Audi 5000S est fournie avec la carte Audi, laquelle couvre l'entretien, les réparations, et les services d'urgence (y compris le remorquage) pendant trois ans.

Si vous voulez en faire l'essai, adressez-vous à votre concessionnaire Audi.

L'expérience sera tout à fait à votre goût.

A l'avant-garde du génie automobile.

Une voiture qui fait appel à votre bon goût, et à votre goût des bonnes choses.



Pour faciliter les démarches des entreprises auprès des conseillers économiques

Profonde réorganisation au ministère

Gens d'affaires

montréal
vous ouvre
ses marchés!

MOLSON
PETRO-CANADA
PARAMAX SPERRY
le journal de montréal
Conseil national de recherches Canada
RHÔNE-POULENC
Johnson & Johnson INC
CRIQ
CCS Crown cork & seal canada inc.
CFCF INC.
Ville de Montréal

Montréal est plus qu'une grande ville chaleureuse. Elle est aussi une plaque tournante du monde industriel où l'effervescence et le dynamisme des marchés intéressent de plus en plus les entreprises. Plusieurs d'entre elles, des compagnies manufacturières jusqu'aux industries de technologie de pointe, ainsi que de nombreux centres de recherches y investissent plus d'un demi-milliard de dollars. Cet essor économique se fait avec le concours technique de la CIDEM et, selon le cas, l'appui financier de la SODIM, la Société de développement industriel de Montréal.

Si vous aimez les défis rentables, la saine concurrence, une abondance de services, un environnement de haute technologie et une main-d'oeuvre qualifiée, Montréal peut vous satisfaire pleinement. Elle vous offre en plus ses 9 parcs industriels où tout est déjà en oeuvre pour combler vos projets les plus audacieux.

Renseignez-vous en composant le 872-2773.

Rendez-vous montréal

Le ministère du **Commerce extérieur** du Québec vit actuellement une restructuration pour facilier les démarches des entreprises auprès des conseilliers économiques et permettre à un plus grand nombre d'entre elles d'obtenir une aide mieux adaptée à leurs besoins. C'est ce qu'a affirmé au cours d'une entrevue aux AFFAIRES le sous-ministre du Commerce extérieur, M. **Roger Pruneau**.

Auparavant, l'entreprise candidate à l'exportaton devait parfois faire des démarches auprès de cinq directions différentes. La porte d'entrée habituelle était la direction de la formation qui organise des cours et des séminaires. C'est uniquement lorsque les fonctionnaires jugeaient un exportateur suffisamment formé qu'on le référait aux directions régionales et qu'on lui proposait des projets d'action concrets.

M. Pruneau a expliqué que la philosophie du ministère était qu'il fallait en premier lieu apprendre aux entreprises à exporter en Ontario avant de chercher à vendre aux autres pays. Dans cette optique, l'entreprise candidate à l'exportation était d'abord dirigée vers la direction de l'Amérique du Nord; en suite, lorsqu'elle avait connu un certain succès sur ce territoire, on l'orientait vers l'Europe et ensuite vers l'Asie, l'Afrique, l'Amérique latine ou l'Océanie.

Cette structure avait pour inconvénients de surcharger de travail les conseillers économiques, ce qui causait parfois d'importants délais dans le traitement des demandes d'aide. Les mêmes personnes devaient en effet gérer l'attribution des subventions accordées dans le cadre du programme APEX, organiser et accompagner des missions à l'étranger. Quand une entreprise cherchait à rejoindre le conseiller économique en charge de son dossier, il était parfois en mission à l'extérieur du pays.

Le nouveau système vise à corriger ces lacunes. M. Pruneau a expliqué que les entreprises se présentent désormais à la direction générale des programmes d'aide où un conseiller économique les prend en charge. Ces spécialistes évaluent si le personnel de l'entreprise doit d'abord être orienté vers un programme de formation. Ensuite, il aide l'entreprise à définir quel type de mission, foire ou exposition lui convient le mieux et quel marché est le plus susceptible de bien accueillir ses produits. Lorsque des actions spécifiques ont été définies, le dossier est passé à la direction chargée de la mise en oeuvre du projet choisi.

Ces conseillers économiques ne s'occupent plus de l'organisation des missions à l'étranger et restent en à Montréal pour s'occuper de leurs clients. On cherche à les spécialiser dans de grands secteurs comme l'électronique ou l'agriculture, mais sans toutefois pousser cette spécialisation autant que dans les ministères sectoriels, qui possèdent des experts pour chaque type de produits. Les conseillers de cette direction sont responsables de la gestion du programme APEZ; aussi l'émission des chèques aux entreprises récipiendaires devrait en bénéficier.

Les missions, foires et →

SOCIÉTÉ D'INVESTISSEMENT DESJARDINS



Pierre Brunet, Ing., M.B.A.

Monsieur Paul Gauthier, président-directeur général de la Société d'investissement Desjardins, a le plaisir d'annoncer la nomination de Pierre Brunet au poste de vice-président investissement.

Monsieur Brunet est actif dans le financement d'entreprises depuis 1975, particulièrement dans le domaine de l'investissement en capital-actions. Il s'est joint à la Société d'investissement Desjardins au début de 1983. Le service d'investissement est responsable d'identifier les entreprises susceptibles d'intéresser la SID pour un investissement en capital-actions. De plus, il analyse, recommande et procède à la négociation et à la mise en place des participations.

La SID, une institution du Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, a pour mission de favoriser le développement industriel au Québec par des investissements dans le capital-actions d'entreprises en croissance.

du Commerce extérieur du Québec



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Roger Pruneau: "Les entreprises pourront désormais se présenter à la direction générale des programmes d'aide où un conseiller économique les prendra en charge."

expositions sont maintenant organisées par la nouvelle direction générale des opérations promotionnelles. Toutes les activités d'ordre politique comme la participation du Québec aux négociations du **GATT** ou la gestion des programmes qui relèvent de la coopération intergouvernementale, comme ACTIMMCE, ont été placées sous la responsabilité de la direction générale des relations économiques avec l'extérieur.

Les activités à l'étranger ont été confiées à un nouveau sous-ministre adjoint, M. **Marcel Bergeron**. Il sera responsable des 21 représentants du ministère à l'étranger, de la direction des communications et de la direction de la coordination géographique, qui est chargée d'analyser la demande étrangère pour les produits québécois.

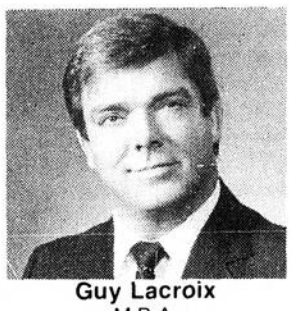
Autre nouveauté, le ministère compte maintenant une direction de la prospection des investissements qui a été confiée à **Jean Labonté**, ancien pdg de la **SDI.** Ce service servira à attirer au Québec de nouveaux investissements étrangers. M. Pruneau précise qu'il n'est pas question de dédoubler les efforts du ministère de l'**Industrie et Commerce**, mais uniquement de les compléter et de coordonner le travail des deux ministères.

L'autre nouveauté est l'élargissement des programmes APEX qui sont maintenant offerts aux entreprises culturelles et de services de communications, aux consortium de toute envergure et aux entreprises du secteur agro-alimentaire. Pour en faciliter l'administration, l'ancien programme est scindé en deux. De plus, les quotas budgétaires régionaux sont abolis, ce qui permettra d'éviter qu'une région se retrouve avec des fonds inutilisés alors que d'autres en manquent.

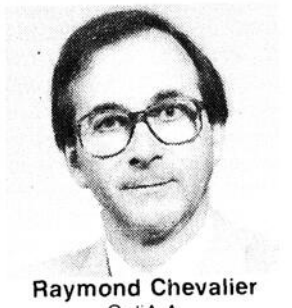
APEX prospection aide les entreprises à participer à des foires et des expositions étrangères, à faire de la prospection de marché et à négocier de nouveaux accords industriels. **APEX marketing** se subdivise en deux volets. La partie I finance la réalisation des études de marché et l'élaboration des stratégies de marketing. Le volet II permet la mise en place des strucutres nécessaire et la réalisation du plan de marketing. Les montants accordés et les autres conditions d'admissibilité à ces programmes ne changeront pas, mais le ministère espère que cette souplesse nouvelle permettra d'aider un plus grand nombre d'entreprises.

DANIEL BORDELEAU

NOMINATION
AU
GROUPE VERRIER
ASSURANCES



Guy Lacroix
M.B.A.



Raymond Chevalier
C.d'A.A.

Monsieur Michel Verrier, president de Robert Verrier & Fils Ltee, est heureux d'annoncer les nominations de Messieurs Guy Lacroix, M.B.A. et Raymond Chevalier aux postes de Vice-President.

Monsieur Guy Lacroix se joignait recemment au GROUPE VERRIER a titre de Vice-President-Administration et expansion pour l'ensemble des operations. Il obtenait une maitrise en administration a l'Universite de Sherbrooke en 1978. Depuis maintenant pres de trois (3) ans, il agissait comme Directeur du bureau regional du Ministere de l'expansion Industrielle Regionale a Drummondville.

Monsieur Raymond Chevalier, C. d'A.A. se joignait a Robert Verrier & Fils Ltee en 1971 et agit a titre de Vice-President-Assurance; il est responsable de la division des assurances commerciales, industrielles, institutionnelles incluant les sections cautionnement, aviation et maritime.

Le GROUPE VERRIER, par l'intermediaire de ses differents bureaux regionaux offre des services d'assurances specialises pour les differents secteurs de l'assurance, soit commercial, industriel, agricole et des particuliers.

GROUPE VERRIER
- **ROBERT VERRIER ET FILS LTÉE Drummondville**
- **MICHEL VERRIER ET ASSOCIÉS INC. Trois-Rivières**
- **JEAN-LOUIS MICHAUD ENR. Plessisville**
- **CLICHE, MARCOUX ET ASSOCIÉS INC. Ville Ste-Marie, Beauce**
- **H.R. BOUFFARD INC. Québec**

Disnat

le premier courtier exécutant au Canada

En 1982...

Disnat devenait le **premier** courtier à offrir aux investisseurs canadiens des commissions réduites sur leurs transactions U.S. En 1983, Disnat demeurait le **seul** courtier exécutant au Québec. En 1984, Disnat commanditait une étude de marché **majeure** pour mieux comprendre les besoins de ses clients.

Aujourd'hui en 1985...

Des milliers d'investisseurs profitent de l'expérience et du savoir-faire de Disnat. Ils manifestent leur appréciation tout simplement en plaçant **des centaines de commandes chaque jour chez Disnat!**

Voici pourquoi...

Vous payez à votre courtier des commissions qui sont peut-être le **double** ou le **triple** de celles que vous paieriez chez Disnat.

Prix de clôture 10 septembre 1985	Votre Courtier*	Disnat**
3000 Wts Banque Nationale @ 3.85 $	326.85 $	**114.39 $**
500 Banque Royale @ 31 7/8 $	241.57 $	**84.54 $**
1000 Cascades @ 10 1/4 $	241.94 $	**84.67 $**
400 Gulf Canada @ 20 1/8 $	154.42 $	**77.21 $**

* *Commission chargée par les courtiers avant le 1er avril 1983*
** *Les services de Disnat s'adressent aux investisseurs d'expérience*

Faites la comparaison!

Investissez la différence dans le RER de Disnat

Des économies de commission de 1000 $ par an, réinvesties à 12% pendant 20 ans, produisent environ 82 000 $. Les clients de Disnat, en investisseurs d'expérience ne laissent jamais de telles aubaines leur passer sous le nez!

Disnat, le chef de file

Appelez à Montréal: **842-8471**
Sans frais au Québec: **1-800-361-8462**

Les Investissements Disnat Inc.

Veuillez m'envoyer votre documentation:

Nom
Adresse
Ville
Province Code Postal

Les Investissements Disnat Inc., filiale de McNeil, Mantha, Inc.
360 rue St-Jacques, bureau 706, Montréal, Québec H2Y 1P5

A

André Bureau, président du CRTC, aux AFFAIRES

Il faut alléger la réglementation et faire plus confiance à l'industrie

Les 4 000 entreprises de radio, télévision, câblodistribution et de télécommunications au Canada doivent s'attendre à un important changement d'attitude de la part du CRTC. Le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** entend alléger la réglementation et faire de plus en plus confiance à l'industrie, a confié en substance aux AFFAIRES le président du CRTC **André Bureau.**

"Certaines entreprises ont deux ou trois employés à plein temps pour répondre aux demandes du CRTC. Ce n'est pas normal. Il faut réduire le fardeau de la paperasse et leur ficher la paix pour qu'ils puissent faire de la bonne radio et de la bonne télévision."

Depuis sa nomination au CRTC le 16 novembre 1983, André Bureau s'est donné comme objectif de revoir toute la réglementation, d'éliminer tout ce qui n'est pas essentiel: "Vous savez que le CRTC a 17 ans d'existence. C'est le temps de faire le ménage dans les règlements." Il note par exemple qu'au lieu d'obliger les câblodistributeurs à faire une demande d'augmentation de tarifs au CRTC à chaque année, on leur a accordé un pourcentage d'augmentation automatique.

"Nous nous sommes rendus compte que nous leur avions permis des augmentations équivalentes à 80 % du taux d'inflation, ces dernières années. Nous pouvons dire à tous les câblodistributeurs, augmenter vos tarifs jusqu'à ce montant et si vous avez besoin de plus, venez nous voir. De cette façon, nous éliminons pour 75 % des câblodistributeurs l'obligation de parader devant le CRTC. Et ce n'est pas fini. Notre intention est de fonctionner de plus en plus par exception plutôt que de forcer tout le monde à venir nous voir."

Faire appel au bon sens du titulaire de licence.



André Bureau

Voilà l'approche proposée par André Bureau, originaire de Trois-Rivières et avocat de profession. Qui pouvait, mieux que lui, comprendre l'industrie que règlemente le CRTC. Ses fonctions passées de vice-président de **La Presse,** vice-président exécutif, puis président de **Télémedia Communications** et ensuite président de **Cancom,** qui distribue des signaux satellites, l'ont bien préparé.

"J'ai été chanceux, j'ai franchi toutes les étapes avant d'être président du CRTC. L'organisme passait à travers une période critique quand on m'a offert le poste. C'est pourquoi, j'ai accepté. Mon arrivée a, je pense, rassuré tout le monde, surtout les milieux financiers qui se préoccupent de la viabilité financière des décisions du CRTC."

Le contenu canadien

Ceux qui ont vu et entendu André Bureau au congrès des radiodiffuseurs à Ottawa le 20 octobre dernier savent qu'il est un des leurs. Il les interpelle par leur prénom, leur lance des boutades, critique leur association et les fait rire. Il est en position de force.

"Je ne peux me permettre de le tasser dans le coin, après tout c'est lui qui renouvelle ma license", confiait aux AFFAIRES un radiodiffuseur. Mais néanmoins le sentiment général est qu'il est un des leurs, un gars de l'industrie qui comprend la notion de rentabilité. Sa crédibilité personnelle a rehaussé l'image de l'organisme qui a été sérieusement minée par le fiasco de ses décisions dans le dossier de la télévision à péage.

S'il affiche une grande ouverture pour réduire la paperasse, il perd vite sa bonne humeur lorsqu'on discute avec lui du pourcentage de contenu canadien. Or, les radiodiffuseurs se sentent de plus en plus lésés par cette obligation, surtout ceux du Québec. Ils doivent encore diffuser 65 % de musique vocale française, que ce soit de France ou du Canada, même si tous les sondages montrent la popularité croissante de la musique américaine.

"Allons-nous être les seuls à défendre la francophonie dans le reste du monde. Même la France a compris que la musique française est passée de mode. Le CRTC va-t-il nous pénaliser encore longtemps ? a demandé un radiodiffuseur à André Bureau. La situation est d'autant plus injuste, selon eux, que les radiodiffuseurs anglophones ne sont tenus qu'à 30 % de contenu canadien.

Le président du CRTC réplique: "On ne nie pas que 65 % c'est beaucoup. Nous comprenons aussi que la radio ne règlera pas les problèmes de l'industrie du disque, mais nous avons un mandat. Ce serait ridicule que nos stations de langue française au Québec ne fassent jouer que des disques anglais. Si c'était le cas, on ferait aussi bien d'abandonner toute règlementation du système canadien de radiodiffusion et de revenir à la situation d'il y a 20 ans, devenir des affiliées des postes américains".

Mais lorsqu'on lui demande pourquoi il n'intervient pas pour que TSN, **The Sport Network** diffuse aussi en français, il répond que CRTC ne peut forcer TSN: "Il faut bien réaliser que le marché du Québec n'est pas un marché aussi grand que le marché de langue anglaise.

"Si nous avions obligé TSN a avoir un réseau en français parallèle à l'anglais, il n'aurait pas pu exister. Nous n'étions pas pour priver le Canada anglais parce que TSN ne pouvait offrir le service dans les deux langues en même temps. Évidemment, ce n'est pas une situation idéale, mais nous courrons la chance de voir la situation s'améliorer."

Meilleure programmation

André Bureau est convaincu que l'avenir du système canadien de radiodiffusion passe par l'amélioration de la qualité des programmes autant en français qu'en anglais. "Il faut convaincre les gens d'inscrire de meilleurs programmes à leur horaire, s'assurer que le système canadien est un système fort, qu'il se distingue du système américain".

La priorité du CRTC est donc de s'assurer que ses décisions contribuent à l'amélioration du service offert. Les prochains mois seront importants sinon déterminants : le CRTC doit en effet décider s'il permettra la publicité sur le câble et l'arrivée de nouveaux services hors programmation. Son rôle risque aussi d'être modifié par l'adoption d'un projet de loi. Parrainé par l'ex-ministre des **Communications, Marcel Masse,** le Bill C-20 propose de laisser le cabinet imposer ses directives au CRTC.

L'organisme devra aussi rendre une décision concernant l'achat de **Télé-Métropole** par **Power Corporation.** "Moi ce qui va me préoccuper dans cette affaire, c'est de savoir si la transaction telle qu'elle est proposée comporte suffisamment de bénéfices dans l'intérêt public pour qu'on l'approuve et à quelles conditions."

André Bureau ajoute que dans certains cas la concentration est souhaitable si elle permet une meilleure qualité de services offerts à un public.

CAROLE-MARIE ALLARD



(Collaboration spéciale)

Vos obligations d'épargne du Canada 1985, juste au bout du fil.

C'est simple comme bonjour!
Cette année, pourquoi faire la queue pendant des heures pour acheter vos obligations d'épargne du Canada? Rendez-vous la vie facile et passez plutôt un coup de fil à Wood Gundy.
Vous n'avez qu'à nous appeler et nous spécifier pour quel montant et en quelles coupures vous désirez acheter vos obligations.
Nous nous occuperons du reste.
Rappelez-vous que cette année, un petit coup de fil à Wood Gundy suffit pour acheter vos obligations d'épargne du Canada.
C'est simple comme bonjour!

COMPOSER SANS FRAIS
1-800-268-8771



Début des audiences du CRTC à Hull

Le dilemme du CRTC: la publicité au câble au détriment de la radio et la télévision

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) est aux prises avec un dilemme: doit-il ou non obliger les radiodiffuseurs privés à partager leurs revenus publicitaires avec les câblodistributeurs. C'est l'enjeu des audiences publiques qui viennent de débuter à Hull.

Le président du CRTC en résume ainsi la problématique: "Si l'entreprise de câble de Trois-Rivières est autorisée à vendre de la publicité et que déjà les deux stations de télévision et les trois stations de radio ont de la misère à vivre, on doit se demander quel serait l'impact de cette nouvelle publicité sur le câble sur la qualité des services offerts par ces stations. Est-ce que leurs émissions seront moins bonnes parce que ces stations auront moins de revenus? C'est ça qu'il faut déterminer et les 132 intervenants attendues nous aideront à le faire."

Mais la question débattue déborde le problème d'argent. La décision du CRTC de permettre aux câblodistributeurs de diffuser des messages publicitaires pourrait modifier complètement leur rôle traditionnel de distributeurs de services de radiodiffusion avec les conséquences que cela pourrait avoir. Parce qu'ils ne faisaient pas concurrence aux radiodiffuseurs, ces derniers les autorisaient en effet à retransmettre leurs émissions gratuitement. Mais s'ils deviennent eux aussi des vendeurs de publicité, "c'est une autre paire de manches", nous ont dit certains radiodiffuseurs.

Les associations s'affrontent

D'autre part, le CRTC a toujours estimé que pour respecter les exigences en matière de contenu des émissions, l'industrie de la radiodiffusion avait besoin de revenus commerciaux provenant de la publicité. Les câblodistributeurs étaient perçus au contraire comme ayant des revenus d'abonnement assurés et stables, sans être exposés aux exigences propres aux radiodiffuseurs. C'est toujours le cas, disent les radiodiffuseurs dans leur mémoire.

Dans un rapport remis au CRTC en mai dernier, l'**Association canadienne de télévision par câble** avait affirmé que pour survivre et prospérer, elle a besoin de deux choses: la publicité et les services hors-programmation. Ces derniers ont surgi avec l'arrivée de l'informatique. Or, le Conseil a toujours été très prudent.

Il a approuvé en mars 1979 le diffusion de services hors-programme, mais à la condition qu'il n'y ait pas d'interfinancement et qu'aucune publicité ne soit distribuée. Des programmes de jeu vidéo, de sécurité résidentielle, de téléchargement de logiciels, de lecture de compteurs, de contrôle et de commutation, de vidéotexte, de cotes d'écoute, de sondages d'opinion, de télébanque, de téléachats et de banques de données à images fixes, y compris des annonces classées et immobilières ont été rendus disponibles sur le câble.

L'expérience n'a pas enthousiasmé le public. Le CRTC explique selon lui que "plusieurs facteurs en sont combinés pour retarder la mise en oeuvre de certains services et limiter la portée d'autres. Un des principaux obstacles a été le coût élevé de conversion des entreprises en installations bidirectionnelles. Certains observateurs soutiennent toujours que le mariage de l'informatique et de la télédistribution révolutionneront de nombreux aspects de notre société."

Toujours expérimental

Dans son mémoire au CRTC, **Vidéotron** le plus important cablodistributeur au Québec, soutient que le caractère expérimental de ces services a nui à leur popularité. "Pour certains services comme le télé-achat et les annonces classées immobilières, la publicité ou plutôt l'information commerciale fait partie intégrante de ces services; sans elle, il faut réaliser que ce genre de services n'est plus possible."

Le CRTC se retrouve placé dans une situation délicate. Après avoir encouragé l'expérimentation de ces services par les câblodistributeurs, il pourrait être accusé de tuer cette industrie naissante en lui refusant la publicité dont elle a besoin pour se développer.

"L'industrie du câble est à un point tournant de son développement technologique et c'est impensable de freiner ce développement, si l'on considère les répercussions positives que cela peut avoir sur l'activité économique du pays en terme d'emplois, d'exportation, etc." précise le Groupe Vidéotron.

Mais pour l'**Association canadienne des radiodiffuseurs,** si ces services hors programmation n'ont pas connu la faveur populaire c'est que le public n'en veut pas. Pour elle, le CRTC affiche déjà son préjugé favorable en imposant à tout le monde des audiences publiques sur la question. Selon l'association, permettre la publicité équivaudrait à subventionner les services hors programmation.

L'Association canadienne de télévision par câble tente de son côté de prouver que les revenus de publicité sur le câble resteront marginaux. Pour appuyer ses dires, elle fait valoir l'expérience américaine où les compagnies de câble diffusent de la publicité. Malgré cette permission, souligne l'association, elles n'ont accaparé en 1984 que 2,12 % des revenus publicitaires de la radio et de la télévision, ce qui totaliserait toutefois 545 millions de dollars.

Le Bureau de la radio au Canada est d'avis que les budgets de publicité sont établis en fonction d'un pourcentage des ventes et qu'il est faux de prétendre que la publicité sur le câble n'aura que peu d'impact sur les revenus des autres médias. La publicité pour les nouveaux services sera financée à même les budgets existants.

Mais le rapport fédéral-provincial sur l'avenir de la télévision francophone publié en mai 1985 jette une ombre sur ces audiences publiques et vient remettre en question toute l'opération du CRTC. Réalisé conjointement par les ministères des Communications du Canada et du Québec, le rapport se prononce en faveur de la publicité sur le câble.

Ce rapport conclut à l'existence d'une marge de manoeuvre publicitaire qui permet d'envisager le financement complémentaire de services spécialisés sur le câble. Dans l'estimé du marché publicitaire disponible au Québec, le comité fédéral provincial accorde même pour 1986-1987 des revenus de un million de dollars aux câblodistributeurs.

Le président du CRTC, **M. André Bureau,** a aussi confié AUX AFFAIRES: "Les câblodistributeurs ont subi par le passé des pertes de revenus à cause de la politique anti-inflationniste des 6 et 5 %. Ils auraient dû avoir la possibilité d'en obtenir plus pour pouvoir concurrencer les nouvelles antennes paraboliques. Ils ont maintenant du rattrapage à faire."

CAROLE-MARIE ALLARD



(Collaboration spéciale)

STERN & BLUMER

a déménagé ses bureaux au
300, rue Léo Pariseau

Léopold a agi à titre d'expert-conseil
auprès du locataire

Léopold

Expert-conseil auprès de l'utilisateur d'espace.

Les Immeubles Léopold Ltée
courtier

Baisse de 21,1 % des montants pariés au Québec de 1981 à 1984

L'Hippodrome de Québec veut moins de taxes



■ Après la piste **Blue Bonnets,** de Montréal, l'**Hippodrome de Québec,** qui est exploité par une commission relevant de la Ville de Québec, vient de demander au gouvernement du Québec d'abaisser son taux de taxation sur le pari mutuel. Le taux net de retenue fiscale sur les paris faits lors des courses de chevaux est de 8,20 % au Québec, alors qu'il varie entre 0,75 % et 4,70 % dans les autres provinces du Canada.

C'est ce qui ressort du bilan rendu public par le Comité de surveillance et d'étude de la piste de course de Québec qui avait été créé à l'automne 1981 à la suite d'une requête de la Commission municipale chargée d'enquêter sur la piste de course.

Le rapport mentionne que la piste de course de Québec a connu des baisses plus faibles que l'ensemble des autres pistes québécoises des montants pariées et des assistances. Mais tout ce qu'on peut conclure de cela, a dit M. **André Forgues,** président du Comité de surveillance, c'est qu'on ne peut que se considérer "moins malades que certaines autres pistes."

Les montants pariés dans l'ensemble des pistes québécoises sont passés de 347,2 M$ en 1981 à 287,5 M$ en 1984, soit une baisse de 21,1 %; quant aux assistances, elles sont passées de 2,9 millions de spectateurs en 1981 à 2,1 millions de personnes en 1984, soit une chute de 28 %.

Le rapport du Comité de surveillance de la piste de course de Québec demande également à Ottawa de modifier la Loi de l'impôt pour hausser le plafond de 5 000 $ de perte qu'un propriétaire de chevaux peut déduire de ses autres revenus. Ce montant, qui avait été établi en 1952, n'a jamais été modifié ou indexé par la suite.

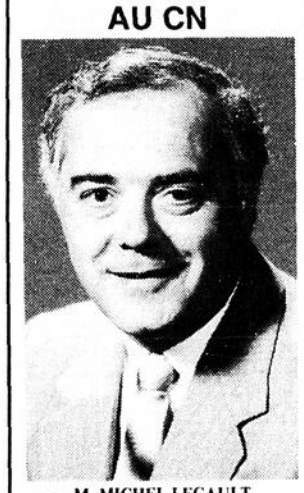
JEAN-PAUL GAGNÉ

RETENUES FISCALES DES DIFFÉRENTS GOUVERNEMENTS PROVINCIAUX SUR LE PARI MUTUEL AUX COURSES DE CHEVAUX

	Rang des provinces par volume de pari-mutuel (1983)	Taux de taxation des provinces (%)	Retour à l'industrie des taxes perçues par les gouvernements provinciaux (%)	Taux net des retenues provinciales (fonds consolidés) (%)
Ontario		7,40	2,70	4,70
Québec		10,40	2,20	8,20
C.-B.		7,00	3,50	3,50
Alberta		5,00	4,25	0,75
Manitoba		9,20	5,20	4,00
N.-Écosse		11,00	10,00	1,00
Sask.		10,00	8,00	2,00
N.-B.		11,00	7,50	3,50
I.-P.-E.		13,50	13,50	0,00
T.-Neuve		11,00	9,50	1,50

Source: *Hippodrome de Québec*

NOMINATION AU CN



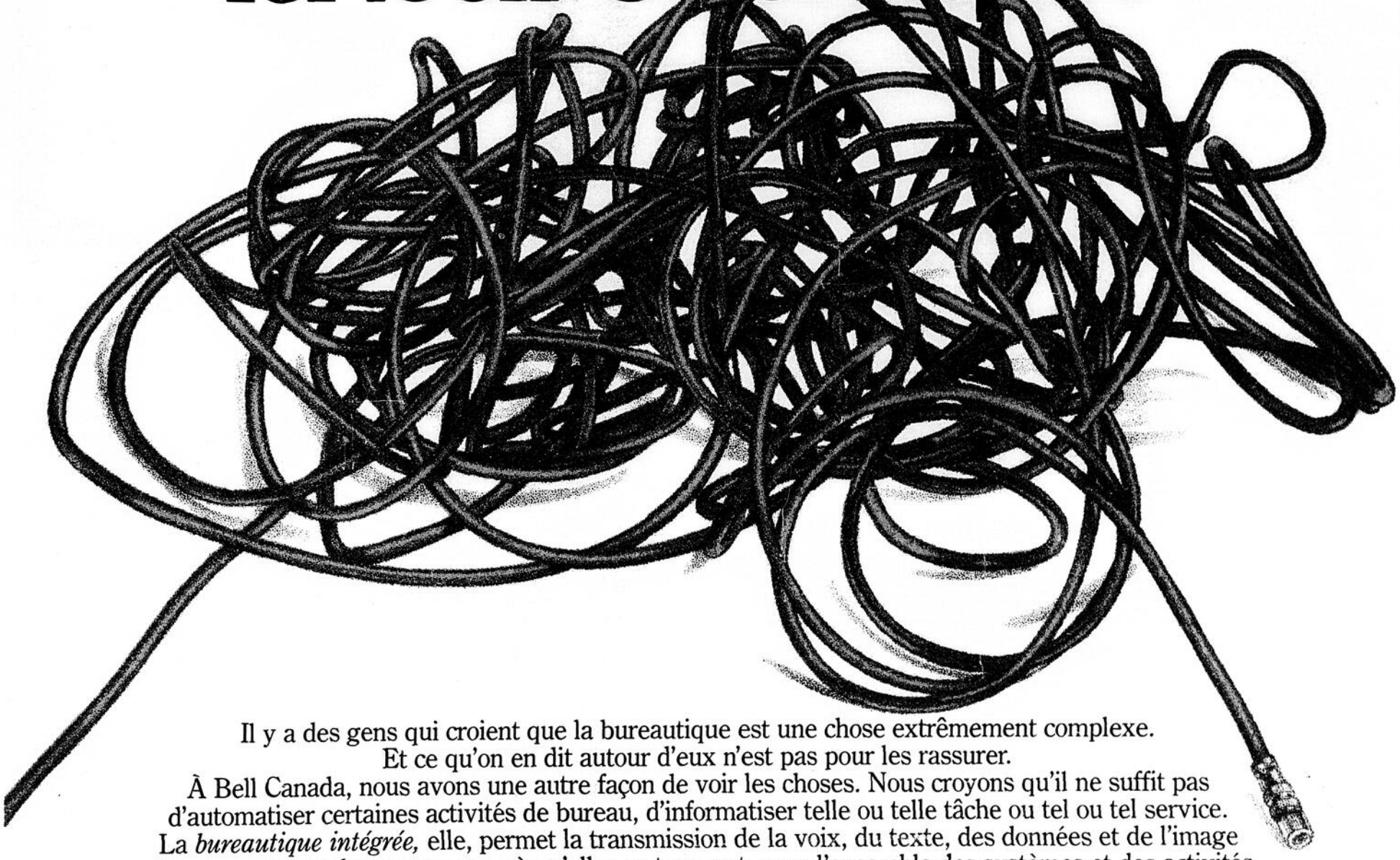
M. MICHEL LEGAULT

La nomination au poste de Directeur de district - Ventes et services de M. Michel Legault vient d'être annoncée par M. Norman P. Paine, Directeur régional des Ventes et services - Région du Saint-Laurent. À partir de son bureau de Montréal, M. Legault s'occupera des ventes et services auprès de la clientèle du CN établie dans le territoire de Québec, de la Mauricie, de l'Abitibi, du Lac Saint-Jean, du Saguenay et de la Côte Nord.

Diplômé de l'Université du Québec, M. Legault a assumé diverses responsabilités administratives dans le domaine du marketing, de l'expansion industrielle et de la gestion immobilière. Avant cette promotion, il était Directeur du service de la Prévention des avaries et des réclamations marchandises de la région du Saint-Laurent.

Quand on *bureautique,* on communique.

Certains ont une vue embrouillée de la bureautique



Il y a des gens qui croient que la bureautique est une chose extrêmement complexe.
Et ce qu'on en dit autour d'eux n'est pas pour les rassurer.
À Bell Canada, nous avons une autre façon de voir les choses. Nous croyons qu'il ne suffit pas d'automatiser certaines activités de bureau, d'informatiser telle ou telle tâche ou tel ou tel service.
La *bureautique intégrée,* elle, permet la transmission de la voix, du texte, des données et de l'image et met en rapport les personnes, où qu'elles se trouvent, avec l'ensemble des systèmes et des activités informatisées. Car l'élément dynamique de la bureautique, c'est la communication.
Chez Bell, nous pensons que toute information doit se trouver instantanément là où elle est utile, quand elle est utile. C'est ainsi que la *bureautique intégrée* de Bell peut aider votre entreprise à accomplir de véritables prodiges en matière d'efficacité.
À Bell Canada, vous trouverez un savoir-faire inégalé dans le domaine des communications, une maîtrise consacrée des technologies d'avant-garde, et des experts-conseils qui sauront analyser vos besoins et leur apporter des solutions efficaces.
Avec Bell, la *bureautique intégrée* devient facile...Il suffit de composer le

1 800 361-BELL

L'efficacité passe par Bell

Bell

La table d'emploi va survivre au présent gouvernement — Robert Dean

■ Quel que soit le gouvernement qui sera porté au pouvoir à l'occasion de la prochaine élection provinciale, il devra conserver une formule de concertation semblable à la table nationale sur l'emploi réunie par le ministre délégué à l'emploi et à la concertation, M. **Robert Dean.**

C'est du moins la certitude que le ministre a formulée lors d'un bref entretien aux AFFAIRES. "L'unanimité des partenaires est tellement grande autour de la nécessité de se concerter sur l'emploi, a-t-il déclaré, que je ne vois vraiment pas comment le prochain gouvernement pourrait ignorer cette volonté des principaux intéressés."

Par ailleurs, le ministre semble avoir bien abandonné la formule des grands sommets économiques, où la partie spectacle et tribune publique faisait vite oublier le sérieux des délibérations.

"Les grands sommets ont eu leur utilité, a affirmé M. Dean: ils nous ont au moins appris à se parler. Mais à l'avenir, si on doit en tenir d'autres, ce sera à l'initiative des partenaires à la table nationale de l'emploi et non plus à celle du gouvernement."

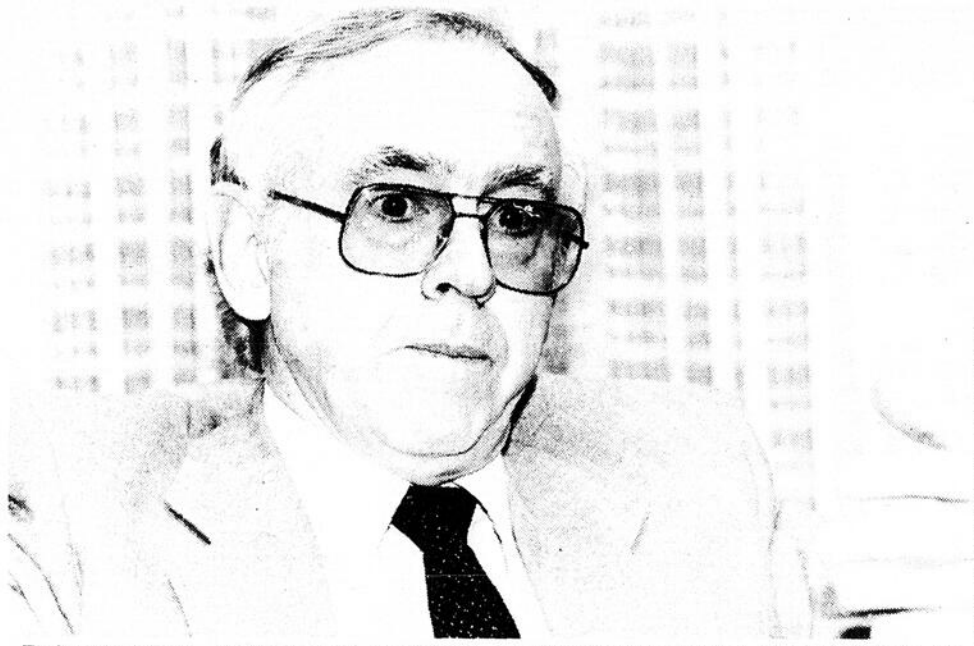


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Robert Dean: "Les tables d'emploi ne deviendront pas des groupes de pression anti-fédérale".

Tables centrale et sectorielles

À la place des grands sommet économiques, les partenaires sociaux ont convenu d'établir une table nationale de l'emploi et des tables ou comités de concertation locaux et sectoriels.

"La table nationale prendra une approche macro-économique, a expliqué M. Dean. Elle pourra, par exemple, examiner tout projet de législation ayant une influence directe et indirecte sur l'emploi. Les représentants patronaux et syndicaux ont ainsi rencontré le ministre **Yves Duhaime** avant la présentation de son dernier budget. Même si la consultation a été brève à cause du temps disponible, elle a montré comment le gouvernement pouvait tenir compte des avis de ses partenaires avant de présenter des projets importants."

Dans l'esprit du ministre Robert Dean, cette table nationale de l'emploi pourrait bien servir d'embryon à une future commission de l'emploi comme on en trouve en Allemagne et dans d'autres pays d'Europe. Une commission a l'avantage d'offrir une structure plus stable et mieux financée qu'une simple table, a mentionné le ministre.

De leur côté, les tables régionales et sectorielles travailleront davantage sur des problèmes concrets et immédiats, comme la fermeture d'une usine par exemple. Mais on ne va pas insister pour créer une table dans chacune des 15 régions de la province a promis M. Dean.

"Il faut que le projet émerge du milieu; sinon, il ne sera pas bien utile, a-t-il expliqué. Dans un premier temps, on pourra créer six ou sept tables régionales et voir comment elles fonctionnent."

Quant aux tables sectorielles, des projets sont déjà encourus dans les chantiers maritimes, le vêtement, la fabrication de pièces d'automobiles ainsi que la forêt et le bois de sciage.

D'autres programmes spontanées voient aussi le jour dans certains coins, tel le comité de survie de l'Est de Montréal, mis sur pied par le député fédéral **Jean-Claude Malépart** et la député provinciale **Louise Harel.** L'Estrie, La Mauricie et Les Laurentides ont aussi des groupes informels qui pourraient se transformer en tables régionales permanentes.

M. Dean se rend compte aussi que dans la plupart des dossiers sectoriels et des groupes régionaux, il devient impossible d'oublier les autorités fédérales, comme tentaient de le faire les grands sommets économiques.

Québec va garder l'initiative de l'organisation des tables, mais les représentants des ministères et organismes fédéraux pourront y participer, a promis le ministre.

ANDRÉ HAINS

LES BONNES TABLES

Chateau Madrid

Dîners d'affaires

Venez déguster nos plats variés à 5.00$

Aussi le soir TABLE D'HÔTE à partir de 12.95$

Notre cuisine est ouverte jusqu'à 1 heure du matin. Venez célébrer, spectacles de flamenco du jeudi au dimanche à 20h et 23h.

1177, rue de la Montagne
Rés.: 861-3710

VOITURES

HONDA ACCORD LX

1985, beige, comme neuve, 18 000 KM, garantie, 10 500$

(514) 641-0623

Un prospectus préliminaire relativement à l'émission proposée mentionnée ci-dessous a été déposé uniquement auprès de la commission des valeurs mobilières du Québec. Aucune approbation n'a été accordée pour le prospectus final. Cette annonce ne peut être interprétée comme une offre publique des titres mentionnés ci-dessous. Une telle offre sera faite par voie de prospectus final et ne sera permise que dans la Province de Québec.

Depuis 1902

ÉMISSION PROPOSÉE

C.I.D.

CRÉDIT INDUSTRIEL DESJARDINS INC.

Compagnie affiliée au
Mouvement des Caisses populaires et d'économie Desjardins

25 000 000 $
BILLETS GARANTIS

10¼% échéant en novembre 1988 — terme de 3 ans
10⅝% échéant en novembre 1989 — terme de 4 ans
10¾% échéant en novembre 1990 — terme de 5 ans

Pour plus d'information et obtenir un prospectus préliminaire décrivant les termes de l'émission communiquer avec nous.

Nos bureaux au Québec

360, rue St-Jacques, Montréal, Québec H2Y 1P7
Tél.: (514) 879-2222

Québec (418) 529-1771
St-Hyacinthe (514) 774-5354
Val d'Or (819) 824-3687
Victoriaville (819) 758-3131
St-Jean (418) 348-4720
Berthierville (514) 836-2727
Chicoutimi (418) 549-8888
Sherbrooke (819) 566-7212
Rouyn (819) 762-4347
St-Jean Port-Joli (418) 598-3269
Valleyfield (514) 371-0368
St-Anne-des-Monts (418) 763-5233
Trois-Rivières (819) 379-0000
Rivière du Loup (418) 862-9341
Joliette (514) 759-0160
Drummondville (819) 477-5024
Granby (514) 372-3177

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

LES AFFAIRES

Économisez jusqu'à 50% et recevez en prime votre magazine personnel AFFAIRES

Veuillez simplement retourner ce coupon à Service aux abonnés, 465, rue Saint-Jean, bureau 903, Montréal (Québec) H2Y 3S4

☐ Oui, je m'abonne au journal LES AFFAIRES

☐ Facturez-moi plus tard
J'économise 30% ☐ Pour un an: 34,95 $* ☐ Livré à domicile
J'économise 50% ☐ Pour deux ans: 49,95 $* ☐ Livré au bureau

*Prix en vigueur au Canada seulement, incluant 50¢ par année pour le magazine AFFAIRES

NOM: _____ PRENOM: _____
NOM DE LA COMPAGNIE: _____
FONCTION/PROFESSION: _____
ADRESSE: _____
VILLE: _____ PROVINCE: _____
CODE POSTAL: _____ TÉL.: ( ) _____

Prix d'excellence à 5 diplômés des HEC

■ L'Association des diplômés de l'**École des Hautes Études Commerciales (HEC)** vient d'honorer cinq diplômés récents des HEC dans le cadre des Fêtes du 75e anniversaire de la fondation de l'École.

Ce concours avait pour objet de reconnaître l'excellence de quelques diplômés parmi ceux qui ont reçu leur diplôme au cours des dernières années. Ce concours sera célébré annuellement.

Les gagnants sont MM. **Michel Fontaine,** président fondateur de **Bystat Inc.** dans la catégorie entrepreneur, **Louis Chenevert,** gérant de production à l'usine de **General Motors,** à Boisbriand dans la catégorie des gestionnaires de plus de cinq ans, **Bernard Bissonnette,** directeur planification des marchés chez **Bell Canada** et **Marc Dalpé,** vice-président, financement, **chez Lévesque. Beaubien,** ex-aequo dans la catégorie des gestionnaires de moins de cinq ans. Enfin, un deuxième prix a été accordé dans cette même catégorie à **Daniel Zizian,** chef de cabinet du ministre des affaires intergouvernementales canadiennes, **M. Pierre-Marc Johnson.**

Conférencier invité à l'occasion, M. **Serge Saucier,** président de **Raymond Chabot Martin Paré et Associés,** de Montréal, a énoncé les dix commandements du succès. Voici ces dix commandements:
1- Adopter une attitude positive et engagée;
2- devenir un leader où l'on travaille;
3- travailler avec conviction à l'amélioration de la productivité;
4- participer activement à la vie de la collectivité en acceptant des responsabilités dans les organismes sociaux économiques et bénévoles;
5- prendre la parole et exprimer ses idées le plus possible dans les médias;
6- encourager son entourage;
7- faire confiance aux autres;
8- travailler à renforcer la collaboration entre l'État, les entreprises et les travailleurs;
9- voir grand, viser haut et passer à l'action;
10- participer activement à la vie politique.

Trois médailles au Salon de la PME

■ Trois médailles ont été accordées dans le cadre du **Salon de la PME** tenu à Montréal du 25 au 27 octobre dernier. Le nom des quatre récipiendaires a été annoncé lors du gala de la PME.

La médaille d'or a été octroyée à la **Maison régionale de l'industrie de l'Estrie**, la médaille d'argent au **Centre de gestion pour femmes** du **YMCA** de Montréal. Deux médailles de bronze ont été décernées ex-aequo au **Groupement québecois d'entreprises**, qui regroupe 500 entreprises et au **Fonds de solidarité des travailleurs** (FTQ).

La Maison régionale de l'industrie de l'Estrie s'est vue décerner la médaille d'or pour ses efforts dans l'organisation de colloques, ateliers et séminaires pour les PME.

Le Centre de gestion pour femmes du YMCA, a reçu la médaille d'argent pour l'aide qu'il apporte aux femmes qui se destinent au monde des affaires.

Les deux médailles de bronze ont été décernées au GQE et à la FTQ pour leur contribution exceptionnelle à l'essor des PME au Québec.

Prix de gestion 85 de la BFD

■ La **Banque fédérale de développement** vient d'octroyer le "prix d'honneur en gestion 1985" à la firme **H.Fontaine ltée** de Magog. Cette entreprise familiale se spécialise dans la fabrication de pompes submersibles, de vannes et de systèmes destinés à l'épuration des eaux usées.

En 1984 l'entreprise de Magog a réalisé un chiffre d'affaires de 1,3 M$. Une nouvelle usine de 10 000 pieds carrés a été construite, à cette époque, dans le parc industriel de Magog et de nouvelles pièces d'équipement ont été installées.

H. Fontaine ltée a fait appel aux services CASE (Consultation au service des entreprise) pour préparer un plan directeur de développement de marché et pour installer un système adéquat de comptabilité et de contrôle des coûts.

Grâce à cette initiative, le nombre d'employés est passé de 25 à 40 en 1985.

Ce prix vise à honorer l'entreprise qui a mis en application de conseils et des recommandations qu'ils ont reçu de CASE.

REA Régime d'épargne-actions du Québec

Vos conseillers financiers sont aussi courtiers en valeurs mobilières.

- Pour diminuer vos impôts 85
- Pour choisir les meilleures émissions

Passez vite à l'action!

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

UNE BANQUE D'IDÉES PROFITABLES POUR VOUS

Montréal	225, rue St-Jacques ouest	288-1221	Trois-Rivières	225, rue des Forges	376-1221
Québec	850, Place d'Youville	692-1221	Chicoutimi	326, boul. des Saguenéens	543-1221
	Galeries de la Capitale	626-1221	Ottawa	325, Dalhousie, bureau 700	238-1221
Sainte-Foy	1117, Jean Dequen	659-1814	Rouyn	100, rue Perreault est	762-0794

FORUM FM

Gestion des liquidités dans l'entreprise québécoise

Un colloque d'une journée présenté par Les Editions FM en collaboration avec CCH Canadienne Ltée

Date: jeudi le 14 novembre 1985
Endroit: Centre Sheraton de Montréal

Invité spécial:

Robert R. de Cotret
Président du Conseil du Trésor

Une approche pratique à la gestion des liquidités dans une perspective multidisciplinaire:

- Comment accroître l'efficacité du contrôle de l'inventaire
- Un meilleur rendement des placements à court terme
- Comment améliorer la gestion des comptes recevables et payables
- Avantages fiscaux du financement par actions
- Comment protéger les liquidités contre les fluctuations des taux d'intérêt
- Analyse du potentiel de crédit de l'entreprise
- Les choix de l'entreprise face aux services bancaires.

Conférenciers:

M. Guy Bisaillon
Vice-président, Services commerciaux, Banque Royale

M. Laval Chartré
Directeur, Touche Ross

M. Claude Désy
Associé, Martineau Walker

M. Jacques Dubé
Associé principal, William M. Mercer

M. Jean-Claude Gagnon
Associé, Samson Bélair

M. André Godbout
Vice-président exécutif, Lévesque Beaubien Inc.

M. Jean Lafleur
Associé, Martineau Walker

M. Jacques Laquerre
Associé, Raymond, Chabot, Martin & Paré

M. Jean Paris
Associé, Price Waterhouse

M. Paul B. Singer
Associé, Martineau Walker

Frais d'inscription: 215$ par pers. ou 195$ par pers. pour 2 personnes ou plus. Le déjeuner, les pauses-café ainsi que les textes du colloque sont y compris. Le colloque dure de 9h00 à 16h30.

Pour plus de renseignements concernant ce colloque important et d'intérêt actuel, communiquez avec notre bureau:

Les Editions FM
33, rue Racine
Farnham, Québec
J2N 3A3

à Montréal: (514) 866-7148
à Farnham: (514) 293-5377
Autres: 1-800-363-8304

4579—10/85

Jean-René Halde, MBA de l'Année

L'Association des MBA du Québec (Ambaq décernera le 8 novembre son titre convoité de MBA de l'année à M. **Jean-René Halde**, président et chef de la direction des **Centres d'Image et Son Atlantique**.

Le titre sera accordé pour la première fois cette année à l'occasion d'un dîner dansant au Ritz-Carlton, en présence d'une foule d'invités d'honneur dont MM. **Jean de Grandpré** d'**Entreprises Bell Canada** (conférencier au dîner), **Pierre Des Marais II (CUM)**, **Ed Prévost (O'Keefe**, président du conseil de l'AmbaQ), **André Saumier (Bourse de mOntréal**, v.p. du conseil de l'AmbaQ), etc.

M. Halde succédera à MM. **Marcel Desjardins (Cégir)**, **Claude Perron (CN)**, **Pierre Lortie (Provigo)** et **Michel Gaucher (Sofati)**, qui deviendront gouverneurs de l'AmbaQ.

Claude H. Roy devient pdg de la Sereq

Claude H. Roy, l'ex-chef de cabinet du ministre **Bernard Landry** au ministère du **Commerce extérieur**, vient d'accepter la présidence et la direction générale de la Sereq, la **Société d'exploitation des ressources éducatives du Québec**, un organisme très actif depuis deux ans sur les marchés extérieurs.

Il succède à M. **Pierre Cazalis**, qui a accepté le poste de directeur administratif de l'**Orchestre symphonique de Québec.**

Deux nouveaux v.p. chez Sogex

Sogex International inc., une société d'exportation qui regroupe des filiales de la **Société générale de financement** engagées dans le secteur de l'énergie (**Marine Industrie, Cegelec**...), vient d'engager deux nouveaux vice-présidents.

M. **Tibor Miletics**, un ingénier civil de **McGill** et ancien directeur du marketing à la division des turbines chez **Alis-Chalmers**, devient responsable chez Sogex de l'Afrique et du Moyen-Orient. M. Miletics a aussi passé 20 ans chez **Dominion Engineering**, une division de **CGE.**

M. **Mario Maino**, diplômé de l'**École Polytechnique de Lausanne** en Suisse, prend pour sa part la responsabilité des marchés d'Asie chez Sogex.

M. Maino a acquis plusieurs années d'expérience des marchés internationaux chez **Sulzer** en suisse, **GE** aux États-Unis et Dominion Engineering.

Ces deux nouveaux v.p. se joignent à MM. **UJuan Morales** qui s'occupe déjà de l'Amérique Latine et **Réjean Larocque** qui explore déjà certains marchés du Moyen-Orient.

Départ et arrivée chez Bourbonnais

La firme de conseillers en ressources humaines **Jean-Pierre Bourbonnais inc.** vient de s'adjoindre un nouvel associé en la personne de M. Michel Pinsonneault, qui quitte la firme **Hay et Associés.**

Ancien vice-président aux opérations chez Sores inc., un module de consultation maintenant intégré au groupe de génie-conseil **SNC**, M. Pinsonneault, 40 ans, s'occupera plus particulièrement de structure et organisation chez J.P. Bourbonnais.

Par ailleurs, M. **Charles Belle Isle**, ancien vice-président chez Jean-Pierre Bourbonnais, quitte cette firme pour lancer sa propre entreprise de consultation en ressources humaines.

Diplômé en relations industrielles de l'**Université de Montréal**, M. Belle Isle a travaillé successivement aux **Aliments Grissol** (maintenant une division de **Culinar**, chez **Samson Bélair et Associés**, puis chez **Bourke Bourbonnais** avant de se joindre à J.P. Bourbonnais.

De l'ABC à La Sauvegarde

M. **Jacques Beauregard**, jusqu'à récemment directeur des affaires publiques à l'**Association des banquiers canadiens** et responsable des affaires de l'association au Québec, vient de quitter son poste pour se joindre à **La Sauvegarde**, une compagnie d'assurance-vie membre de la famille **Desjardins**, à titre de directeur des affaires juridiques.

Il succède à M. **Michel Desmarais**, qui a été nommé juge. M. **Yves Belzile**, ancien adjoint de M. Desmarais, a été nommé vice-président et secrétaire de la société.

Bernard à l'UQAM

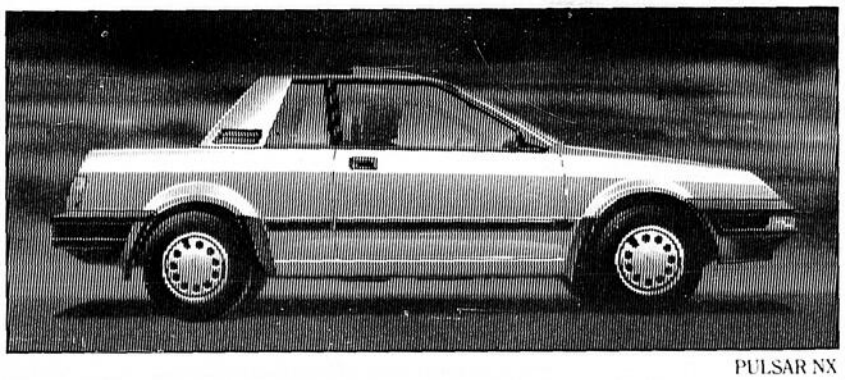
M. **Prosper Bernard**, MBA, PHD, vient d'être nommé vice-recteur aux communications à l'**Université du Québec à Montréal**, en remplacement de Mme **Claire McNicoll.** M. Bernard occupait depuis quatre ans le poste de directeur du département des sciences administratives (DSA-UQAM).

1986: MAINTENANT C'EST NISSAN.

Une sportive au prix d'une économique!

La Pulsar NX 1986. Traction avant. De la place pour 4. Pleine d'allant. Pleine de caractéristiques avantageuses. Prix étonnant: à partir de 9 696 $.*

NISSAN PULSAR NX

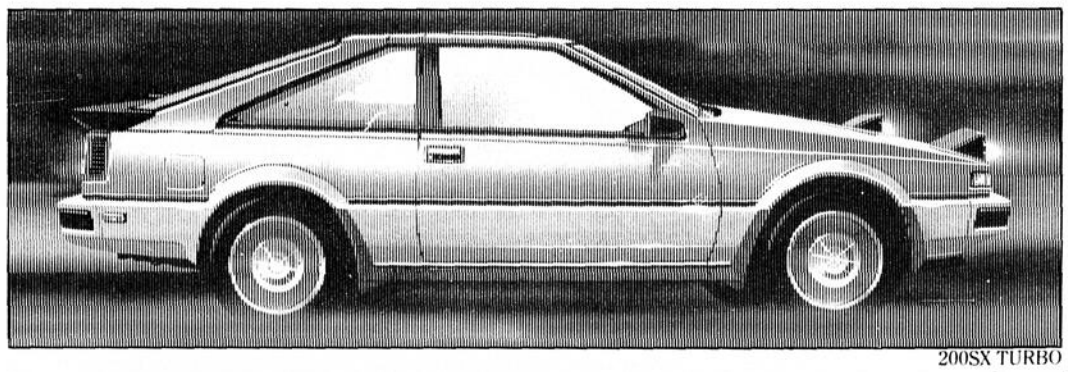


PULSAR NX

Un puissant SX-Appeal!

Les amateurs de voitures sport sont impressionnés par la Nissan 200SX coach ou à hayon: intérieur avant-gardiste, puissant moteur à injection de carburant, tenue de route exceptionnelle. Sans parler de la version Turbo. Mais ce qui impressionne encore plus, le prix: à partir de 12 396 $.*

NISSAN 200SX

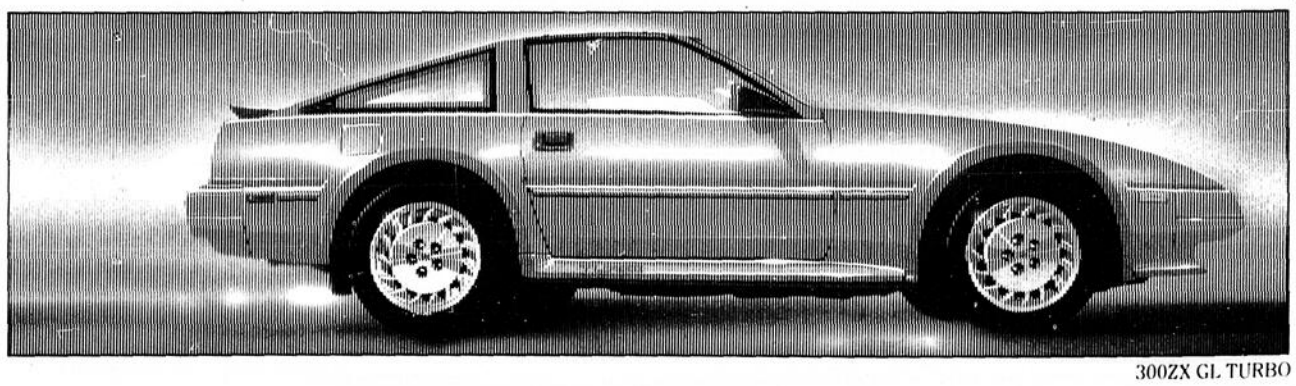


200SX TURBO

Chef-d'oeuvre.

Profil surbaissé. Lignes dynamiques. Allure virile. Intérieur luxueux. La 300ZX 1986. Un chef-d'oeuvre parmi les bolides de la route. Son moteur V6 hautes performances (3 litres, 5 rapports) est à l'avenant. Et quand vous y ajoutez la turbocompression (en option), alors, là c'est spectaculaire! À partir de 17 845 $.*

NISSAN 300ZX



300ZX GL TURBO

FAITES DU SPORT!

* Achat ou location, les prix mentionnés sont ceux des modèles de base, soit les prix qui ont été suggérés par le fabricant en date du vingt-six septembre 1985. Ces prix ne comprennent pas les frais de transport, les frais de livraison, l'immatriculation ou les taxes. Le concessionnaire peut demander un prix inférieur. Certains des équipements représentés ou décrits sont optionnels moyennant supplément.

Programme sécuritaire prolongé Pour ajouter à votre tranquillité d'esprit, adhérez au "Programme sécuritaire prolongé" de Nissan au moment d'acheter votre nouvelle voiture Nissan.

NISSAN

Multimodal s'attaque à la promotion des aliments sains pp. 24-25 Alain Clément



Ottawa surprend le monde fiscal en révoquant une décision anticipée p. 31

Communication et confiance sont mieux que convention et décret en relations de travail p. 32

CANQUOTE division de DATALINE inc
DONNÉES AMÉLIORÉES DES
OPTIONS AMÉRICAINES
S.V.P. contacter Canquote
(514)-871-1011

L'entreprise prévoit atteindre le cap du 1 M$ de chiffre d'affaires

La baisse du dollar canadien a aidé Technipro Aviation

Technipro Aviation., une petite entreprise spécialisée dans la peinture, la rénovation intérieure et la modification d'avions, prévoit atteindre cette année le plateau magique de 1 M$ de chiffre d'affaires et estime pouvoir tripler ce montant au cours du prochain exercice financier. De plus, la compagnie prépare actuellement une soumission pour un contrat de 175 M$ afin de remettre à neuf 211 avions **Hercules** de l'armée américaine sur une période de cinq ans.

La compagnie existe depuis plus de 10 ans, mais c'est seulement au cours des deux dernières années qu'elle a pris un essort impressionnant. "La valeur dépréciée du dollar canadien alliée à un service très rapide nous a permis d'obtenir beaucoup de contrats venant des États-Unis", déclare M. **Gaétan Bélanger**, président et unique propriétaire de Technipro.

Située dans un hangar à proximité de l'aéroport de St-Hubert, l'entreprise embauchant près de 30 employés fonctionne 24 heures par jour, sept jours par semaine. De plus, la firme possède une équipe volante qui peut se rendre dans les ateliers des transporteurs pour effectuer le travail. "Il faut comprendre que plus un avion est gros, plus il est dispendieux de le garder au sol ou de le déplacer d'un endroit à l'autre, dit M. Bélanger.

Au départ, la compagnie se spécialisait dans la reconstruction d'avions. On achetait des avions usagés ou endommagés et on les rebâtissait. Le prix exigé alors pour faire le travail étant souvent exhorbitant, les compagnies d'assurances préféraient souvent payer la valeur dépréciée de l'avion plutôt que de le faire réparer. On abandonna donc ce marché pour se spécialiser strictement dans la peinture d'avion. Dans ce domaine, la compagnie offre d'ailleurs aux transporteurs les services d'un dessinateur-graphiste spécialisé. Technipro s'est ensuite lancée dans la réfection et la rénovation d'intérieurs d'avion.

Associations en vue

M. Bélanger prévoit s'associer avec d'autres partenaires dans le courant de l'année dans le but d'investir en outillage afin d'accélérer le service et de mécaniser certaines activités. De plus, l'entreprise désire se lancer dans la fabrication d'un "kit" d'intérieur d'avion similaire à ceux que l'on retrouve dans les gros appareils mais fait pour les avions transportant entre 50 et 60 passagers.

La compagnie ayant toujours été considérée comme une entreprise de services, elle n'a jamais pu avoir accès aux différentes subventions réservées aux entreprises manufacturières, affirme M. Bélanger. "Donc, en introduisant une opération manufacturière, nous espérons nous ouvrir les portes à plusieurs types de subventions en plus de diversifier nos opérations."

Technipro se spécialise dans des avions de lignes de types **Boeing 737** et **DC-9** et dans ceux, plus petits, transportant entre 18 et 50 passagers. La compagnie obtient également des contrats pour des appareils plus petits mais, question de rentabilité, on souhaite de plus en plus s'orienter vers de plus gros avions. On négocie actuellement un contrat pour faire la peinture d'un **Boeing 747** dans les installations actuelles de l'entreprise.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Gaétan Bélanger est déçu que Canadair n'ait pas laissé Technipro Aviation soumissionner pour l'obtention du contrat de peinture d'appareils de type CL-215. M. Bélanger espère maintenant obtenir le contrat pour deux avions achetés par le gouvernement du Québec.

TECHNIPRO AVIATION INC.

Type d'entreprise:	Peinture, rénovation intérieure et modification d'avions
Localisation:	St-Hubert, près de Montréal
Nombre d'employés:	30
Chiffre d'affaires prévu en 1985:	1 M$
Propriétaire:	Gaétan Bélanger

Les clients canadiens les plus importants de Technipro sont des compagnies telles que **Quebecair, CAE Electronics, Okanagan Helicopter, Bradley First Air,** etc. L'entreprise travaille également de concert avec la compagnie **Services Quebecair** pour obtenir des contrats outremer. Cette firme, affiliée au transporteur du même nom, a pour mission d'obtenir des contrats étrangers pour les faire exécuter par des entreprises québécoises.

M. Bélanger mentionne qu'il aimerait également pouvoir effectuer certains travaux pour le compte de **Canadair**. Les premiers contacts avec cette compagnie de la Couronne lui ont cependant laissé un goût amer. "Nous étions intéressés à faire la peinture d'une partie de leurs appareils **CL-215** et nous avons tenté de soumissionner", mentionne l'entrepreneur. Prétextant l'inexpérience de Technipro au niveau des avions CL-215, Canadair ne permit pas à la compagnie de soumissionner et octroya le contrat sans avertissement et sans soumissions à une entreprise ontarienne, affirme M. Bélanger.

Technipro souhaite également pouvoir percer le marché des avions neufs, car actuellement elle n'a obtenu des contrats que pour des appareils usagés. Pour ce faire, M. Bélanger se rendra à la fin de septembre en Louisiane au congrès de la "National Business Aircraft Association". L'an prochain, la compagnie envisage d'exposer lors de cet événement. Le président entend également se rendre au "Paris Air Show" qui est un événement d'envergure dans le milieu de l'aviation.

À cause de la législation américaine sur le travail, la compagnie ne peut envoyer ses équipes volantes aux États-Unis. On projette donc d'établir un atelier aux États-Unis et plus particulièrement en Ohio. "Le seul fait de soumissionner pour le contrat de 175 M$ de l'armée américaine nous apportera beaucoup de reconnaissance aux États-Unis et éventuellement plusieurs contrats", estime M. Bélanger.

Les compétiteurs les plus importants de l'entreprise se retrouvent en Floride. Au Québec, il n'y a pas vraiment de compétiteurs majeurs faisant exactement le même genre de travail, déclare l'homme d'affaires. Une compagnie comme **Innotech Aviation** par exemple, se spécialise principalement dans la fabrication d'intérieurs d'avions neufs. "Quand cette compagnie manque de contrats, elle devient alors un concurrent. Cependant, à cause de frais fixes très élevés, cela devient difficile pour elle de concurrencer nos prix", dit M. Bélanger.

Déréglementation

Celui-ci affirme également que la déréglementation dans l'industrie fait qu'il y a plus de petits transporteurs qui recherchent de plus gros avions. Donc, il y a plus d'appareils qui changent de main et à chaque fois qu'un avion change de compagnie, il faut qu'il soit repeint aux couleurs de la compagnie acheteuse.

En termes de rentabilité, l'entreprise s'approche de la norme reconnue de l'industrie, soit des profits nets égaux à 30 % des ventes, affirme le président.

M. Bélanger désire conserver le contrôle de son entreprise et n'envisage pas de recourir à une émission publique d'actions.

LOUIS LACASSE
(Collaboration spéciale)

EN 1985, GAINS EN CAPITAL NON IMPOSABLES DE

Saviez-vous qu'en 1985... vous pouvez réaliser des gains en capital de 20 000 $ complètement libres d'impôt, tant au provincial qu'au fédéral ?
Il se pourrait qu'il soit très avantageux pour vous de profiter de ces exemptions.
Consultez-nous pour obtenir plus de renseignements.
Montréal (P.V.M.) 397-2000, (Sun Life) 397-2111, Québec 522-1591, Trois-Rivières 379-3600

RICHARDSON GREENSHIELDS DU CANADA LIMITÉE

20 000$

AU PROVINCIAL ET AU FÉDÉRAL

60 GROS MERCIS

Un gros merci à vous tous, cadres délégués, qui contribuez généreusement en temps et en efforts au succès de notre campagne de souscription annuelle. Merci aussi à tous les organismes et entreprises qui ont bien voulu nous prêter de leur personnel.



1. **BEAUDOIN, Richard, Caporal**
Gendarmerie Royale du Canada
2. **BERNIER, Jean**
Compagnie Trust Royal
3. **BLAIN, Pierre**
Société de Transport de la Communauté Urbaine de Montréal
4. **BLANCHETTE, Caroline**
Banque de Nouvelle-Écosse
5. **BOILEAU, Herman**
Produits Pétro-Canada Inc.
6. **BOILY, Laval**
Banque Nationale du Canada
7. **BOURGEOIS, Georges**
Université de Montréal
8. **BOURQUE, A. Sam**
Banque Royale du Canada
9. **BOURRET, Jean-Louis**
Ministère de la Santé et des Services Sociaux
10. **BRAY, Gaétan**
Compagnie Pétrolière Impériale Ltée
11. **CAMPBELL, George L.**
Sun Life du Canada
12. **CARRIÈRE, Pierre**
Bell Canada
13. **DESILETS, Roger**
Banque Nationale du Canada
14. **DESSAULLES, Jean**
Gulf Canada Ltée
15. **DUPONT, Anne-Marie**
Commission des Écoles Catholiques de Montréal
16. **DUROCHER, Lionel**
Ministère du Tourisme
17. **ECONOMIDES, John N.**
Imasco Limited
18. **FAVREAU, Christiane**
Revenu Canada – Impôt
19. **FINN, Terence E.**
Shell Canada Ltée
20. **FOURNIER, Suzette**
Consolidated-Bathurst Inc.
21. **GIBAULT, A.R.**
Imperial Tobacco Limited – Imasco
22. **GOULET, J.E.**
Transports Canada
23. **GRACE, Mimi**
Société Canadienne de la Croix-Rouge
24. **LALONDE, Claude**
Ville de Montréal
25. **LANCTÔT, François**
Téléglobe Canada
26. **LANGEVIN, Robert**
Idomo International Inc.
27. **LANGLOIS, Bernard**
Canadair Ltée
28. **LAURIN, Diane**
Banque Canadienne Impériale de Commerce
29. **LAUZON, J. Raymond**
Hydro-Québec
30. **LEGAULT, Gaétan**
Hydro-Québec
31. **LETENDRE, Jean**
Texaco Canada Inc.
32. **LIMOGES, Roland**
Canadien National
33. **LOISELLE, Jean**
Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal
34. **LOISELLE, Yvette**
Celanese Canada Inc.
35. **MADORÉ, Guy**
Banque Fédérale de Développement
36. **MARTIN, John N.**
Montréal Trust
37. **MATTE, Roger**
Emploi & Immigration Canada
38. **MORIN, Michel**
Zellers Inc.
39. **NORMANDEAU, Rolland**
Rolland Inc.
40. **OUELLETTE, Roland**
Joseph E. Seagram & Fils Ltée
41. **PENFOLD, Lew C.**
Northern Telecom Canada Ltée
42. **PITRE, Cindy**
Air Liquide Canada Ltée
43. **PRIMEAU, Marcel**
Banque Toronto-Dominion
44. **RANGER, Paul, Lieut. col.**
Ministère de la Défense Nationale
45. **REGENSTREIF, Zeev**
Steinberg Inc.
46. **RICHARD, Charles I.**
Westinghouse Canada Ltée
47. **ROY, Gaston**
Dominion Textile Inc.
48. **SÉGUIN, Pierre**
Fédération des Caisses Populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest du Québec
49. **SENNEVILLE, Claude**
Le Groupe SNC
50. **SHEPHERD, R.D.**
Suncor Inc.
51. **STENSON, H. Ross**
Domtar Inc.
52. **ST-ANDRÉ, Maurice**
Mines Noranda Ltée
53. **ST-CHARLES, Tina**
Banque Royale du Canada
54. **TARTE, Pierre-Paul**
Banque de Montréal
55. **TRUDEAU, Cécile**
Lavalin Inc.
56. **TURP, George R.**
Canron Inc.
57. **VALIQUETTE, RICHARD**
IBM Canada Ltée
58. **VERMEYLEN, John**
Pratt & Whitney Canada Ltée
59. **VILLEMAIRE, Paul-Émile**
Northern Telecom Canada Ltée
60. **WOOD, Gordon**
Groupe CSL Inc.

Photos: Studio Paul Labelle Enr.

Nous remercions les commanditaires suivants qui ont aussi contribué à l'opération cadres délégués: AVIS Autos à louer • Banque Royale • Brasserie O'Keefe Ltée • C. Lamond & Fils • Canadien National • Chrysler Canada Ltée • Ciment Saint-Laurent Inc. • Culinar Inc. • Distilleries Corby Ltée • Gaz Métropolitain • Hôtel Le Château de l'Aéroport • IBM Canada Ltée • J. Pascal Inc. • John Lewis Industries • Nabisco Brands Ltée • Les Sucres Redpath Ltée • Xérox Canada Inc.

LA MISÈRE, LA SOUFFRANCE, LA SOLITUDE, LE DÉSESPOIR...
ON NE DOIT PLUS VOIR CELA DANS LE GRAND MONTRÉAL.

Centraide

493, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H3A 1B6 Tél.: 288-1261

Mediacom remporte un prix d'affichage de l'ACAE

Medicom inc., de Montréal, vient de se mériter un prix pour le "meilleur marché de modules d'affichage" 1985, décerné annuellement par l'**Association canadienne de l'affichage extérieur** (ACAE).

Le prix du meilleur marché est décerné à une maison d'affichage en reconnaissance de l'excellence de sa performance touchant l'entretien, l'amélioration et l'expansion physique des structures sur lesquelles on placarde les affiches extérieures.

La remise de ce prix s'est déroulée durant l'assemblée annuelle de l'ACAE tenue près de Toronto le 6 octobre dernier. Par ailleurs, lors de cette assemblée, M. **Morris Proskow,** président de **Hook Outdoor Advertising** de Calgary, a été élu président de l'ACAE.

Les autres membres du conseil d'administration élus au cours de l'assemblée sont les suivants: M. **Ray Cauchon** à titre de 1er vice-président, M. **Tom Saso** à titre de 2e vice-président et M. **Roy Hutchinson** à titre de trésorier.

Les directeurs élus sont M. **James Bell, Doug Eddy, Bob Murray, David Boone**, M. **Brian McLean** et **Ron Vandenberg.**

L'ACAE est un organisme national qui regroupe 37 compagnies canadiennes oeuvrant dans le domaine de l'affichage extérieur. Ces compagnies, dont le chiffre d'affaires global atteint 75 M$ annuellement, exploitent 18 000 panneaux-réclames, super-panneaux, lumibus et autres produits d'affichage extérieur.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

SOCIETE DE CONSEILS
EN MARQUES DE COMMERCE
PHILIPPE DUSSAULT inc.

278 ouest, rue Sherbrooke
Montréal Canada
H2X 1X9 Tél.: (514) 845-6189

PEPIN, LÉTOURNEAU & ASSOCIÉS



ME JACQUES MOCHON
associé

L'étude légale PEPIN, LÉTOURNEAU & ASSOCIÉS souhaite la bienvenue à un nouvel associé, Me JACQUES MOCHON. Admis au Barreau en 1966, Me MOCHON a depuis exercé sa profession d'avocat en pratique privée.

Me MOCHON est bien connu pour son implication professionnelle et sociale dans différents milieux dont ceux des affaires sociales et éducatives, des clubs de services ainsi que des milieux commerciaux et financiers. Il a ainsi acquis une vaste expérience en droit commercial, corporatif, contractuel ainsi qu'immobilier, secteurs dans lesquels il continuera de pratiquer.

SI VOUS COMPTEZ UNIQUEMENT SUR LES GOUVERNEMENTS POUR ASSURER VOTRE SÉCURITÉ FINANCIÈRE,

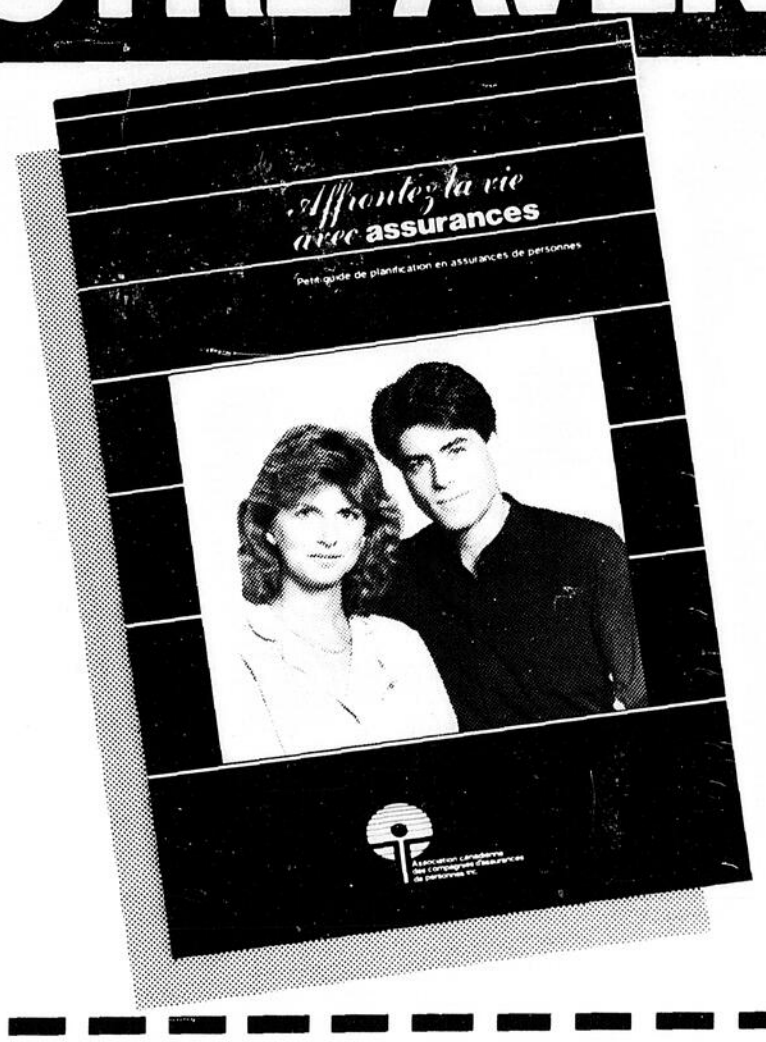
VOUS JOUEZ AVEC VOTRE AVENIR

Nous ne voulons pas sous-estimer l'importance des programmes sociaux des gouvernements. Toutefois, vous êtes-vous déjà demandé à quel point ces régimes assuraient votre revenu et protégeaient votre famille en cas de décès prématuré, d'invalidité, de maladie grave ou au moment de la retraite ?

Comme pour la plupart des Canadiens, il vous faut probablement un programme d'assurances réellement efficace, conçu pour vous permettre d'affronter la vie en toute confiance.

La vocation première des compagnies d'assurances de personnes est d'assurer la sécurité financière des personnes et de leur famille. À cette fin, elles vous offrent un éventail complet de services individuels et collectifs. Tous ces programmes sont remarquablement dynamiques et adaptés aux exigences actuelles. Ils comprennent notamment :

■ assurance-vie ■ assurance-accident et maladie ■ rente d'invalidité ■ assurance dentaire ■ régime de retraite ■ REER, etc.



Votre assureur-vie est là pour vous aider à analyser vos besoins en matière de sécurité du revenu et de protection de la famille. Demandez-lui d'analyser avec vous les assurances individuelles et collectives qui vous protegent. Tout en tenant compte des regimes d'État, il vous recommandera un programme de planification financiere qui vous permettra de faire face à toutes les situations.

Il pourra également vous remettre la brochure « *Affrontez la vie avec* **assurances** ». Publié par l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, ce guide vous donne des conseils precieux sur la façon de planifier votre avenir et vous explique les services que proposent les compagnies d'assurances de personnes.

Vous pouvez aussi completer et poster le coupon ci-dessous. Nous vous enverrons ce guide gratuitement !

Faites-moi parvenir sans frais le guide « *Affrontez la vie avec* **assurances** »

Nom _____

Adresse _____

_____

Postez ce coupon à :
Le Centre d'Information
Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.
1001, boul. de Maisonneuve ouest, Bureau 1230
Montréal (Québec) H3A 3C8
Tél.: 1-800-361-8070

Nous assurons votre sécurité

Le consommateur a changé son style et ses habitudes de vie

Multimodal propose une nouvelle approche:

Le **Centre de nutrition Multimodal,** de Montréal, a bâti sa renommée sur la promotion des aliments sains. Les compagnies alimentaires qui font affaires avec elle sont, en général, soucieuses de présenter au consommateur une nouvelle approche de leur produit, basée sur ses qualités nutritives ou diététiques autant que sur son prix ou sur son goût.

Multimodal est spécialisée dans la promotion de produits alimentaires dans les magasins et les salons commerciaux. Bien entendu, lorsqu'on parle de promotion en magasins, on parle aussi de dégustations aux consommateurs.

"Le rôle de Multimodal ne se limite pas à installer en magasin une personne qui ne connaît rien au produit. Au contraire, nous avons souvent recours à des animatrices et des diététistes, de façon à bien informer le consommateur et à le rendre plus sensible au produit. Par exemple, une diététiste peut non seulement répondre à toutes les questions sur la valeur nutritive du produit, mais son éthique professionnelle lui interdit d'endosser un mauvais produit, ce qui rend ce dernier plus crédible aux yeux du consommateur", a expliqué aux AFFAIRES M. **Alain Clément,** président de Multimodal.

Positionner le produit

"Nous offrons au client non seulement de vendre son produit en magasin, mais aussi de le positionner dans l'esprit du consommateur. Ainsi, il ne s'agit pas seulement de faire goûter le produit, mais bien d'expliquer au consommateur pourquoi il est meilleur que les autres", explique Alain Clément.

Pour chaque client, Multimodal développe une approche particulière et va même jusqu'à proposer un concept de kiosque adapté aux besoins d'un salon commercial, par exemple.

Dans le cadre du récent **Salon de l'agriculture,** par exemple, Multimodal s'est occupé de concevoir une thématique pour cinq kiosques différents, en plus de voir à leur animation. Pour les pâtes **Catelli** et **Steinberg,** il s'agissait de concepts d'animation avec des chefs cuisiniers qui faisaient des démonstrations de recettes "santé".

Un autre kiosque présentant le nouveau produit "**Fibre Trim**" mettait en valeur non seulement le contrôle du poids, mais aussi une meilleure qualité de vie. Enfin, Multimodal s'est aussi chargée des kiosques de la promotion du porc et des "Pains du monde".

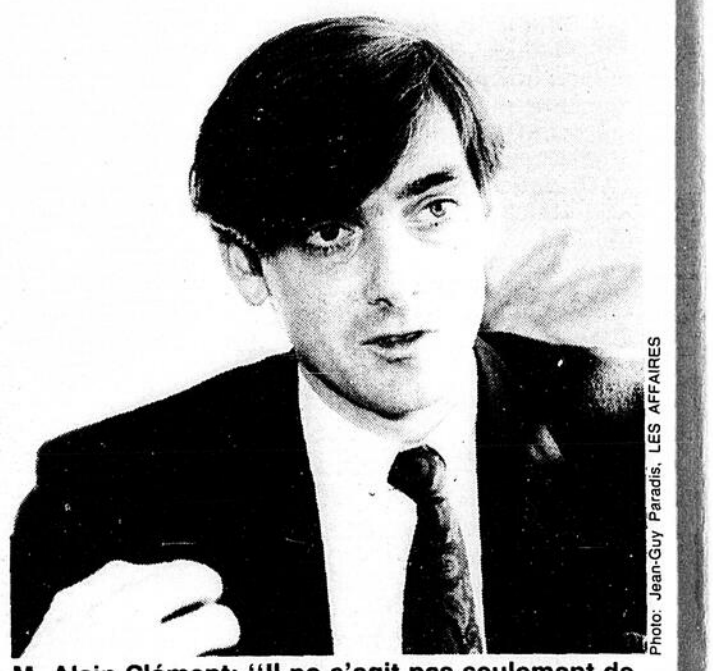


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Alain Clément: "Il ne s'agit pas seulement de faire goûter le produit, mais bien d'expliquer au consommateur pourquoi il est meilleur que les autres."

Jumeler d'autres produits

Pour d'autres clients, tel **Bexel Flamingo** et son nouveau produit **Dind'Or,** Multimodal a conçu une promotion conjuguée à deux autres produits "complémentaires". Ainsi, les sauces **St-Hubert BBQ** et les vins de la **Société des alcools du Québec** se sont retrouvés conjugués dans une recette et des dégustations de Dind'Or présentées dans plus de 32 épiceries.

Pour ces trois clients, l'avantage fut de partager les frais de représentation en magasins. "Une entreprise qui dispose au départ d'un budget pour 100 magasins peut ainsi doubler ce chiffre avec le même budget", précise Alain Clément.

Dans ce cas précis de trois produits présentés en même temps, Multimodal a axé sa promotion sur l'aspect de la "cuisine rapide" et l'utilisation d'ingrédients sains.

La plupart du temps, Multimodal développe un thème et sollicite ensuite le client. C'est en surveillant de très près les nouveaux produits alimentaires mis sur le marché que Multimodal trouve ses idées.

"Dans le cas de Steinberg, par exemple, c'était la première fois qu'on utilisait un cuisinier en magasin. Pour Dind'Or, un produit dispendieux, il était primordial que le consommateur puisse goûter avant d'acheter. En lui montrant le produit à son meilleur, on peut en même temps lui prouver qu'il s'agit d'un plat tout aussi économique qu'un autre", d'ajouter Alain Clément.

D'autres clients, tels **Weston** pour son nouveau pain blanc **Nutrifibre** et **Agropur** pour son brevage nutritif **Rivella,** ont aussi fait appel à Multimodal pour représenter leurs produits. Dans les deux cas, on a encore une fois insisté sur la valeur nutritive de ces deux produits. En une fin de semaine, dans un seul magasin, plus de 1 300 pains Nutrifibre se sont vendus.

Un service complet

Tout en reconnaissant que ses services sont offerts à un prix légèrement supérieur à ceux de ses concurrents, Multimodal justifie cette différence par la satisfaction de ses clients. Selon M. Clément, Multimodal affirme être l'une des rares entreprises du genre à disposer des

→

Un bel exemple d'entrepreneurship

Alain Clément a fondé **Multimodal** il y a cinq ans, en association avec **Francine Simard,** diététiste, et **Manon Gut,** administrateur. Lui-même n'a que 33 ans et possède une formation en psychologie et en marketing.

Au début, l'entreprise offrait essentiellement des cours sur la cuisine santé et minceur. Après un an, plus de 1 500 personnes avaient suivi les cours de Multimodal, mais les actionnaires eurent tôt fait de constater l'étroitesse de ce marché. Ils se tournèrent donc vers les entreprises alimentaires pour leur proposer d'associer leurs produits à un nouveau concept de promotion.

Il s'agissait d'un livre de recettes "Les nouveaux lunchs" où l'on indiquait le nom de produits alimentaires à utiliser dans la confection de boîtes à lunch de type "santé". "C'était la première fois qu'on éditait un livre avec le support de plusieurs commanditaires du secteur de l'alimentation. On ne leur proposait pas seulement de vendre un produit, mais tout un concept de bonne alimentation", de préciser Alain Clément.

Un deuxième livre les fit connaître encore davantage. Il s'agit du livre de recettes "Initiation à la cuisine minceur", écrit par Francine Simard. C'est à cette époque, il y a environ deux ans, que Multimodal débuta ses activités de promotion en magasins.

Nous finançons BFD

Nous croyons que la multiplication et la prospérité des entreprises sont essentielles au développement de notre société tout entière.

C'est la raison d'être de la BFD.

Besoin de financement?

- Augmentation du fonds de roulement?
- Refinancement?
- Expansion?
- Achat de terrain?
- Construction de bâtisse?
- Renouvellement d'équipement?
- Réparations majeures?
- Recherche et développement?
- Acquisition d'une entreprise?

Toute entreprise, si jeune soit-elle ou même établie solidement, peut avoir besoin d'un coup de pouce. La BFD le sait et se dit prête à intervenir. Comment?

Nous analysons votre projet (viabilité, risques, garanties, rentabilité, etc.) et ensuite nous pouvons vous aider avec des prêts à terme souples et conçus spécialement pour vous. Les prêts à terme de la BFD ne s'arrêtent pas aux taux d'intérêt. Voyez:

- Prêts à terme jusqu'à 20 ans
- Vous avez le choix:
  - — taux flottant
  - — taux fixe pour des périodes variables
  - — combinaison de taux flottant et fixe
- Un prêt à taux flottant peut être converti à taux fixe (au gré de l'emprunteur moyennant des frais minimes).
- Modalités de remboursement variées et flexibles établies selon la capacité de paiement de l'entreprise:
  - — versements mensuels
  - — versements saisonniers.

En vous adressant à nous pour du financement, vous pouvez être assuré d'obtenir des conditions avantageuses, souples, et susceptibles de sauvegarder votre marge de manoeuvre nécessaire à la croissance de votre entreprise.

Appelez-nous aujourd'hui. Sans frais.
1-800-361-2126
en C.B. 112-8000-361-2126

The Bank offers its services in both official languages.

ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE

Banque fédérale de développement
Federal Business Development Bank

Canada

la promotion des aliments sains



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Lors de la visite des AFFAIRES, une quinzaine de personnes étaient en cours de formation sur l'un des produits pris en charge par Multimodal.

services d'une cinquantaine de spécialistes: animatrices, diététistes, spécialistes en nutrition et chefs cuisiniers. Une trentaine de personnes sont aussi employées pour les démonstrations en magasins.

M. Clément dit s'assurer d'informer ses employés sur le produit qu'ils doivent représenter. Des cours de formation sur les produits pris en charge par Multimodal sont entre autres organisés.

Comme chacune des personnes responsables en magasins doit remplir une fiche d'évaluation sur l'accueil du produit par le consommateur, le client peut disposer d'un rapport complet à la fin de l'opération. Il est donc à même de savoir combien de dégustations ont été effectuées dans chacun des magasins, combien de ventes se sont faites, le degré d'appréciation des consommateurs et ainsi de suite.

Les autres services

Outre la promotion en magasin, Multimodal offre également des services de relations publiques et de relations publiques et de production de dépliants pour les compagnies alimentaires.

Multimodal travaille aussi avec les restaurants dans le but de les aider à modifier leur menu afin d'offrir davantage de menus "santé". Certaines entreprises soucieuses du bien-être de leurs employés ont également sollicité Multimodal afin d'avoir des conseils sur les menus proposés.

LUCIE PICHÉ

Avis de dividende

Le 23 octobre 1985 le conseil d'administration d'Entreprises Bell Canada Inc. a déclaré le dividende trimestriel suivant:

- payable le 2 janvier 1986 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 2 décembre 1985:

dividende No 11 de quarante-cinq cents (45¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif de 1,80$, rachetable, convertible, donnant droit de vote, série I.

Guy Houle
Vice-président
et secrétaire de la société

Entreprises Bell Canada Inc



Raymond Bourgeois

Tél. bur.: (514) 327-2755
Télex: 055-60670

Producteur
Professionnel
Indépendant

Raymond Bourgeois & Ass. Inc.
Courtage LaNaudière Enr.

LE GROUPE RAYMOND BOURGEOIS ET ASSOCIÉS INC., est un groupe d'assureurs spécialistes formé dans le but d'offrir à leur clientèle composée de fiscalistes et de courtiers d'assurance, tous les services reliés au courtage d'assurance.

6770 est Jarry, bureau B250 St-Léonard, Québec, H1P 1W4

ATTENTION - INVESTISSEURS

PRICE WATERHOUSE LIMITÉE ès qualité de mandataire est à la recherche d'un ou plusieurs investisseurs pour l'achat des actifs immobiliers de **«Le Club de Racquetball de Laval Inc.»** sis au 3285 boulevard St-Martin est, Laval (Québec).

DESCRIPTION SOMMAIRE DE L'ACTIF

Club de racquetball comprenant 12 courts, un bar-salon d'une capacité d'accueil de 65 places, avec cuisine, y inclus le mobilier et les équipements, bain tourbillon, stationnement (±) 60 espaces, superficie du terrain 43,700 pi. car., superficie hors terre de la bâtisse, 13,700 pi. car.

Valeur au coût de l'actif au 31 août 1985 **$ 948,000**

Les offres scellées et accompagnées d'un chèque visé de 5% devront parvenir au bureau du mandataire avant 11h00 le 15 novembre 1985 et porter au recto de l'enveloppe la mention lisiblement écrite **«OFFRE - LE CLUB DE RACQUETBALL DE LAVAL INC.»**.

Les investisseurs intéressés peuvent obtenir toute information pertinente en s'adressant à monsieur **Yvon Saint-Laurent** (418) 529-9181 au bureau du mandataire.

Le détail des conditions et réserves se rapportant à la vente des biens pourra être obtenu au bureau du mandataire. Ces conditions et réserves font partie intégrante de l'appel d'offres et il est de la responsabilité du soumissionnaire d'en obtenir copie et d'en prendre connaissance.

PRICE WATERHOUSE LIMITÉE
Mandataire pour Société Nationale de Fiducie
2, Place Québec, suite 800
Québec (Québec)
G1R 2B5
(418) 529-9181



Comment Olympia est devenue

Surpris? Vous ne devriez pas.
Les gens d'affaire canadiens reconnaissent depuis longtemps la supériorité du design des machines à écrire électroniques Olympia.
Voilà pourquoi vous trouverez plus d'Olympia dans plus de bureaux que n'importe quelle autre machine.*
Olympia, c'est plus que le nec plus ultra.
Olympia est faite pour suivre l'évolution en matière de production de documents et d'efficacité dans un bureau.
Ainsi, le nouveau Supertype 240, ci-haut possède une interface d'ordinateur si on lui ajoute un accessoire très simple. De plus, sa banque de données et de mots est infinie et le Supertype 240 est offert avec un système de rangement facultatif.
C'est le point central d'un lieu de travail qui peut projeter votre entreprise dans la prochaine décennie.
Et, comme toutes les machines électroniques Olympia, celle-ci a été pensée pour procurer aisance et confort à son opérateur.
Un détaillant Olympia peut vous montrer toute la gamme des machines électroniques, avec accessoires en option, qui peuvent répondre aux besoins de votre entreprise... allant de la machine la plus simple à la machine la plus sophistiquée au monde.
Le même détaillant vous montrera également à quel point l'apprentissage des opérations est facile et rapide. Il vous dira que depuis 82 ans, Olympia construit ses machines avec toute la précision de la technologie allemande. Résultat: un produit remarquablement fiable. Il vous parlera également de l'excellence du service Olympia, une référence dans le domaine de l'industrie.
Pour en savoir davantage sur la façon dont Olympia est devenue #1, postez simplement le bon ci-dessous.
Nous nous attendons à ce que nos compétiteurs soient les premier à l'envoyer. Mais ils ne seront pas pour autant numéro 1 en matière de machines à écrire électroniques.

Je veux en savoir plus, #1.

NOM: _____

FONCTION: _____

COMPAGNIE: _____

ADRESSE: _____

_____

TÉLÉPHONE: _____

Postez à: Olympia Business Machines
58 Prince Andrew Place
Don Mills, Ontario M3C 3A2
ou composez sans frais: 1-800-361-0170

*Canadian Office Automation Research 1985 publié par Stanley L. Jacobs Research Inc.

OLYMPIA

le #1 des machines à écrire électroniques.

Mention d'excellence pour sa présidente Line Charpentier

CLIC a développé un concept unique d'enseignement de la langue seconde

C'est en développant une méthode d'enseignement tout à fait exceptionnelle que le **Centre des langues internationnales Charpentier "CLIC"**, de Sherbrooke, a réussi à s'implanter dans cinq villes québécoises en l'espace de cinq ans et a afficher une croissance moyenne de ses ventes de 25 % par année. Le Centre devrait réaliser un chiffre d'affaires d'un million de dollars en 1986.

C'est aussi à cause de la saine gestion mise en application au sein de son entreprise que la présidente de CLIC, Mme **Line Charpentier**, a mérité une mention d'excellence au concours de **la femme d'affaires de l'année** du **Salon de la PME.**

Comme son nom l'indique, CLIC est spécialisé dans l'enseignement des langues secondes. CLIC propose une formule de cours individuels faits sur mesure et axés sur la conversation la structure verbale. Cette formule comporte un taux d'échecs quasi inexistant, a expliqué aux affaires Mme Line Charpentier

Une technique née d'un besoin

Line Charpentier a fondé CLIC en 1978 aprè avoir oeuvré pendant plusieurs années comme conseillère en enseignement des langues auprès de différentes commissions scolaires. Sa mission était alors de développer des programmes adaptés aux cas-problèmes.

"Ces cas-types ne présentaient cependant pas les mêmes particularités, ni les mêmes problèmes, car tous les élèves n'ont pas la même vitesse de compréhension ni le même degré de motivation. Des classes de 30 étudiants n'aidaient pas non plus à résoudre les problèmes et comportent souvent beaucoup plus de risques pour l'étudiant. La meilleure solution nous apparaissait encore celle de l'enseignement individualisé", a raconté, Mme Charpentier.

Un enseignement individualisé

"Nous commençons par établir le profil psychologique du candidat afin de déterminer son taux "d'exposure" à la langue seconde. Nous évaluons aussi l'ensemble de ses connaissances dans cette langue et, à partir de ce portrait, nous lui bâtissons un programme", explique Mme Charpentier.

Alors que pour tel élève, CLIC proposera des cours d'immersion totale (journées complète), tel autre pourra suivre une formule semi-intensive (cinq demi-journées) ou régulière (deux soirs par semaine).

Chaque programme est complété par des ateliers de discussion et de vidéo qui ont lieu en soirée, en dehors des heures de cours réguliers. Si l'un des participants a le malheur de laisser échapper un seul mot de français, il lui en coûtera 0,25 $ du mot. À cela s'ajoutent les ateliers de vidéo. Il s'agit ni plus ni moins de présenter aux étudiants des films très récents en version anglaise, par exemple.

La conversation

Quant aux cours de langue même, CLIC met l'emphase sur ce que Mme Charpentier appelle "l'apprentissage de la structure verbale" ou, en des termes simplifiés, la construction des phrases afin de pouvoir tenir une conversation.

"La structure verbale est vraiment la faiblesse des canadiens français. Nous travaillons donc beaucoup autour de cet apprentissage: où, quand, comment et pourquoi ce mot doit être placé à cet endroit plutôt qu'à un autre", explique Mme Charpentier.

Mme Charpentier affirme que son école est la seule capable d'enseigner les expressions courantes de la langue anglaise. "C'est toujours dans leurs expressions que les canadiens français sont les plus faibles au niveau des langues secondes, surtout en anglais", explique-t-elle.

Cette possibilité de pouvoir apprendre les expressions courantes utilisées dans les milieux d'affaires, par exemple, a attiré une nombreuse clientèle institutionnelle chez CLIC. En fait, la moitié des élèves formés par l'entreprise proviennent du secteur commercial et industriel. Parmi sa clientèle, on retrouve d'ailleurs des noms aussi prestigieux que ceux de **IBM, Alcan, Domtar, Dominion Textile, Quebecor** et **Litho-Prestige.**

Une nouvelle succursale de CLIC ouvrira sans doute dans la Beauce prochainement et peut-être une autre plus tard à Montréal. Mais Mme Charpentier ne désire pas s'installer dans une région où la concurrence est depuis longtemps installée. "Je veux être celle que tous veulent copier, et non le contraire", affirme-t-elle.

LUCIE PICHÉ

L'importance pour les femmes de ne pas se cantonner

"Il est important que les femmes comprennent qu'il ne faut pas se cantonner dans leur petite entreprise et d'avoir peur d'en sortir. Il faut évaluer les marchés potentiels ailleurs. C'est de cette façon seulement qu'elles pourront faire grossir leur entreprise et créer de nouveaux emplois. Alors que les hommes le font déjà sans trop se poser de questions, les femmes se laissent arrêter par des contraintes familiales", affirme **Line Charpentier,** présidente de **CLIC.**



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Line Charpentier

À 34 ans, Line Charpentier est une jeune femme d'affaires avertie et déterminée dont la plus grande fierté est sans doute celle d'avoir créé son propre emploi et celui des 50 employés qui travaillent pour elle.

Elle admet elle-même que sans ce "feu sacré" qui l'anime, jamais elle n'aurait trouvé l'énergie nécessaire pour mener de front toutes ses activités professionnelles et familiales. Car en plus de gérer son entreprise, Line Charpentier s'occupe seule de ses trois enfants. Comme elle le souligne elle-même, c'est la qualité du temps qu'elle leur consacre qui est important. Ce principe s'appliquant autant à ses employés qu'à ses enfants.

Elle ajoute cependant qu'il n'est nul besoin de se définir comme "femme d'affaires", car il s'agit alors d'un fardeau inutile à porter. "Il faut arrêter de penser en tant que femme d'affaires mais bien en tant qu'individu d'affaires. Les femmes ont déjà un avantage: Lorsqu'elles ont fait leurs preuves, elles se démarquent très facilement de l'ensemble des gens d'affaires, elles ressortent de la masse sans d'autres efforts que d'avoir démontré leur efficacité", explique Mme Charpentier.

C'est exactement ce qu'elle a fait.

150 000 femmes à des postes de direction au sein des PME

Les femmes sont devenues créatrices d'emplois

À cause de leur présence de plus en plus marquée aux postes de direction des petites entreprises, les femmes sont devenues au fil des ans, des créatrices d'emplois tout aussi importantes que les hommes.

Tel est, du moins, l'avis de M. **Pierre Clément,** porte-parole québécois de la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI),** à la suite d'un récent sondage mené auprès de ses membres. Ce sondage a révélé que plus de 150 000 femmes occupent actuellement des postes de direction au sein des entreprises québécoises. Pour l'ensemble du Canada, cette proportion serait de 750 000.

"Dans les années passées, face aux taux d'activité de la main-d'oeuvre et avec l'arrivée des femmes sur le marché du travail, le taux de chômage a augmenté. Aujourd'hui, avec les femmes qui créent autant d'emplois que les hommes, on devrait réussir à retrouver le taux d'activité des années 1960", a déclaré M. Clément aux AFFAIRES.

La FCEI est un organisme à but non lucratif qui regroupe 73 000 entreprises membres à travers le Canada, dont 16 000 au Québec. Le sondage dont il est ici question a été mené auprès de 20 200 entreprises au cours des six premiers mois de 1985.

Selon les données recueillies pour l'ensemble du Canada, plus de 42,6 % des femmes à l'emploi des organismes interrogés occupent des postes de direction; au Québec, la proportion est de 41,2 %.

Cette présence de plus en plus importante des femmes dans les petites entreprises est due à leur formation plus poussée et à leur mentalité plus ouverte, ce qui permet aux femmes d'entrer dans le monde des affaires, surtout à l'intérieur de petites entreprises, libérées des préjugés qui les touchaient auparavant", ajoute M. Clément.

L'enquête a aussi révélé que les femmes cadres sont plus présentes dans les plus petites et dans les plus grandes entreprises. Ainsi, dans la catégorie des entreprises comptant de un à cinq employés, 62,5 % des femmes occupent des postes de direction. Au sein des entreprises de taille moyenne, qui ont plus de 100 employés, cette proportion de femmes superviseurs ou directeurs est de 52,2 %.

Au Salon de la PME

Suzanne Leclair élue "Femmes d'affaires de l'année"

Mme **Suzanne Leclair,** présidente-directrice générale des **Fourgons Transit Inc.,** de Ville Laval, a remporté le prix de "La femme d'affaires de l'année" décerné dans le cadre du récent **Salon de la PME.**

Organisé par l'**Association des femmes d'affaires du Québec,** ce concours visait à souligner les qualités de saine gestion des femmes propriétaires et dirigeantes d'entreprises. Les critères de sélection portaient sur la rentabilité de l'entreprise, la gestion des ressources humaines et la santé financière à long terme.

Outre Mme Leclair à qui on a remis le prix de 5 000 $ commandité par la **Banque Nationale,** trois autres finalistes ont obtenu des mentions d'excellence. Il s'agit de Mme **Line Charpentier,** p.d.g. du **Centre de langues internationales Charpentier "CLIC",** de Sherbrooke, dans la catégorie "entreprises de services", de Mme **Gisèle Carrier,** propriétaire de la **Boutique de vêtements G. Carrier** de Vallée Jonction, Beauce dans la catégorie "commerce de détail" et de Mme **Pearl Dolgin,** p.d.g. de **Clôtures à neige Sherbrooke Ltée,** de Sherbrooke dans la catégorie "entreprises manufacturières".

Le jury était composé de Mesdames **Guylaine Saucier,** p.d.g. des **Produits Forestiers Saucier Ltée.** de Comtois, **Claire Léger,** v.p. des **Rôtisseries St-Hubert,** de Montréal, **Mariette Clermont,** présidente de Mariette Clermont inc. de Montréal ainsi que des représentants de l' **Association des Manufacturiers Canadiens,** du **Conseil Québécois du Commerce de Détail** et du **ministère québécois de l'Industrie et du Commerce.** Le concours était présidé par des professeurs du **département des sciences de la gestion** de l'**Université du Québec à Montréal.**

Une loi spéciale sauve le complexe Place Simpsons

Québec entend adopter une loi pour protéger les acheteurs d'abris fiscaux

La loi privée qui a mis fin **aux déboires du complexe immobilier Place Simpson,** à Montréal, illustre les principes de la future loi que le gouvernement du Québec prépare présentement pour protéger les acheteurs d'immeubles ou d'appartements qui offrent un abri fiscal.

C'est ce qu'a affirmé aux AFFAIRES M. **Jean H. Gagnon,** de l'étude **Gagnon Lacoste,** qui était l'avocat des investisseurs dans ce dossier.

Dans le cas de Place Simpson, l'Assemblée nationale a adopté en décembre 1984 un projet de loi privé (233) afin de contourner le moratoire interdisant la conversion d'un immeuble locatif en copropriété. "C'était la seule façon d'éviter la faillite de plusieurs millions de dollars de Place Simpson", a indiqué M. Gagnon.

Le gouvernement a clairement indiqué que c'était la dernière fois qu'il adoptait une loi privée dans un cas semblable, mais M. Gagnon prévoit que quatre articles de ce projet de loi privé serviront prochainement à l'élaboration d'une loi visant à protéger les acheteurs d'abris fiscaux immobiliers.

Construite en 1975, Place Simpson, qui est située aux 3470 et 3480 de la rue Simpson, à l'est de Côte-des-Neiges et au sud de l'avenue Docteur Penfield, a été vendue en 1981 pour 8,1 M$ au **Groupe Maheu,** qui l'a alors transformée en abris fiscaux.

À cause du moratoire qui interdit la conversion des immeubles locatifs, Maheu a établi un système très complexe d'usufruit (droit de jouir d'une chose appartenant à autrui) qui lui a légalement permis de vendre les appartements locatifs en copropriété divise malgré le moratoire, a expliqué M. Gagnon.

Maheu, qui exploite d'ailleurs plusieurs autres projets immobiliers avec abris fiscaux dans la région de Montréal sous diverses raisons sociales, a versé 1,1 M$ comptant pour l'achat de Place Simpson; il a aussi contracté une première hypothèque de 4 M$ de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et une deuxième de l'ancien propriétaire au montant de 3 M$ pour un total de 8,1 M$.

Le prix de vente des 253 appartements répartis dans les deux tours de onze étages de Place Simpson totalisait 14 M$, soit une somme de plus de 70 % supérieurs au prix payé par Maheu, seulement parce que ces appartements offraient dorénavant un abri fiscal.

En moins de huit mois, le Groupe Maheu a vendu à autant d'investisseurs 95 des 253 appartements, récupérant ainsi environ 1,5 M$ alors qu'il n'avait versé au départ que 1,1 M$.

L'échéance des hypothèques

Sans avoir eu à sortir un cent de leur poche, les 95 investisseurs se sont endettés personnellement pour 15 000 $ à 16 000 $ en moyenne chacun et durent en plus assumer les deux hypothèques de 7 M$, a précisé M. Gagnon.

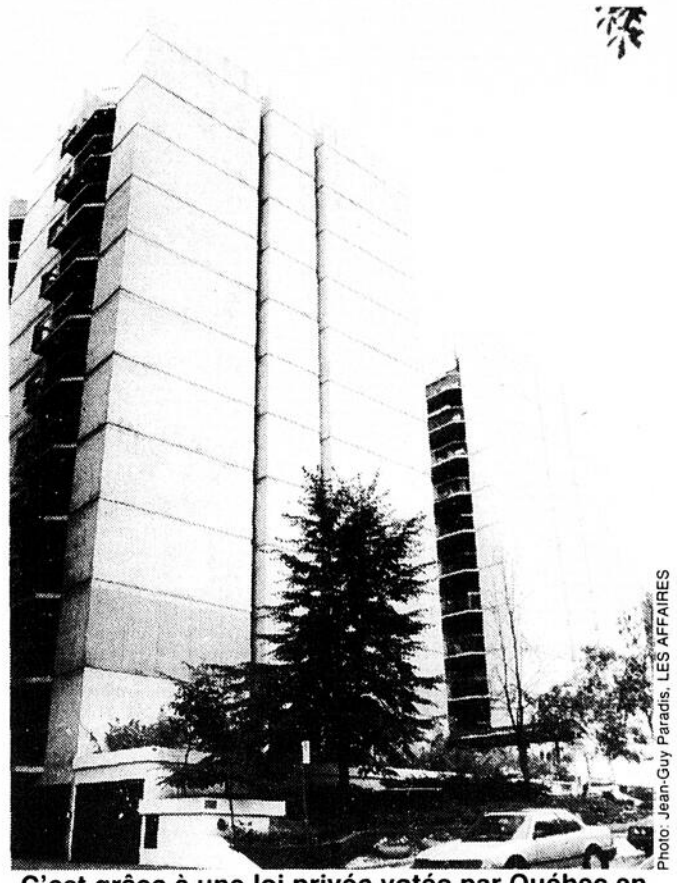


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

C'est grâce à une loi privée votée par Québec en décembre 1984 que les investisseurs de Place Simpsons à Montréal ont évité la faillite.

Pour assurer les investisseurs, Maheu avait créé par contrat une garantie de liquidité au cas où des problèmes financiers surviendraient dans le projet de la rue Simpson.

Les problèmes des investisseurs ont commencé le 1er novembre 1983, c'est-à-dire à la date d'échéance des hypothèques. Aucun prêteur n'a en effet voulu les renouveler à cause de la formule de l'usufruit.

Les créanciers ont alors été dans l'obligation de continuer à effectuer leurs versements mensuels d'environ 400 $. Ils ont aussi appris que le montant des hypothèques avait augmenté parce que des intérêts sur des paiements que Maheu n'avait pas faits avaient été capitalisés.

La garantie de liquidité ne valait pas un cent et les dettes de l'immeuble (d'une valeur de 8,1 M$) atteignaient alors 8,75 M$.

La loi 233

Pour éviter la faillite de Place Simpson, l'Assemblée nationale, qui travaillait déjà sur un projet de loi semblable depuis quelque temps, s'est rendue à la demande de M. Gagnon et a adopté le 20 décembre 1984 le projet de loi privé 233 levant le moratoire et permettant la vente des appartements en copropriété divise. Bien que légal, le système d'usufruit n'avait en effet aucune valeur sur le marché, ce qui rendait les appartements invendables.

Mais comme on n'avait pas d'argent pour effectuer les travaux de conversion en copropriété, M. Gagnon a aussi obtenu l'autorisation de vendre Place Simpson pour 10,1 M$ en juin 1985 à MM. **Pierre Heafey, Sam Choweiri, Glenn Coulter** et **John Hansen.**

Les 95 investisseurs ont obtenu dans cette transaction une somme de 1 M$ pour rembourser les ⅔ de leur prêt personnel de 15 000 $ à 16 000 $. Ils ont donc subi des pertes de 5 000 $ à 6 000 $ chacun, mais ils ont été libérés des hypothèques.

M. Gagnon estime que Place Simpson est représentative de plusieurs immeubles dans la région de Montréal offrant un abri fiscal. Ces immeubles constituent en fait des "bombes à retardement" dont le déclencheur est souvent le renouvellement de l'hypothèque, a-t-il précisé.

Quand l'acheteur n'a pas un dollar à sortir de sa poche pour acquérir un appartement, cela signifie que le projet est déjà très financé et qu'il présente un risque réel pour l'investisseur, croit M. Gagnon.

En fait, l'Assemblée nationale a incorporé dans la loi privée 233 quelques articles d'une loi sur laquelle le gouvernement travaillait déjà depuis quelques mois et qui reflète sans doute ce que sera la future loi qui vise à protéger les acheteurs d'immeubles ou de condos offrant un abri fiscal, croit M. Gagnon.

L'article 5 stipule que la mise en vente doit se faire par la remise à l'acquéreur potentiel éventuel d'une offre de vente qui doit comporter plusieurs détails légaux, financiers et administratifs concernant l'immeuble ou le condo.

L'article 6 prévoit par ailleurs que l'acquéreur potentiel aura dix jours pour résilier l'acte de vente après lavoir accepté.

Quant à l'article 7, il mentionne que la vente ne peut avoir lieu dans un délai inférieur à 15 jours de l'acceptation de l'offre de vente et que l'acquéreur ne peut pas renoncer à ce délai, afin de lui donner tout le temps nécessaire pour réfléchir à la transaction.

Finalement, l'article 8 précise que les articles 5 à 7 cesseront de s'appliquer le 31 décembre 1986, ce qui signifie, selon M. Gagnon, que la future loi sera adoptée avant cette date.

DOMINIQUE FROMENT

À LOUER

BUREAU À PARTAGER
Centre ville, près métro et train. Salle de conférence disponible. Idéal pour professionnel.
Gilles Pelletier
(514) 876-7955

ESPACE MANUFACTURIER
Alimentation ou autres.
24 000 pi. ca.
Giclé, alarmes.
Près métro Préfontaine.
Avec bureaux.
(514) 522-2195

LOCAUX À LOUER
Pour boutique de 500 à 7 000 pi.ca., situés dans centre d'achats Place Val Bélair (Banlieue de Québec) site de premier choix, voisin d'un super marché Provigo, mail intérieur.
Conditions avantageuses.
Communiquez avec Monsieur Claude Richer
(514) 668-4710

BUREAUX T.M.R.
187 Graham, Ville Mont-Royal
(coin Jean-Talon)
900 à 4 500 pi. ca., air climatisé.
Occupation immédiate.
(514) 667-1830

BUREAUX À LOUER
Ste-Catherine et Berri
$12.50 PI.CA.
Inclus améliorations locatives
Air climatisé et électricité
12,000 PI.CA. PAR ÉTAGE (10)
OCCUPATION IMMÉDIATE
24,000 PI.CA.
Édifice N.G. Valiquette
J.G. Décarie et Associés Inc.
(514) 849-4577

LONGUEUIL BUREAU À LOUER
Pour professionnel
2 000 Pl. CA.
253 Chemin Chambly.
(514) 677-6365

BOUL. ROSEMONT ET PAPINEAU
Sous location.
Climatisé, 6 545 pi.ca., 2ième étage, bureaux fermés, salle d'exposition, entrepôt, ascenseur, hall d'entrée privé, alarme, stationnement.
(514) 272-1188

BROSSARD
Magasin à louer, 5775 Taschereau, face au Super Carnaval, 7,750 pi. ca., en tout ou en partie.
Entrepôt Approx. 4 000 pi. ca.
2 bureaux à louer, rénovés. Idéal pour professionnel. 500 pi. ca.
Occupation immédiate.
(514) 678-6322

BUREAUX À LOUER
11$ pi. ca.
CLÉ EN MAIN, TOUT COMPRIS
Place Lafontaine, 2120 est Sherbrooke, édifice moderne, fenêtres panoramiques, 4 ascenseurs rapides, stationnement intérieur & extérieur, disponible 200 pi. ca. à 40,000 pi. ca.
PRIX INCLUANT NOTAMMENT:
Climatisation centrale, chauffage
Consommation d'électricité
Nettoyage de nuit
Stores verticaux
Aménagement et subdivisions selon vos besoins
Finition (tapis, peinture, etc.)
(514) 521-3071

VIEUX QUÉBEC
Très beau grand 5½ ensoleillé. Site propre et tranquille. Possibilité de stationnement. À côté des Ursulines.
(418) 628-9749
(418) 692-5154

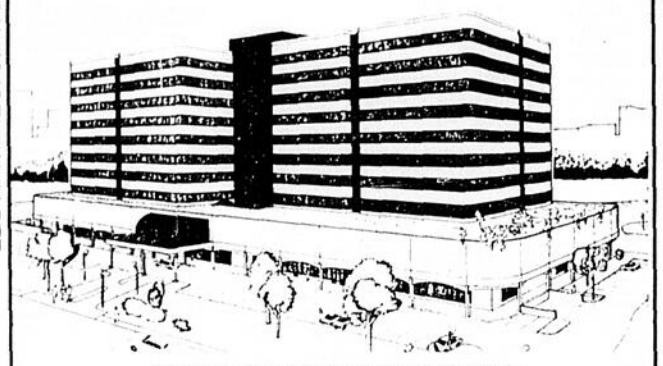
BUREAUX À LOUER
Bureaux meublés avec services, sans bail.
Inf.: (514) 288-2844

BUREAUX POUR PROFESSIONNELS À PARTAGER
Montréal-Nord, stationnement, site idéal, salles d'attente, de conférence, photocopieur, services de soutien, espaces pour secrétaire, réceptionniste.
(514) 323-8750

IMMEUBLE

À LOUER

COMPLEXE RAYCOM
5050 rue SHERBROOKE EST, MONTRÉAL



Bureaux et commerces: Bail NET/NET
- Occupation cet automne
- Édifice moderne et luxueux
- Face aux Pyramides
- Accès facile en métro

Renseignements: **(514) 845-2103, (514) 845-1288**

CENTRE-VILLE HULL - OTTAWA

BUREAUX MEUBLÉS, SERVICES COMPLETS



Location annuelle
mensuelle ou hebdomadaire

Idéal pour
- consultants
- professionnels
- lobbyistes
- représentants
- associations
- etc.

SERVICES ENTIÈREMENT BILINGUES

- traitement de texte
- secrétariat
- réponse téléphonique
- réceptionniste
- courrier
- télex
- ordinateur
- photocopie
- graphisme
- reliure
- messageries
- salles de réunion
- traduction, révision
- etc.

BUREAUX EXPRESS DU PORTAGE INC. **(819) 776-9837**

116, Promenade du Portage, Hull (Québec) J8X 2K1

BÂTISSES COMMERCIALES

USINE À VENDRE
250 rue Lord, Napierville

Superficie bâtisse: 35 800 pi. ca.
Superficie terrain: 297 300 pi. ca.
Hauteur bâtisse: 16'8''.
Structure en acier.
Ponts roulants
Entrée électrique 600 amps. — 525 volts.

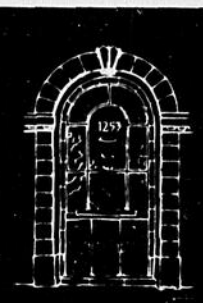
Renseignements: Léon Drouin
(418) 228-8031

OFFRE INESPÉRÉE
Industriels - Commerçants - Investisseurs

Bâtisse à vendre à louer

(en tout ou en partie)
Située: Rive Sud de Québec (St-Romuald)
(CONDITIONS PARTICULIÈREMENT AVANTAGEUSES)
Participation capital actions, actions privilégiées, etc.
INF.: (418) 228-8031 (jour)
(418) 227-0018 (soir)

BÂTISSES COMMERCIALES



1253 McGill College Avenue

Cet élégant édifice édouardien vous offre de l'espace à bureaux nouvellement rénové – une des meilleures adresses de Montréal, à un taux de base de 7$ à 9$ le pied carré par an net, net.

Pourquoi ne pas vous joindre aux nombreuses sociétés qui déjà bénéficient de cette exceptionnelle valeur locative? Vous êtes cordialement invité à prendre rendez-vous pour une visite privée. Pour plus de détails, veuillez composer le **843-4271.**

Devencore COURTIER

GRANBY
À LOUER OU À VENDRE

Bâtisse industrielle, sup. 20 000 p.c., construction 1979, gicleurs, chauf. élect., grand terrain.
Marc Lapierre
Rés. (514) 378-1129
Bur. (514) 378-0158
Royal Lepage courtier

Mettez toutes les chances de votre côté!

Une annonce dans notre rubrique "IMMEUBLE" rejoindra l'acheteur qualifié.

514-842-6491

TRUST GÉNÉRAL

Bâtisse tout béton, à occuper ou rénover immédiatement. Zonage commercial-habitation 4 étages, édifice "Jolicoeur", 2 étages, 30 000 pi. ca. à 6425 Christophe Colomb, près Beaubien sud-est. Stationnement. Espaces ouverts, murs céramique, 600 ampères, voûte. Terrain 150' de front, 19 500 pi. ca.
Germain Cadieux
(514) 382-8000

CONDOS

MONTRÉAL

CONDO NEUF, 4½ PIÈCES LUXUEUX.
1051 BERRI, COIN LAGAUCHETIÈRE,
VOISIN MÉTRO, UNIVERSITÉ DU QUÉBEC
Foyer naturel, air conditionné, terrasse soleil, garde-robe en cèdre, garage, 2 salles bains, lave-vaisselle, four encastré, réfrigérateur noir à 3 portes inclus.
9½% - 3 ANS.
SUBVENTION MONTRÉAL - 2 000$.
LIBRE IMMÉDIATEMENT.
VISITE SUR RENDEZ-VOUS.

(514) 671-6169

VENICE FLORIDE
Golf du Mexique, bord de l'eau, vue magnifique, 3 chambres, 2 salles de bains, quai privé, meublé.
149 000 $ US.
(514) 695-1551

AU BORD DE L'EAU... À MONTRÉAL
Luxueux appartement, à louer ou à vendre, 5 1/2 pièces avec foyer, stationnement intérieur.
Possibilité d'une finition personnalisée.
(514) 849-3354 le jour
(514) 284-3030 le soir

COMMERCES

DANS LA BEAUCE à Ville St-Georges

COMMERCE DE SÉCHAGE ET VENTE DE BOIS À VENDRE

Capacité de séchage de 5 à 6 millions annuel. Chiffre d'affaires annuel d'environ $4,000,000.00, 10 séchoirs de construction récente. Clientèle établie.
Prix demandé $1,500,000.00.

S'adresser:
Georges-Emile Champagne,
Courtier
670, 153ième Rue
Ville St-Georges, Beauce G5Y 2J6
Tél.: **418-227-1416**

INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE

Avec de très bons bilans année après année, bien implantée depuis 1948, située sur les bords de la Rivière Outaouais. Spécialité: portes industrielles, commerciales et résidentielles pour garages. Manufacture ferments, etc. Distribution nationale établie. Catalogue de produits disponible sur demande.

Écrire à: **Portes Dorion Inc.**
2987 Boul. Perrot,
Ile Perrot, Qué. J7V 5V6

VIEUX QUÉBEC
HÔTEL de 27 unités, plus 5 000 pi.ca. commercial.
FOYER
Près de Québec, résidence pour personnes âgées autonomes, 50 chambres.
Conditions faciles.
(418) 687-3211
REGIS GIGUÈRE
Re/Max Haute-Ville Inc. courtier

BIJOUTERIE
Abitibi, bien située, établie depuis 20 ans. Fonds de commerce avec ou sans inventaire.
Jour (819) 333-2768
Soir (819) 333-9760

SERRURERIE
Bien établie depuis 15 ans, à vendre.
Prix demandé: 60 000$
(514) 581-8128

COMMERCES

VILLE STE-CATHERINE
Commerce pose engrais, extermination avec bâtisse et bungalow, grand garage, établi depuis 13 ans.
Pour informations:
Serge Gadoury
(514) 632-8414
(514) 632-1283
Imm. Gadoury courtier

GARAGE
Avec agence de camions lourds et légers, remorque 10 roues.
Suzanne Fontaine
(514) 464-1229
Le Permanent courtier
(514) 464-3401

CONCESSION SINGER
Dans centre d'achats.
Gros chiffre d'affaires.
Cause vente: maladie.
Madame Desbiens
(514) 670-2816
(514) 463-3731
Royal Lepage courtier

CHALETS

CHERIBOURG
5 minutes du Mont Orford, chalet neuf, meublé, 3 c.c. 2 s.b.
(514) 527-9554 ou
(819) 843-8878

GESTION IMMOBILIÈRE

ADMINISTRATION PROFESSIONNELLE

Immeubles à revenus, conciergeries, condos.
Financement à long et court terme.
Discrétion assurée.

Pour informations:
(514) 648-0662

ABRIS FISCAUX

TRUST GÉNÉRAL

CLASSE 31
OTTAWA



Park Place
1025 Richmond Road
Germain Cadieux
(514) 382-8000

ABRIS FISCAUX

ABRI FISCAL

La société en commandite Les Résidences-Hôtels des Rochers Boisés II.

1 925 000 $

maximum de 55 parts
minimum de 28 parts

PRIX: 35 000$ la part

Un prospectus provisoire, portant sur les titres proposés a été déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement avant que la Commission n'ait visé le prospectus définitif.

On trouvera dans le prospectus une information détaillée sur les titres proposés. On peut se procurer ce prospectus auprès de la société à titre d'émetteur-placeur, au 3655, rue Redpath à Montréal (Québec) ou en composant le 282-0146.

GESTION IMMOBILIÈRE

services immobiliers GILMOND

Gestion d'immeubles — résidentiel et commercial — et condominiums

2290, boul. Lafayette, suite 104, Longueuil, Québec J4K 5A6
(514) 651-0121

propri gestion inc.

SERVICE DE GESTION D'IMMEUBLES ET ADMINISTRATION DE CONDOMINIUMS

3414 Ave. du Parc, Suite 306.
Montréal, P.Q. anada H2X 2H5
Tél.: (514) 843-8481

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

Les Gestions Mac Donald

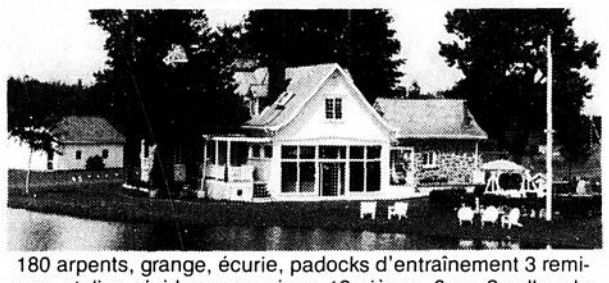
SERVICE COMPLET DE GESTION IMMOBILIÈRE

* Location. * Perception.
* Contacts personnel avec locataires.
* Représentation à la Régie du logement.
* Rapports mensuels informatisés.

276 rue St-Jacques,
Suite 701, Montréal, QC. H2Y 1N3 **(514) 286-9298**

DOMAINES

MAGNIFIQUE DOMAINE POUR CENTRE EQUESTRE OU ÉLEVEUR PROFESSIONNEL



180 arpents, grange, écurie, padocks d'entraînement 3 remises, atelier, résidence en pierre 13 pièces, 6 cc, 2 salles de bains, salle familiale avec bain tourbillon genre piscine, foyers, garage double, lac artificiel et golf privé 9 trous.
Directement du propriétaire $350,000
(418) 694-9710 (jour) **(418) 767-3665** (soir)

DOMAINES

ÎLE D'ORLÉANS, domaine centenaire, vue sur le fleuve, 12 pièces. En pierre. 345 000 $.
KAMOURASKA, résidence de 21 pièces, avec 6 dépendances, 26 arpents, semi-meublé antique. 200 000 $.
GASTON LAURIN
(418) 628-6735
(418) 628-3806

Le Permanent
Courtage immobilier · Prêts hypothécaires

PROP. À REVENUS

C.D.N.
Côte Ste-Catherine
14 x 3 1/2, 3 garages.
excellente condition.
Près hôpitaux et université.
Revenu annuel: 53 000$.
Prix: 295 000$.
Pas d'agent.
(514) 227-2773

MONTRÉAL
26 logements.
Condition impeccable.
Secteur recherché.
Bonnes locations.
Mariette Cleary
(514) 463-3731
Royal Lepage courtier

Relbec ltée
SOCIÉTÉ DE GESTION

LAVAL IMMEUBLES LOCATIFS 10 LOGEMENTS

POSSIBILITÉS D'ABRI FISCAL DIRECTEMENT DU CONTRACTEUR

(514) 669-6663

de 9h. à 21h.

RÉSIDENCES

CANTONS DE L'EST



Viceroy neuve,
valeur 91 500$
PRIX: 77 500$
Doit être vendue... Super isolation, finition de luxe, nombreux extra.
Terrain 1½ acre.
Taxes minimes.
VUE SPECTACULAIRE
DOMAINE CAP LOO
Au centre du ski dans l'est
WATERLOO
(514) 539-3429

VIEUX LONGUEUIL
Magnifique quadruplex, immeuble complètement détaché, idéal pour propriétaire occupant, comprenant immense bachelor, 1 x 5½, 2 x 3½, garage et salle de rangement, cour nouvellement paysagée, toiture neuve et plusieurs autres améliorations, solide construction de 1965.
150 000 $.
James P. Gimbert
(514) 465-9896 (514) 651-2185
Les Imm. J. P. Gimbert Ltée, courtier

RIVE SUD
Luxueux cottage, 1982, 16 pièces, piscine creusée, garage double, boisé, paysagé. Idéal pour professionnel.
298 000$.
Réal Jussaume
Re/Max Excellence courtier
(514) 354-6240

MAISON RENTABLE
Pour homme d'affaires, professionnel, entrepreneur.
Boul. Gouin près l'Acadie, bord de la rivière, très vaste et luxueux split-level de 7 pièces et bureaux séparés de 3 pièces.
219 000$
(514) 331-3237

RÉSIDENCES

TRUST GÉNÉRAL

LAVAL-OUEST
Maison luxueuse, 10 pces, zonage résidentiel et commercial, carré de 50 X 38, terrain 10 400 p.c., pour professionnel, garderie, clinique, etc.
Robert G. Carmel
bur. (514) 687-6780
rés. (514) 628-2266

VIEUX LONGUEUIL
139 000$
Pour ceux qui aiment le Vieux Longueuil, maison de professionnel.
Mariette Cleary
(514) 463-3731
(514) 670-6508
Royal Lepage courtier

TERRAINS

TERRAIN INDUSTRIEL
Boulevard Henri-Bourassa est, Montréal.
24 000 pi. ca. et plus.
1 49$ le pi. ca.
Demandez Adélard Lange,
Jour **(514) 648-7445**
Soir **(514) 588-3336**

CANTONS DE L'EST
Terrains une acre + panorama incomparable.
À partir de 15¢ le pi. ca.
DOMAINE CAP LOO
WATERLOO
(514) 539-3429

STE-DOROTHÉE ET AUTEUIL
Terrains à vendre.
Pour renseignements, appelez
Georges Cardinal
(514) 689-5761

Le Permanent
Courtage immobilier · Prêts hypothécaires

LAVAL
444 000 pi. ca. Multi-familial et commercial. Situé dans secteur actif.
Claudia Duflot
(514) 661-5220

Joignez-vous aux 200 000 lecteurs du journal

LES AFFAIRES

pour bâtir l'avenir économique du Québec

Augmentation de 4 % du prix des maisons au dernier trimestre

La rareté des maisons à vendre causée par le volume important des transactions depuis le début de 1985 a entraîné une très forte augmentation du prix de vente moyen au cours du trimestre de juillet à octore, indique la plus récente étude de **Royal LePage.**

De juillet à octobre, le prix de vente moyen d'un bungalow a augmenté de 4,2 % dans la région de Montréal et de 3,8 % dans l'ensemble du Québec. Au Québec, ce prix moyen s'établissait à 68 260 $ en octobre dernier et à 69 625 $ dans la région de Montréal.

D'autre part, le prix de vente moyen d'une maison individuelle à deux étages a augmenté de 3,8 % dans la région de Montréal, de juillet à octobre, et de 4,3 % dans l'ensemble du Québec. Le prix moyen se situait à 130 050 $ en octobre dernier dans la région de Montréal et à 120 670 $ dans l'ensemble du Québec.

Augmentation annuelle

Dans la région de Montréal, le prix de vente moyen en octobre dernier représentait une hausse de 11,7 % pour les bungalows par rapport à octobre 1984 et de 10,1 % dans l'ensemble du Québec.

Quant aux maisons à deux étages, leur prix de vente moyen a augmenté de 13,5 % en un an dans la région de Montréal et de 12,3 % dans l'ensemble du Québec.

DOMINIQUE FROMENT

Conférence sur le mécanisme de la Régie du logement

La **Corporation des propriétaires immobiliers du Québec inc.** (CORPIQ) organise une conférence sur le thème "mécanisme de la Régie du logement" à l'intention des propriétaires de logements locatifs.

Cette conférence se tiendra le mercredi 6 novembre à 19h00 au salon St-Laurent de l'hôtel **Ramada Inn,** situé au 1005 rue Guy, à Montréal.

Le conférencier invité sera Me **Robert Soucy.** Pour informations, communiquez au 935-8262.

Que veux-tu être quand tu seras grand?



Vivant!

Unicef Canada

ABRIS FISCAUX

PAYEZ MOINS D'IMPÔTS...

SNI PLANICO

ET OBTENEZ UN BON RENDEMENT SUR VOTRE INVESTISSEMENT

Je désire obtenir des renseignements sur les sociétés en commandite et autres abris fiscaux.

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ CODE POSTAL _____

TÉL. _____

SOCIÉTÉ NATIONALE D'INVESTISSEMENT (PLANICO LTÉE),
Courtier en contrats d'investissement
4504 boulevard Pie IX
Montréal, Qué. H1X 2B5 **TÉL.: (514) 253-0481**

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

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

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

ATELIER D'USINAGE — Atelier d'usinage avec machinerie en bonne condition à vendre et/ou entrepreneur intéressé à s'associer.

VH-217 Jules Laberge
Montréal 514-873-5581

ENTREPRISE DE SÉCHAGE DU BOIS — Entreprise manufacturière dynamique située dans la Beauce, oeuvrant dans le séchage du bois recherche un acheteur. Équipement moderne et en excellente condition, bonne main-d'oeuvre. Usine située dans un parc industriel moderne et à proximité des fournisseurs et clients. Capacité annuelle de séchage: 5 00 000 P.M.P. Raison de la vente: "Retraite".

VH-218 Marcel D'Amours
Beauce 418-228-9537

FABRICATION DE MEUBLES — Industrie de fabrication de meubles domestiques en bois à vendre. Usine moderne située dans un parc industriel. Bon réseau de distribution à la grandeur du Canada (90% des ventes hors Québec). Raison de la vente: manque de disponibilité et pas de relève.

VH-219 Marcel D'Amours
Beauce 418-228-9537

ENTREPRISE DE FABRICATION À VENDRE — Industrie de fabrication de transformation d'acier à vendre, soit en bloc ou équipement et bâtisse séparément. Bonne clientèle industrielle. Chiffre d'affaires supérieur à 5 000 000 $. Située dans le parc industriel de Rimouski. Entreprise établie depuis 1978.

VF-220 Pierre-Paul Aubut
Rimouski 418-722-3577

PROJET DE FUSION — Recherchons partenaire impliqué dans la combustion industrielle, tant au niveau implantation que service d'entretien. Ce partenaire devra avoir une excellente réputation dans le domaine et être actif dans ce secteur depuis plus de 4 ans. Notre entreprise possède déjà une expérience technique en combustion considérée comme exceptionnelle. De plus, grâce à ses réalisations dans le domaine industriel, nous pouvons offrir des opportunités d'affaire exceptionnelles.

VF-221 Jacques Patoine
Montréal 514-873-5581

ABATTOIR — À vendre: Abattoir régional situé dans la région de Mont-Laurier dans les Hautes-Laurentides. D'une capacité hebdomadaire de boeufs ° 150 têtes, porcs ° 750 têtes, agneaux et veaux ° 500 têtes. Cet abattoir est le seul dans un rayon de 100 kilomètres. De plus, celui-ci est muni d'une salle de coupe. Raison de la vente: manque de disponibilité et pas de relève.

VF-222 Claude Lavertu
Saint-Jérome 514-436-6331

ENSEIGNES EN PLASTIQUE ET NÉONS — À vendre: Industrie d'enseignes bien implantée, établie depuis plus de 30 ans, bon chiffre d'affaires, entre Montréal et Sherbrooke, près de l'autoroute, site exceptionnel. Bâtisse 60' x 60', grand terrain, 3 camions, réseau de location.

VH-223 Bernard Marleau
Longueuil 514-651-8011

PROJET EN COPARTICIPATION

SECTEUR DE L'INSTRUMENTATION — Entreprise manufacturière dynamique située à Laval, oeuvrant dans le secteur de l'instrumentation et de la commande de procédés industriels, recherche un ou des partenaires. Cette dernière désire compléter le financement de la commercialisation d'une nouvelle technologie appartenant à un secteur en pleine croissance.

PC-376 Jean CÔté
Laval 514-668-6535

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

PLACAGE DE NICKEL ET CHROME — Industrie spécialisée dans le placage de nickel et chrome prête à prendre de la sous-traitance en gros volume pour placage de tubes de fer, cuivre ou laiton et de petites pièces.

DS-671 Denis Bernier
Sherbrooke 819-565-0205

Emballage, assemblage manuel, etc — Tous types de sous-contrats qui nécessitent de l'emballage, de l'assemblage manuel ou mécanique, de la mnautention ou du travail manuel. Équipement: Scelleuse, tunnel à contraction (Shrink pack), Blister pack, Skin pack.

DS-674 Jean Côté
Laval 514-668-6535

EMBALLAGE, ASSEMBLAGE OU MANUTENTION — Disposons d'une bâtisse de 1800 pieds carrés et d'équipement divers. Recherchons sous-contrats d'emballage, d'assemblage, de travaux manuels ou de manutention.

DS-677 Martin Caron
Montmagny 418-248-3331

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

AGENT MANUFACTURIER — Agent manufacturier dans le jouet et le domaine des cercueils pour offrir sommier et mécanisme qui vont dans la fabrication de cercueils. Structure d'écrans de bureau, pieds érans et accessoires, paterre.

AO-674 Paul Giguère
Montmagny 418-248-3331

OCCASIONS D'AFFAIRES

À VENDRE

SYSTÈME INFORMATIQUE ORDINATEUR
Incluant unité centrale de traitement Basic Four, 3 imprimantes, 4 terminaux écrans, 2 unités de disques. Programmation complète.
Très bonne valeur, offert à prix réduit.
Jean-Yves Grenier
(418) 338-4545

PHOTOCOPIEUR XEROX
Modèle 1075, très perfectionné: classe, assemble, etc.
Offert à très bon prix.
Jean-Yves Grenier
(418) 338-4545

À VENDRE
Ajoutez à vos lignes de fabrication technique, moules, four, chariots de séchage pour briques et pierres décoratives en résine polyester.
P. Fontaine
(514) 471-8509

SYSTÈME INFORMATIQUE
Digital PDP-8 avec Drive RK05J, 3.5m., 2 écrans VT-52, 1 imprimante LA-180.
(819) 364-5377 jour
(819) 364-2878 soir

PRESSE À ROULEAU
À chevron (trust), ainsi qu'une table de montage de 48' long x 12' haut. Prix 14 000$.
(514) 799-4089 après 5h.
Demandez Michel

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

DISTRIBUTEURS ATTENTION
Ingénieur, représentant lignes intéressantes depuis plusieurs années, intéressé à acheter un distributeur. Une association pourrait aussi être considérée.
Toute offre sera traitée confidentiellement et recevra une attention particulière.
Écrire à: Renzam, B.P. 224, Brossard, Qué. J4Z 3J2

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

OPPORTUNITÉ POUR DISTRIBUTEURS MATOL
Matol commandite Réjean Lacoursière. Préparation thérapeutique spéciale composée de botaniques et minéraux qui a comme fonction d'oxygéner le sang, de vivifier le sang et produire de l'énergie supplémentaire.
Approuvée par le Gouvernement Fédéral, Ministère Santé et Bien-Être. Garantie de 30 jours à 100%.
Plusieurs témoignages prouvent que Matol peut vous aider si vous êtes atteint de la grippe au cancer.
Consommateurs ou distributeurs, profit intéressant.
36 Alain
N.D.P. - Joliette
J6E 1L5
(514) 753-5541

FRANCHISES

SUCCÈS!!
Vous voulez connaître le succès financier! Joignez l'équipe gagnante et participez à la croissance phénoménale de l'industrie du vidéo avec le franchiseur le plus expérimenté.
NATIONAL VIDEO
LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE MAGASINS VIDÉO AU MONDE!
- Programmes exlusifs
- Système éprouvé
- Assistance professionnelle continue
- Territoires protégés

La chaîne de magasins vidéo la plus dynamique du Québec!
Comptant minimum requis 60 000$
Pour plus de renseignements, appelez:
MARC MAROIS (EST DU QUÉBEC) (418) 681-6297
RON SCHILLER (514) 383-1757

FRANCHISE EN INFORMATIQUE
Promenades St-Bruno
(514) 461-1121
(514) 461-0891

S.M.I.
(Success Motivation International)
FRANCHISE À VENDRE
Programmes de formation pour cadres, superviseurs et vendeurs.
(514) 875-5829

LES SERVICES FOTOPLUS INC.
CAPITAL PLUS INITIATIVE PLUS FOTOPLUS - SUCCÈS.

Nous aimerions vous offrir la possibilité d'investir dans un des marchés les plus intéressant des années 80.

Le marché du développement photo minutes est en pleine expansion.

Nous offrons les meilleurs choix d'emplacements au Québec.
- un achalandage garanti.
- une technologie à la fine pointe du progrès.
- une formation complète.
- une qualité sans égale.

Le tout dans un ***concept clefs en main*** qui assure le succès par l'excellence du service offert.

pour plus d'information contacter:

LES SERVICES FOTOPLUS INC.
a/s LOUIS TOURILLON
8034 boul, métropolitain est
ville d'anjou, Québec H1K 1A1 (514) 355-3350

LA FRANCHISE INFO-LOGITAX INC.

Info-Logitax vous offre un système de franchise des plus modernes dans le domaine de préparation de déclarations d'impôt par ordinateur.

Notre proposition de franchise comprend:
- Le choix de l'emplacement
- l'achat d'équipement
- le logiciel de traitement informatique
- la formation
- le soutien opérationnel
- la mise à jour du logiciel
- les achats et la mise en marché

Si vous désirez avoir plus d'information en ce qui concerne l'acquisition de vote propre entreprise **Info-Logitax**, contactez:

Le Directeur de la mise en marché des franchises
Monsieur Luc Tessier
Franchises Capitales Inc.
suite 300
117 Wellington Nord
Sherbrooke, Qc J1H 5B9
Téléphone: (819) 566-1131

Pour vous abonner au journal
LES AFFAIRES
514-842-3131

ON DEMANDE

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE
Investisseur recherche société en commandite constituée en 1984 ou avant. Situation fiscale doit être sans problème.
Communiquer avec Nicole Boulet
(514) 871-1094

RECHERCHONS NOUVEAU PRODUIT
Organisation de vente dynamique, oeuvrant depuis plusieurs années dans le domaine de la rénovation extérieure est présentement à la recherche d'un produit additionnel.
Faire parvenir documentation à:
Référence #1181
Les Affaires
465 St. Jean, bureau 903
Montréal, Qué. H2Y 3S4

RECHERCHE PETITE COMPAGNIE
Région de Montréal. Intéressé à acheter ou devenir associé. 40 ans, suis mon propre employeur, formation universitaire en administration et connaissances en chimie, expérience de gestion, ventes et production.
Écrire à: Référence no. 1182, Journal LES AFFAIRES, 465 rue St-Jean, bureau 903, Montréal, Qué., H2Y 3S4

Sautez sur l'occasion!
Une annonce dans notre rubrique "OCCASIONS D'AFFAIRES travaille pour vous.
514-842-6491

AGENTS MANUFACTURIERS

CASCADE TECHNOLOGIES

LE CONTRÔLE DE LA POLLUTION DE L'AIR EN MILIEU INDUSTRIEL MARCHÉ D'AVENIR

Nous fabriquons une gamme complète d'appareils servant à éliminer toute fumée, poussière, odeur nuisible ou toxique en milieu de travail dans l'industrie tels que:

Métal (soudure) - Plastique - Chimique - Électronique - Usinage

Nous offrons:
- Support technique
- Territoire ou secteur de marché protégé
- Taux de commission élevé

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec:

CASCADE TECHNOLOGIES INC.
a/s Marcel Patenaude
6330, boul. des Grandes Prairies
St-Léonard, Québec H1P 1A2
(514) 326-9590

Ottawa surprend le monde fiscal en révoquant une décision anticipée

Les lois fiscales ne sont pas toujours claires et ce, même pour l'expert en fiscalité. Leur complexité et leur instabilité sont également la source de plusieurs difficultés d'interprétation.

Quelle attitude doit adopter le contribuable québécois (ou son conseiller fiscal) à l'égard d'une transaction projetée, lorsqu'une difficulté d'interprétation du terme législatif pertinent rend incertaines les conséquences fiscales d'une telle transaction?

Dans un premier temps, le contribuable peut décider d'effectuer quand même la transaction projetée, en dépit de l'incertitude qu'elle comporte. Si le ministère du Revenu ne partage pas l'opinion du contribuable quant à l'interprétation qu'il faille donner au texte législatif en cause, il le cotisera en conséquence.

Il appartiendra alors au contribuable de contester cette cotisation en produisant, en premier lieu, un avis d'opposition et, par la suite, en ayant recours aux tribunaux, soit, au niveau fédéral par exemple, la Cour canadienne d'impôt, la Cour fédérale du Canada, et, en dernière instance, la Cour suprême du Canada.

Une avenue plus rapide

Il est cependant intéressant de noter qu'il existe une deuxième solution qui peut s'avérer plus expéditive et moins onéreuse que la première. Elle réside en la possibilité qu'a ce contribuable de produire auprès du ministère du Revenu concerné une demande de "décision anticipée". Cette solution est utilisée au niveau fédéral depuis une quinzaine d'années et est en place au Québec depuis le 1er mai dernier.

Une décision anticipée est une déclaration du ministère à un contribuable, l'informant de la façon dont il interprétera certaines dispositions de la loi pour une opération ou transaction déterminée sérieusement envisagée (c'est-à-dire non déjà effectuée). Le contribuable doit être identifié et il doit présenter clairement tous les faits liés à la transaction.

Certains contribuables hésitent toutefois à recourir aux décisions anticipées de peur d'attirer sur eux l'attention des cotiseurs du ministère du Revenu. Pour sa part, le ministère peut refuser d'accéder aux demandes de décisions anticipées lorsque, par exemple, la question met en cause un point sur lequel les tribunaux ont été appelés à se prononcer ou lorsqu'il s'agit de déterminer la juste valeur marchande de biens.

Il importe de sinaler, toutefois, que le ministère a récemment confirmé qu'il rendrait désormais des décisions anticipées lorsque les activités projetées ne visent pas clairement un objectif commercial légitime mais qu'elles ont pour but principal de réduire ou de différer les impôts à payer.

Un engagement du ministère

Bien que le ministère ne soit aucunement tenu, en vertu de la loi, de rendre des décisions anticipées, elles sont considérées par l'ensemble des experts en fiscalité comme liant le ministère pour le ou les contribuables qui l'ont demandé et à l'égard des activités qui y sont décrites. En d'autres termes, elles ne peuvent être révoquées par le ministère une fois rendues.

Telle était du moins la situation jusqu'en septembre dernier, alors que Revenu Canada créait un précédent en révoquant l'une de ses décisions anticipées dans l'affaire **Global Strategy Corporation.**

Volte-Face

Global Strategy Corporation était reconnue comme une corporation canadienne imposable par le ministère, ce qui rendait ses actions entièrement admissibles à titre de placements pouvant être détenus par un REER. Le volte-face du ministère a fait en sorte de la considérer à titre de corporation de fonds mutuels, ce qui, vu le fait qu'elle détenait des fonds étrangers, limitait de façon importante les placements que les détenteurs de REER pouvaient effectuer en actions de Global.

Les experts en fiscalité pouvaient s'attendre à ce qu'une décision anticipée soit révoquée rétroactivement en cas d'omission importante ou de représentation erronée des faits de la part du contribuable. Jamais ils n'auraient cru qu'une telle décision pouvait être révoquée pour une erreur pouvant être commise par le ministère lui-même, comme cela semble être le cas dans l'affaire Global Strategy Corporation.

En révoquant cette décision anticipée, le ministère invoque l'une de ses circulaires d'information de 1970 qui prévoit qu'une telle révocation est possible lorsqu'une décision rendue couvre une "opération continue" ou une "série d'opérations" et qu'il est établi que la décision est erronée ou ne correspond plus à la pratique du ministère. À noter, cependant, qu'une telle révocation n'a pas d'effet rétroactif.

Bien qu'à première vue, cette révocation ne s'applique que pour une opération continue ou pour une série d'opérations, et qu'elle ne soit qu'un cas isolé, le ministère du Revenu vient, par cette révocation, surprendre le monde fiscal.

Il ne faut cependant pas s'inquiéter à outrance de cette situation. Le contribuable aura, bien sûr, présent à l'esprit qu'il n'est pas impossible que la décision anticipée sur laquelle il s'est basé pour effectuer un tel type de transaction puisse être révoquée par le ministère. Mais, il importe de rappeler que le ministère est lié, tel qu'il l'indiquait lui-même dans sa circulaire d'information, par ces décisions anticipées, compte tenu de certaines limites ou réserves énoncées dans la décision elle-même et d'autres observations mentionnées dans la circulaire.

ANDRÉ LESAGE



M. André Lesage, c.a. est au bureau de Montréal de Samson Bélair

ABRI FISCAL

ABRI FISCAL

oeuvres d'art d'artistes canadiens et québécois cotés

LOCATION / ACHAT

À partir de

18.00 /mois

Pour 18.00 $ par mois et **sans intérêt,** devenez propriétaire d'un tableau de qualité de peintre coté.

Cette formule permet à nos clients de faire l'acquisition permanente de un ou plusieurs tableaux de qualité, sans débourser d'argent comptant et d'étaler ces achats sur une période de deux ans, à un coût net moindre que la valeur probable du ou des tableaux acquis à la fin du bail.

Une bonne affaire!

☐ **Je désire obtenir plus d'informations sur la formule location/achat des tableaux de qualité.**

Nom _____ Prénom _____

Titre _____ Compagnie _____

Adresse _____ Tél.: _____

Ville _____ Code postal _____

Retournez à: **MAISON D'OEUVRES D'ART REGENCY INC., 400, boul. Labelle, bureau 440, Chomedey, Laval (Qué.) H7V 2S7**

Tél.: (514) 687-2096

Centre de perfectionnement

HEC 75 une affaire d'excellence

Augmentez votre habileté et votre efficacité

L'entrevue de sélection

4, 5 et 6 décembre 1985
09:00 à 17:00

Développez votre capacité ou perfectionnez vos habiletés à maîtriser les phases de l'entrevue: la cueillette des informations, leur interprétation, leur évaluation et la prise de décision.

Voyez comment retenir les meilleurs candidats et ainsi accroître la performance de l'entreprise.

Animateur:



M. François Boulard
M.Ps. psychologie industrielle et organisationnelle

M. Boulard est actuellement gestionnaire des ressources humaines dans une importante institution universitaire. Ses champs d'intérêt vont principalement à la sélection du personnel, au counselling industriel, au développement organisationnel et à l'évaluation du rendement et du potentiel.

Participants: les professionnels de la gestion des ressources humaines et les cadres qui dirigent du personnel.
(Aucun préalable académique n'est requis.)

Date limite d'inscription: le 20 novembre 1985.
(Le nombre d'inscriptions est limité; réservez dès maintenant.)

Comment s'inscrire: communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales, au **(514) 340-6001.**

Communication et confiance sont plus efficaces que convention et décret en relations de travail

■ Pour le propriétaire ou le gestionnaire, compétitivité et profitabilité sont des préoccupations constantes. Il n'est pas nécessaire de rappeler le lien indissociable entre ''compétitivité - profitabilité'' d'une part et, d'autre part, le programme des relations de travail ou des ressources humaines de l'entreprise. Mais combien de propriétaires ou de gestionnaires trouvent le temps d'analyser, froidement et régulièrement, le lien entre l'entreprise et ses employés.?

La gestion des relations avec les employés doit tenir compte de plusieurs facteurs évidemment, y compris de l'évolution de la législation et des décisions relevant du domaine du travail.

Bien entendu, il n'y a pas de formule miracle pour rendre efficace et rentable une entreprise sur le plan de la gestion de ses ressources humaines, mais notre expérience en relations de travail nous permet de proposer la démarche suivante au chef d'entreprise. Il s'agit, pour lui, de se poser deux questions: Suis-je satisfait du rendement des employés? Quelle perception les employés ont-ils de l'entreprise?

Il est frappant de voir souvent le négociateur ou le conseiller, par ses contacts avec les employés ou leurs représentants en vue de la négociation d'une convention collective ou même lors de rencontres de griefs ou d'arbitrages, souligner à l'attention de la direction des situations et des faits qui justifient ces deux questions.

Notre expérience démontre que les conflits les plus épineux ont souvent comme cause un manque de confiance, et un manque de communication entre les employés et l'entreprise. Par contre, lorsque le climat entre les parties repose sur une confiance réciproque, le négociateur ou le conseiller peut entamer beaucoup plus rapidement et positivement la ''vraie'' négociation ou le règlement du ''vrai'' problème.

Il nous apparaît important que cette confiance réciproque entre les employés et l'entreprise se cultive, non seulement lors des négociations, mais aussi lors de l'application de la convention collective ou de la politique salariale ou de personnel.

En plus de cette confiance réciproque à instaurer et à conserver, l'autre élément, indispensable à l'engagement de l'employé envers l'entreprise, est le dialogue. En cours de convention collective, il nous paraît clair que ce dialogue entre les parties a un double avantage.

Que ce soit au moyen d'une politique de ''porte ouverte'', favorisant un échange avec l'employé, ou encore par des réunions patronales-syndicales, de ''cercles de qualité'' ou autres, cette communication et ce dialoguc aident généralement à désamorcer les conflits et les frictions avant qu'ils ne prennent de l'ampleur. Ils contribuent largement à maintenir un climat propice à une négociation positive lors du renouvellement de la convention collective.

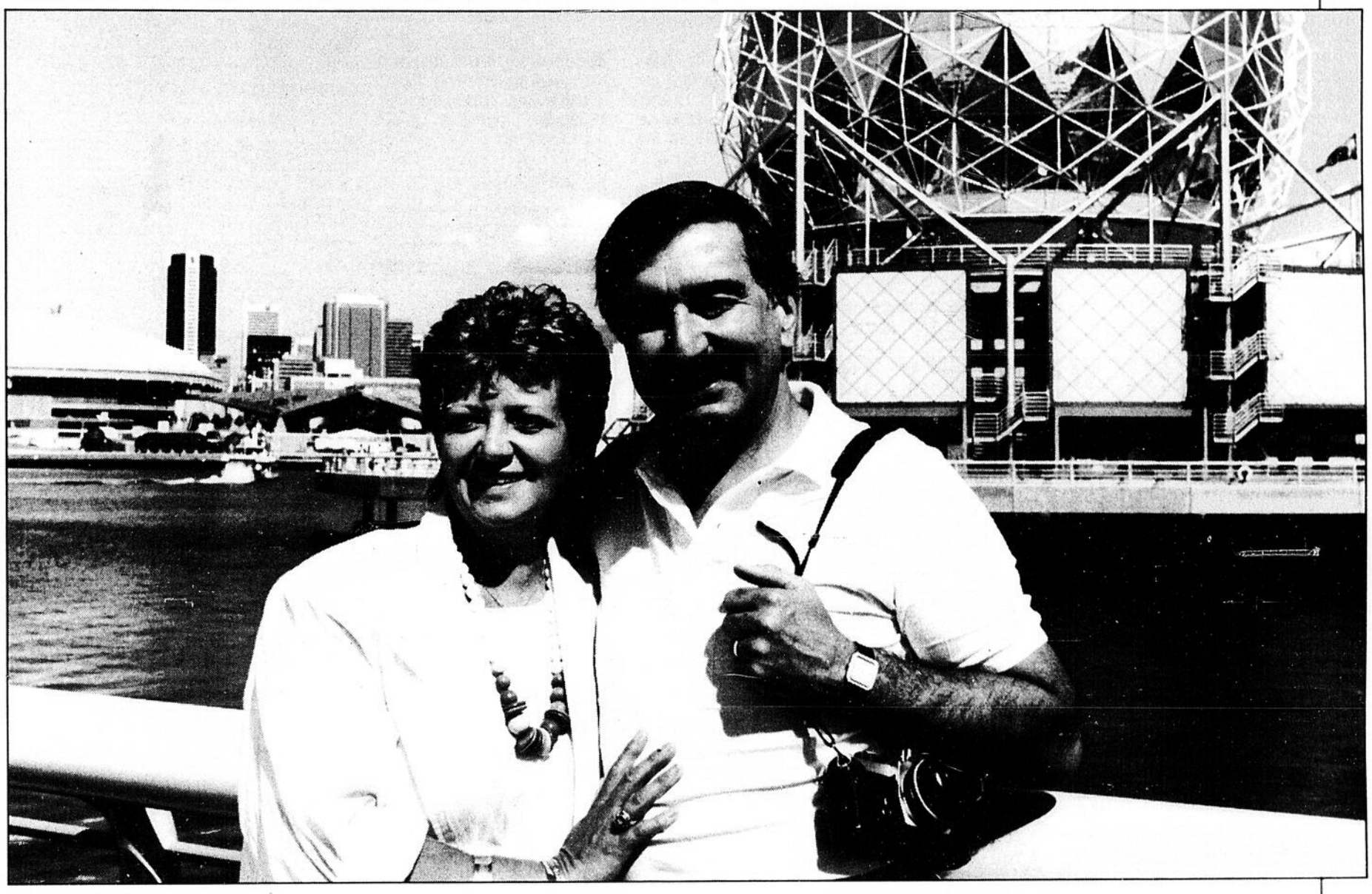
EDMUND TOBIN



Me Edmund Tobin est associé de l'étude légale Piché, Emery avocats.



L'an dernier, Maurice Dupont a parcouru 40 000 milles Aéroplan pour ses affaires.



Cette année, son épouse Claudette en profite pour l'accompagner à Vancouver... à nos frais.

Transformez vos voyages d'affaires en primes-voyages Aéroplan. Inscrivez-vous dès aujourd'hui auprès d'Air Canada, de votre agence de voyages ou d'un membre de notre personnel en vol. Maintenant en vigueur jusqu'au 31 décembre 1987.

Aéroplan.
Votre meilleur compagnon de voyage.

AIR CANADA

EXPO 86
TRANSPORTEUR OFFICIEL
MEMBRE DE L'ALLIANCE CANADIENNE DES ASSOCIATIONS TOURISTIQUES

DRF 711

À VOTRE AGENDA

Si vous désirez publier la tenue d'un événement particulier, veuillez faire parvenir votre message à Normand Bergeron au 465 rue St-Jean, bureau 903, Montréal, Qc, H2Y 3S4 ou en téléphonant au (514) 842-6491.
TARIF DE BASE
50 $, maximum de 2 pouces de hauteur.

***

■ Montréal. Le 3 novembre. **Séminaire** offert par le **YWCA** en collaboration avec le **Club des femmes de carrières libérales et commerciale de Montréal.** Thème: Les femmes et l'argent. Lieu: YWCA. Pour renseignements: (514) 866-9941.

***

■ Montréal. Le 4 novembre. **Déjeuner-causerie** offert par l'**Association des détaillants en alimentation du Québec**. Conférencier: M. **Roger D. Landry, La Presse**. Lieu: **Sheraton Laval**. Pour renseignement: (514) 729-6379

***

■ Montréal. Le 4 novembre. **Séminaire** organisé par l'**Association canadienne de l'informatique**. Sujet: Les outils de développement de systèmes. Lieu: **Place Bonaventure**. Pour renseignements: (514) 876-1628.

***

■ Montréal. Le 4 novembre. **Séminaire** offert par les **Hautes Études Commerciales**. Conférencier: M. **Jacques Parizeau,** HEC. Sujet La déréglementation des institutions financières augmente-t-elle les risques de faillite ? Pour renseignements: (514) 340-6000.

***

■ Montréal. Le 4 novembre. **Colloque** organisé par l'**Association des manufacturiers canadiens**. Sujet: La négociation des contrats à l'étranger. Lieu: **Banque Royale** . Pour renseignements: (514) 866-7444.

***

■ Québec. Le 4 novembre. **Cours** d'introduction au commerce extérieur offert par le **Centre de commerce international de l'est du Québec**. Sujet: Documentation et modalités de paiement. Lieu: **Salon du parc**. Pour renseignements: (418) 694-1005.

***

■ Montréal. Les 4 et 5 novembre. **Séminaire** offert par les **Hautes Études Commerciales**. Sujet: Système d'évaluation de la performance. Pour renseignements: (514) 340-6001.

***

■ Montréal. Le 5 novembre. **Séminaire** offert par le **Bureau de commerce de Montréal**. Sujet: La vente à une foire commerciale. Lieu: **Hôtel du Parc**. Pour renseignements: (514) 878-4651.

***

■ Montréal. Le 5 novembre. **Séminaire** offert par le **Bureau de commerce de Montréal**. Sujet: Les droits des créanciers et la faillite. Pour renseignements: (514) 878-4651.

***

■ Montréal. Le 5 novembre. **Déjeuner-causerie** offert par la **Chambre de commerce de Montréal**. Conférenciers: M. **Éric Herbert Molson** et **Jacques J. Allard, Molson.** Lieu: **Le Reine Elizabeth.** Pour renseignements: (514) 288-9090.

***

■ Montréal. Le 5 novembre. **Conférence** offerte par le **Centre de formation des femmes d'affaires.** Sujet: Les subventions disponibles au PME. Lieu: **Université du Québec à Montréal**. Pour renseignements: (514) 255-2677 ou 271-4840.

***

■ Longueuil. Le 5 novembre. **Déjeuner-causerie** offert par la **Chambre de commerce de la Rive-Sud.** Conférencier: M. **André Chagnon, Vidéotron**. Lieu: **Holiday Inn**. Pour renseignements: (514) 651-3210.

***

■ Montréal. Le 5 novembre. **Séminaire** organisé par la **Banque fédérale de développement**. Sujet: Comment comprendre les états financiers. Lieu: **Sheraton St-Laurent,** Île Charron. Pour renseignements: (514) 670-9550.

***

■ Montréal. Le 5 novembre. **Séminaire** offert par la **Banque fédérale de développement**. Sujet: Établir des prévisions pour une meilleure gestion. Lieu: **Sheraton St-Laurent,** Île Charron. Pour renseignements: (514) 670-9550.

***

■ Laval. Le 6 novembre. **Atelier** offert par la **Chambre de commerce de Laval** et le ministère de l'**Industrie et du Commerce**. Sujet: Mon projet d'entreprise. Pour renseignements: (514) 682-5255.

***

■ Montréal. Le 6 novembre. **Cours** d'introduction au commerce extérieur offert par l'**Association des manufacturiers canadiens** et le ministère du **Commerce extérieur**. Sujet: Documentation et modalités de paiement. Lieu: **Holiday Inn.** Pour renseignements: (514) 866-7774.

***

■ Dorval. Le 6 novembre. **Colloque** organisé par le **Conseil des denrées alimentaires du Québec**. Thème: Qualité, stratégie ou philosophie. Lieu: **Hilton International.** Pour renseignements: (514) 873-4410.

***

■ Montréal. Le 6 novembre. **Colloque** sur la réforme des pensions organisé par l'**Institut de relations industrielles du Québec.** Conférencier: M. **André C. Magnan, William M. Mercer** . Lieu: **Le Quatre Saisons**. Pour renseignements: (514) 288-6104.

***

■ Montréal. Le 6 novembre. **Colloque annuel** de la **Revue Actualité Immobilière.** Sujet: Les nouvelles tendances de l'immobilier commercial, industriel et institutionnel. Lieu: **Le Grand Hôtel.** Pour renseignements: (514) 282-7936.

***

■ Québec. Les 6 et 7 novembre. **Atelier** offert par la faculté des sciences et l'administration de l'**Université Laval**. Sujet: La gestion efficace du temps. Pour renseignements: (418) 656-3202.

***

■ Montréal. Du 6 au 8 novembre. **Séminaire** offert par les **Hautes Études Commerciales.** Sujet: L'informatique pour le cadre non-informaticien. Pour renseignements: (514) 340-6001.

***

■ Longueuil. Le 7 novembre. **Séminaire** offert par **McLeod Young Weir**. Sujet: REER autogéré. Conférencier: M. **Guy McLean,** McLeod. Pour renseignements: (514) 677-9441.

***

■ Montréal. Le 7 novembre. **Déjeuner-causerie** offert par l'**Association des analystes financiers de Montréal** et le **Cercle finance et placement du Québec.** Conférencier: M. **W. Holland, AMCA International**. Lieu: **Le Reine Elizabeth**. Pour renseignements: (514) 282-1880, poste 354.

***

■ Montréal. Les 7 et 8 novembre. **Colloque** organisé par l'**Association canadienne des sciences géodésiques.** Sujet: La réforme cadastrale et la gestion foncière au Québec. Lieu: **Palais des congrès.** Pour renseignements: (514) 288-1370.

***

■ Saint-Foy. Les 7 et 8 novembre. **Colloque** sur l'économie laitière québécoise organisé par le **Groupe de recherche en économie et politique agricoles.** Lieu: **Quality Inn.** Pour renseignements: (418) 656-3423.

***

■ Hull. Du 7 au 9 novembre. **Congrès** annuel de l'**Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec.** Lieu: **Palais des congrès**. Pour renseignements: (514) 353-9960.

***

■ Montréal. Le 8 novembre. La **Journée entreprises-universités** organisée par l'**Association canadienne-française pour l'avancement des sciences**. Lieu: **Le Grand Hôtel**. Pour renseignements: (514) 342-1411.

***

■ Québec. Le 8 novembre. **Colloque** sur les SPEQ offert par **Raymond, Chabot, Martin, Paré**. Lieu: **Loews Le Concorde**. Pour renseignements: (418) 647-3151

***

POINT N'EST BESOIN D'Y VOIR MOINS CLAIR POUR PAYER MOINS CHER.

Vous pensez que la seule façon de réduire votre facture d'éclairage est de baisser la lumière? Détrompez-vous. En vous révélant tous les points faibles de votre installation électrique, notre vérification énergétique vous fera épargner des milliers de dollars par année. Sans réduire l'éclairage – ni la productivité – dans vos bureaux.

Les produits économes d'énergie de la CGE sont beaucoup moins gourmands que la plupart des systèmes d'éclairage existants. En général, la substitution ne nécessite aucun réaménagement.

Écrivez-nous ou composez l'un des numéros ci-dessous (nous assumons les frais d'appel), et nous vous ferons parvenir un formulaire. Retournez-le-nous dûment rempli, et vous recevrez par retour du courrier une analyse informatique de votre réseau, des recommandations et même une estimation des économies que vous pourriez faire.

C'est sans doute la seule occasion que vous aurez de vous féliciter d'une vérification. Ne la ratez pas!

Région de Montréal:
340-5599
Autres régions: 1-800-361-7139



Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur la vérification énergétique de la CGE, veuillez remplir le coupon et l'expédier à:

Vérification énergétique CGE, 1420 Dupont Street
TORONTO, Ontario M6H 2B2

NOM POSTE

NOM DE L'ENTREPRISE

ADRESSE

CODE POSTAL TÉLÉPHONE

CGE
Générale Électrique du Canada

Saint-Jean-sur-Richelieu

Termaco investit 750 000 $ et créera 32 emplois

■ **Termaco ltée**, une entreprise de Saint-Jean-sur-Richelieu spécialisée dans la fabrication de boîtes métalliques pour batteries industrielles, a consacré 750 000 $ à l'acquisition et à l'installation d'une machine de coupe et perforation à contrôle numérique.

"Il y a trois machines comme celle-ci en Amérique du Nord dont une au Canada, la nôtre", a déclaré M. **Roger Breton** président de Termaco.

Cette nouvelle acquisition permettra une plus grande précision et un meilleur produit fini tout en minimisant les pertes de matériel. Cette machine coupe au plasma, perfore et écrit dans l'aluminium très épais, dans l'acier inoxydable et dans le métal. Elle change même ses outils elle-même", a expliqué M. Breton.

L'acquisition de cette machine permettra à Termaco d'entreprendre des travaux auparavant impossibles avec ses outils traditionnels. "Nous pourrons accepter des commandes que nous ne pouvions pas avant et, ainsi, nous attaquer à de nouveaux marchés", a précisé M. Breton.

Termaco fabrique principalement des contenants en métal dans lesquels sont placées les batteries qui alimentent les chariots élévateurs par exemple. L'entreprise, qui fabricait marginalement des cabinets pour systèmes électriques, compte développer ce produit particulièrement grâce à la nouvelle pièce d'équipement.

Ce projet permettra la création de 32 emplois à l'usine de St-Jean au cours des trois prochaines années, a indiqué M. Breton.

"Nous allons également travailler à développer l'ingénierie, le réseau de vendeurs et la stratégie de marketing pour les nouveaux marchés", a révélé M. Breton.

Présentement, des techniciens ont entrepris la période de rodage de l'appareil à contrôle numérique pour savoir ce qu'il peut faire. Termaco a reçu une contribution financière de 142 500 $ de la Société de développement industriel du Québec pour procéder à cet investissement.

Highwater
Bakertalc

■ **Bakertalc inc.**, une entreprise de Highwater spécialisée dans la fabrication de talc pour usage commercial, consacre 1,2 million de dollars pour agrandir ses installations et acheter de nouveaux équipements de production.

La première phase du projet d'expansion a été réalisée en 1984 au coût de 400 000 $. Les travaux consistaient en la construction d'un espace de production de 30 par 50 pieds et en l'achat d'équipements, a expliqué aux AFFAIRES M. **John Harald Morgan,** président de Bakertalc.

La deuxième phase du projet, qui s'échelonnnera sur les 18 prochains mois, comprend l'achat d'équipements additionnels pour la production de talc de haute qualité, la construction d'un entrepôt et l'aménagement d'une pièce pour moudre le talc.

M. Morgan prévoit de doubler sa capacité de production du talc de haute qualité à son usine de Highwater, créer une dizaine d'emplois et doubler son chiffre d'affaires de 1,5 M$ à 3 M$ d'ici deux ans.

Le talc commercial fabriqué à Bakertalc est destiné principalement à l'industrie des pâtes et papiers, des plastiques et des peintures où il sert de fixatif.

Bakertalc vend environ 25 % de sa production au Québec, 10 % aux États-Unis et le reste dans les autres provinces canadiennes. L'entreprise de Highwater recevra une contribution financière de 144 000 $ du ministère fédéral d'Expansion industrielle régionale sous forme de prêt sans intérêt.

Waterloo
Les Évaporateurs Waterloo

■ **Les Évaporateurs Waterloo inc.**, une entreprise spécialisée dans la fabrication d'équipements pour la production de sirop d'érable, vient d'inaugurer officiellement sa nouvelle usine à Waterloo. Il s'agit d'un investissement de 500 000 $.

La nouvelle usine fonctionne depuis juillet dernier. Les Évaporateurs Waterloo a doublé sa superficie d'usine passant de 15 000 à 30 000 pieds carrés. L'usine existante était la propriété des **Champignons Slacks.** Il s'agissait de la conserverie et des bureaux de Slacks.

Ce projet d'expansion a également nécessité l'acquisition d'équipements de production. M. **Ernest Bieri,** le directeur de l'usine, compte doubler la production d'ici un an et demi.

L'entreprise de 23 employés informatise également sa gestion ainsi que la préparation et l'acheminement des travaux afin d'améliorer sa productivité. Des Évaporateurs Waterloo fait aussi l'usinage de métal en feuille.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

VIVRE À L'HÔPITAL LE RESTE DE SA VIE!



Votre don sera leur souffle d'espoir!



COMITÉ PROVINCIAL DES MALADES
C.P. 458, SUCC. DESJARDINS, MONTRÉAL H5B 1B5 - (514) 842-3991

Un reçu pour fins d'impôt sera émis pour tous les dons de $10. et plus

Nom .....

Adresse .....

LE CENTRE SHERATON



AU CENTRE DES AFFAIRES

Joignez l'utile à l'agréable, affaires et plaisir au Centre Sheraton.



Gagnant du Grand prix du tourisme québécois!

À PARTIR DE 90 $ par jour, 1 ou 2 personnes par chambre. Réservations obligatoires suivant disponibilité ; ce tarif ne s'applique pas aux groupes.
800-268-9393 Est du Canada
800-268-9330 Ouest du Canada et T.-N.
ou appeler votre agent de voyages.

Le Centre Sheraton Montréal Hotel & Towers
Hôtels et auberges Sheraton internationaux
Le service hôtelier d' ITT
1201, boulevard Dorchester ouest, Montréal, Québec H3B 2L7 **(514) 878-2000**

Montréal

Rougier investit 912 000 $ en R & D pour les maladies du coeur

Rougier inc., une entreprise montréalaise spécialisée dans la fabrication de produits pharmaceutiques, consacrera 912 000 $ à la recherche de nouveaux éléments qui serviront au diagnostic de maladies cardio-vasculaires.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. **Marcel Dubois,** vice-président exécutif et directeur général de Rougier.

Les travaux de recherche et de développement, qui s'échelonneront sur une période de trois ans, seront réalisés par trois docteurs et une technicienne. "Le but de ces travaux de recherche est de fournir les matières premières pour la mise en marché d'un kit de détection des maladies cardio-vasculaires. L'amyotine, un élément chimique permettrait d'isoler le muscle malade", a révélé M. Dubois.

Ce "kit" de détection viendrait compléter l'électro-cardiogramme déjà utilisé par les médecins. Rougier a une usine de 50 000 pieds carrés sur la rue Saint-Laurent à Montréal où sont fabriqués les ferments lactiques entrant dans la composition des yogourts, et 15 % des produits pharmaceutiques. On y retrouve aussi le siège social et le laboratoire.

Une autre usine de 50 000 pieds carrés est située à Chambly. On y fabrique la majorité des produits pharmaceutiques. Rougier produit une centaine de médicaments dont les anticeptiques, des sirops pour la toux, des laxatifs et des médicaments pour bronchites et maladies cardio-vasculaires.

En biotechnologie, Rougier fabrique depuis deux ans des antigènes carcino-embyonnaires purifiés destinés au traitement du cancer du colon.

Actuellement M. **Guy Angers,** président de l'entreprise détient toutes les actions de Rougier qui regroupe six filliales. La clientèle se recrute parmi les hôpitaux, les cliniques médicales et les pharmacies.

Le projet de R & D actuel sera réalisé en collaboration avec le professeur **Phil Gold,** directeur du département de médecine de l'**Université McGill** et médecin en chef à l'**Hôpital général de Montréal.**

Rougier exporte entre autres au Japon, en France, en Suède, en Finlande et aux États-Unis. L'entreprise, qui compte 160 employés en tout, recevra une contribution de 240 000 $ sous forme de prêt sans intérêt de la Société de développement industriel du Québec.

Montréal
Lallemand

Lallemand inc., une compagnie montréalaise oeuvrant dans la fabrication de levures de panification, investira 2 295 000 $ pour réaliser une expérience-pilote de fermentation destinée à la conception et à la mise au point de nouveaux procédés de fabrication pour l'informatisation des unités de fermentation.

C'est ce qu'a révélé aux AFFAIRES M. **Jean Chagnon** président de Lallemand.

Le projet comprend la construction d'installations de fermentation et le développement de trois nouvelles souches de levure destinées principalement à l'exportation.

Ce projet de recherche et de développement s'étendra sur les deux ou trois prochaines années. Lorsque les procédés améliorés de fermentation seront au point, ils seront mis en application graduellement.

La réalisation de ce projet se traduira par la création de 14 emplois au cours des trois prochaines années. La compagnie recevra à cet effet une contribution de 500 000 $ de la Société de développement industriel du Québec. Lallemand dessert les grandes boulangerie telle **Multimarques.**

Boucherville
Produits Bridor

Les **Produits Bridor,** une entreprise qui fabrique des produits de boulangerie et de pâtisserie surgelés crus, vient de s'implanter dans un immeuble qu'elle loue à Boucherville au coût de près d'un million de dollars. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. **Gilles Aubry** contrôleur de l'entreprise.

Cet investissement comprend l'amélioration des locaux, l'installation d'un système d'air climatisé et de contrôle de la température ambiante ainsi que l'achat de quelques équipements pour mécaniser certains aspects de la fabrication des produits de boulangerie et de pâtisserie.
rie et de pâtisserie.

La production de Produits Bridor sera acheminée en camions à la chaîne de cafés-boulangerie **Paris Croissant inc.,** une entreprise créée en 1981. Produits Bridor et Paris Croissant sont deux compagnies distinctes, mais elles sont contrôlées par les mêmes actionnaires.

Produits Bridor emploie une vingtaine de personnes à Boucherville. Ses produits surgelés seront acheminés aux quatre restaurants Paris Croissant de Montréal, aux deux restaurants de Québec, et aux sept restaurants de New York et Boston aux États-Unis.

Jusqu'à la création de Produits Bridor, les restaurants Paris Croissant s'auto-suffisaient en pâtisseries et viennoiseries. Tous les produits étaient fabriqués sur place. Dorénavant les employés des restaurants ne devront que décorer et cuire les produits de pâtisserie et de boulangeries livrés par Bridor, a expliqué M. Aubry.

Longueuil
Pyradia inc.

Pyradia inc., une entreprise de Longueuil spécialisée dans la fabrication de fours industriels et à céramique, investira 479 000 $ pour acquérir un deuxième bâtiment de production et de nouveaux équipements de production.

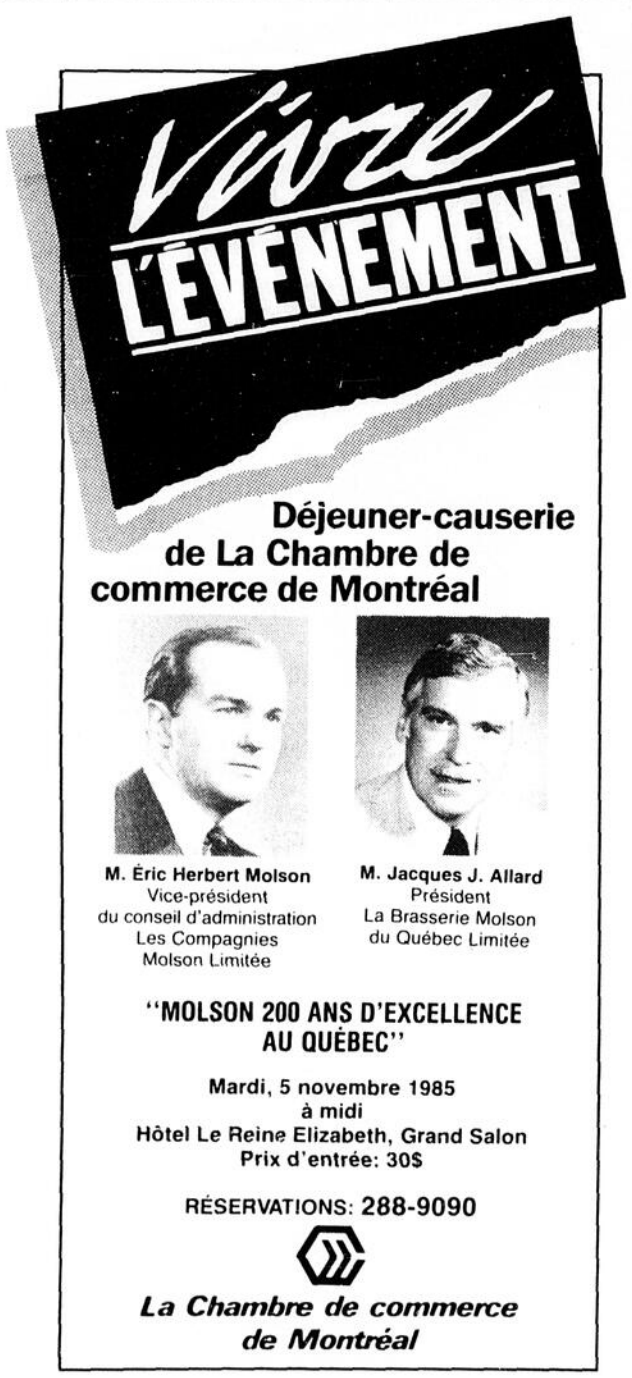
La réalisation de ce projet permettra la création de 24 à 26 emplois selon son président M. **Michel Hémond.** "Des emplois seront créés dans le secteur de la production, au laboratoire et en ingénierie", a-t-il précisé.

Le projet comprend l'achat d'un immeuble mitoyen au premier et d'équipement lourd pour travailler le métal. Les nouveaux équipements devraient entrer en production d'ici mars 1986.

"Nous allons doubler notre capacité de production grâce à cet investissement", a ajouté le président de Pyradia.

L'entreprise recevra un prêt de 82 950 $ de la SDI.

DOMINIQUE BEAUCHAMP



Déjeuner-causerie de La Chambre de commerce de Montréal

M. Éric Herbert Molson
Vice-président
du conseil d'administration
Les Compagnies
Molson Limitée

M. Jacques J. Allard
Président
La Brasserie Molson
du Québec Limitée

"MOLSON 200 ANS D'EXCELLENCE AU QUÉBEC"

Mardi, 5 novembre 1985
à midi
Hôtel Le Reine Elizabeth, Grand Salon
Prix d'entrée: 30$

RÉSERVATIONS: **288-9090**

La Chambre de commerce de Montréal

Ces titres ont été vendus. Cet avis est publié pour mémoire seulement.

Nouvelle émission — Octobre 1985

3 900 000 $

LES INDUSTRIES
PROMATEK LTÉE

1 200 000 d'actions ordinaires

Prix: 3,25 $ par action ordinaire

Midland Doherty Limitée

Des gens d'affaires italiens recherchent des partenaires commerciaux au Québec

Après avoir visité Toronto et Hamilton, une importante délégation d'hommes d'affaires italiens de la région de Friuli ont rencontré ces jours derniers à Montréal leurs homologues québécois dans le but de négocier des ententes commerciales.

"Nous sommes venus pour plusieurs raisons. D'abord, nous voulons examiner les possibilités d'ententes en coparticipation avec des entreprises québécoises. Le secteur sidérurgique nous intéresse particulièrement, surtout en ce qui touche le domaine de la construction. Nous regardons aussi le domaine du transport, principalement la fabrication de pièces d'automobiles, la production industrielle et la gestion des systèmes de transport en commun. Enfin, nous examinons les possibilités de conclure des accords avec des firmes canadiennes pour exporter dans le Tiers-Monde", a déclaré M. **Gianni Bravo,** président de la **Chambre de commerce de Udine,** la capitale du Friuli.

Rappelons que la région du Friuli est située au nord-est de l'Italie. Elle compte une population de 1,2 M d'habitants et réunit 75 000 établissements industriels; à cause de la petite taille de ses entreprises, on se plait à comparer le Friuli au Québec.

Actuellement, la valeur des échanges commerciaux entre le Canada et le Friuli s'élève à 20 M$: l'objectif des Friulans est de hisser ce chiffre à 85 M$ d'ici quelques années.

"L'entreprise frioulane, avec des dimensions petites et moyennes, a une vocation typiquement exportatrice et tout à fait originale: elle crée des produits qui figurent parmi les plus beaux du monde, elle les exporte et les vend même à la concurrence", a expliqué M. Bravo.

Le Canada exporte surtout du bois dans la région de Friuli. Celle-ci fabrique ensuite des meubles qui retournent à l'exportation.

Snaidero de Majano, une entreprise frioulane spécialisée dans la fabrication de meubles de cuisine, est déjà installée à Toronto. Cette compagnie fabrique des produits semi-finis qu'elle exporte à Friuli pour subir une autre phase de production. Elle les reprend ensuite pour les assembler et les vendre au Canada et aux États-Unis. Pour les entrepreneurs Friulans, le Canada constitue une excellente porte d'entrée vers le marché américain.

"Si nous réussissons à bâtir au Canada une usine semblable pour fabriquer des accessoires d'automobiles, cela pourrait être une voie très intéressante. Pour un seul moule destiné à fabriquer une pièce unique pour un modèle unique d'automobile, il pourrait s'agir d'un investissement de 2 M$", a ajouté M. Bravo.

Au Québec, M. Bravo souhaiterait trouver un partenaire spécialisé dans la fabrication de souliers, afin de produire une gamme complète de chaussures de loisirs (sports, voyages).

Une autre entente aurait déjà été conclue avec une société québécoise pour la fabrication de maisons semi-détachées dans la région de Friuli. Ce projet aurait été choisi par le ministère des **Travaux publics** italien il y a déjà six mois, Ce n'est que tout récemment qu'on a finalisé l'entente; M. Bravo préfère encore taire le nom de la compagnie québécoise qui a baptisé le concept de ces unités d'habitation **"Canadaville".** De la même façon, une autre société frioulane dénommée **Ferriere,** spécialisée dans le traitement de l'acier, cherche un partenaire canadien pour fabriquer des fils métalliques.

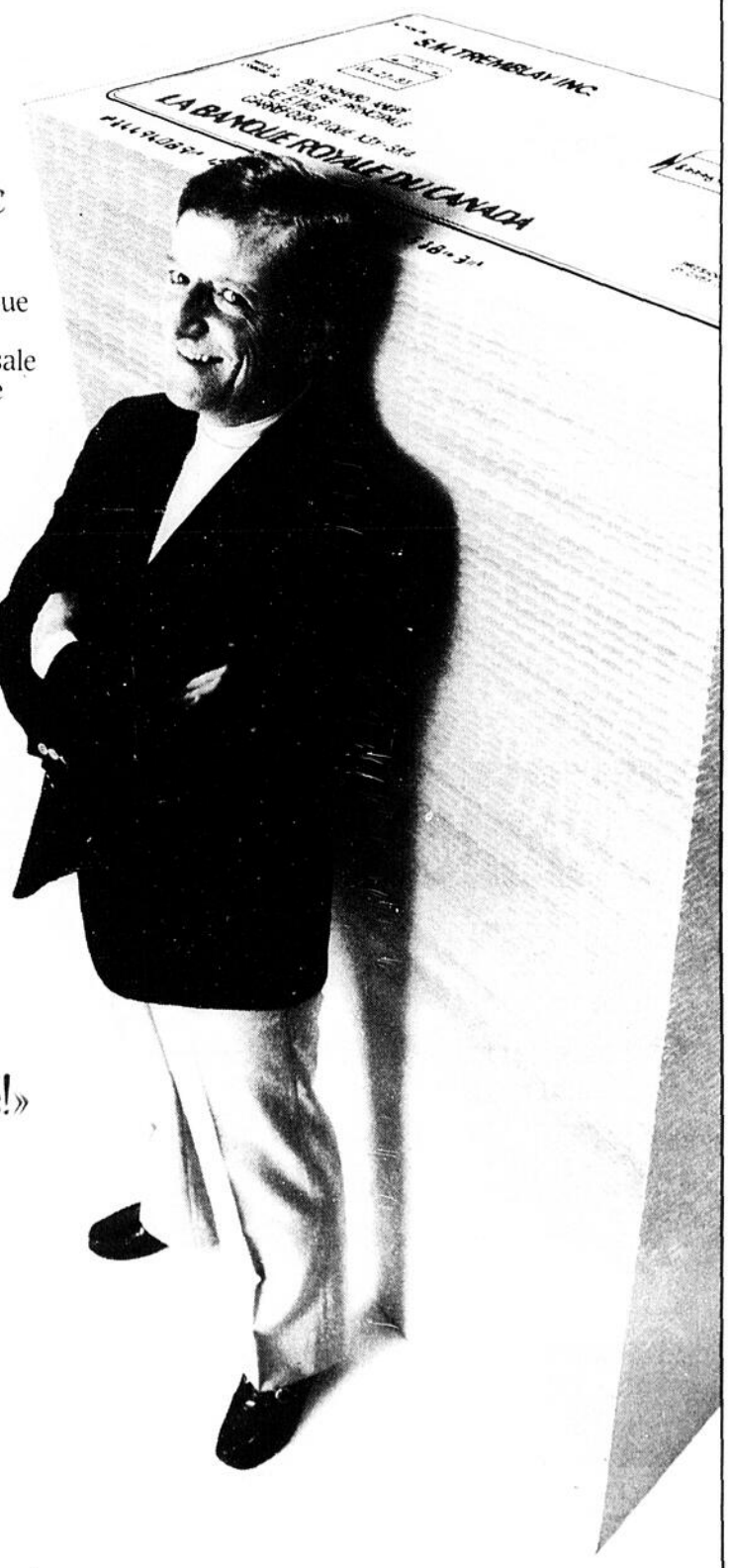
Enfin, **Gaz Métropolitain** serait actuellement en train de négocier un important accord avec la société **Faber**, du Friuli. Il s'agirait pour Gaz Métropolitain de fabriquer des bouteilles en acier destinées à contenir du gaz à haute pression.

À Toronto, un autre projet est en marché pour la fabrication de plats cuisinés italiens par une entreprise canadienne. On parle donc, cette fois, d'un échange de "know-how", ou d'un transfert de "technologie culinaire".

LUCIE PICHÉ

Pour vous abonner au journal
LES AFFAIRES
514-842-3131

LA PAIE RENDUE FACILE.



«Parlez-moi d'une banque qui vous simplifie la vie en affaires avec son service de paie automatisée!»

SOUPLESSE: un service fait sur mesure pour chaque entreprise • Options multiples pour transmission des données • Livraison des chèques à la succursale de votre choix ou virement direct aux comptes de vos employés

FIABILITÉ: l'expérience rassurante de la Banque qui a innové dans ce système • Interprétation automatique des changements législatifs par des spécialistes • Confidentialité • Versements sans accroc des retenues, donc aucune pénalité de retard pour la remise des déductions à la source • Production automatique des relevés d'impôt

RENTABILITÉ: votre personnel et vos ressources informatiques sont libérés pour des tâches plus productives • Rapports détaillés pour une gestion plus efficace • Économies de charges directes.

Pour plus de détails sur notre service de paie automatisée, communiquez avec le directeur de la succursale de la Banque Royale de votre choix. Il se fera un plaisir de vous renseigner. Parlez-moi d'une banque qui se sert de la technologie de pointe à votre profit!

«Parlez-moi d'une banque...Royale!»

BANQUE ROYALE

Entente conclue entre Poudrier Frères et Pitman

Poudrier Frères ltée, de Victoriaville, un fabricant de carosseries et accessoires de camions spécialisés vient de conclure une entente réciproque avec **Pitman Manufacturing Company inc.,** de Markham, en Ontario. En vertu de cette entente Poudrier fournira des composantes et complètera l'installation d'équipements de Pitman destinés au marché outre-mer.

Cette entente a été conclue le 17 octobre dernier par les dirigeants respectifs de Poudrier Frères, Pitman Manufacturing et sa maison-mère **Wajax ltée,** un important manufacturier et distributeur de grues, camions spécialisés, plates-formes de forage et autres équipements pour les industries de la construction, des mines et des travaux publics.

"Cette entente vise à accroître le contenu québécois dans les équipements de Pitman, une incitation fortement suggérée par les autorités gouvernementales et sociétés para-publiques comme **Hydro-Québec**", a expliqué aux AFFAIRES M. **Jacques Poudrier,** vice-président de Poudrier Frères.

Pitman et Poudrier ont déjà une longue association derrière eux. Le nouvel accord lie les deux compagnies encore plus. En vertu de celui-ci, les équipements de Pitman, dépendant des modèles, seraient de contenu québécois de 40 à 70 %.

Certains contrats concerneront la fourniture de composantes, d'autres l'assemblage d'équipements incomplets ou la finition.

À Boucherville

Garage Provost desservira les véhicules au gaz

Le **Garage Provost** et fils inc., de Boucherville, vient d'inaugurer un poste de ravitaillement et de conversion de gaz propane et naturel.

Autobus, automobiles, camions et taxis de la région pourront désormais faire le plein cinq jours par semaine au Garage Provost.

Des statistiques démontrent qu'un véhicule peut réaliser des économies de carburant allant de 35 à 40 % en roulant au gaz. Déjà 11 véhicules de travail du service des travaux publics de Boucherville ont été convertis au gaz par le Garage Provost.

À ce nouveau point d'approvisionnement, le consommateur pourra obtenir le gaz naturel ou propane pour son véhicule, mais il pourra aussi faire recharger sa bombonne pour le réchaud de camping, la tente roulotte ou le BBQ.

Le Garage Provost est approvisionné en gaz naturel par la compagnie **Gaz Métropolitain** et en gaz propane par la firme **ICG** de Longueuil.

On parlera de vous... le SSA 86 est le Salon dont vous avez besoin!



Rendez-vous unique au Canada pour tous les fournisseurs de produits d'équipements et de services reliés au secteur de l'alimentation.

- 700 stands d'exposition
- 25 000 visiteurs attendus
- Sessions d'affaires
- Au SSA 85, plus de 25 secteurs d'activité étaient représentés et la Colombie, la Grèce, la France, le Mexique, la République Dominicaine et la Tunisie étaient des nôtres.

Nouveau! D'un attrait irrésistible, le «Stand des produits nouveaux» du SSA 86 vous revient avec une formule entièrement renouvelée...

Le SSA 86, une occasion exceptionnelle pour rencontrer, se faire connaître et faire des affaires.

On est là pour vous!

Salon commercial
(le grand public n'est pas admis)

Pour tout renseignement: L'A.D.A. du Québec, Madame Pierrette Reid (514) 729-4389

Nouvel exécutif à l'Association des C.F.P.

L'Association des directeurs généraux des commissions de formation professionnelle vient d'élire les membres devant former l'exécutif pour le terme 1985-86, lors de sa dernière assemblée générale.

M. **Florian Lafortune** de la Commission de formation professionnelle des régions des Laurentides et de Lanaudière a été élu président de l'association. Il sera secondé dans sa tâche par M. **Jules Tremblay** de la C.F.P. Côte-Nord à titre de 1er vice-président, de M. **Claude Saindon** de la C.F.P. Bas St-Laurent Gaspésie à titre de 2e vice-président et de M. **Nelson Laflamme** de la C.F.P. Abitibi-Témiscamingue qui agira comme secrétaire.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Le groupe acquiert 70 % de Pitt Steel Holding

Canam Manac ouvre un bureau à Montréal

■ Le **Groupe Canam Manac inc.,** de Beauce aura l'an prochain une place d'affaires dans le centre-ville de Montréal.

"Il s'agissait pour nous de nous rapprocher du centre de décision du Québec, pour faciliter les contacts", a déclaré aux AFFAIRES M. **Marcel Dutil,** président et chef de la direction de l'entreprise. "Il n'est aucunement question déménager le siège social de la compagnie à Montréal".

Ce n'est qu'en septembre prochain que ce centre administratif sera ouvert au centre-ville de Montréal, à un endroit non encore déterminé. Cela impliquera le déplacement de quatre membres du personnel: M. Dutil, M. **Réal Sureau,** vice-président, Finances, M. **Claude Saulnier,** contrôleur et une secrétaire.

Par ailleurs, le groupe Canam Manac inc. vient d'acquérir 70 % du groupe torontois **Pitt Steel Holding Ltd.**

Les actions ont été achetées de Pitt Steel et de la Banque Commerciale du Canada.

Le groupe torontois compte trois filiales, soit **Pitt Steel Ltd, Candiv Pitt inc., Guy Talbot,** et enfin **Agway Metals inc.**

Pitt possède une usine de fabrication de profilés à froid à Mississauga et deux centres de service d'acier à Lachine au Québec et à Markham en Ontario. Le groupe emploie 207 personnes qui réalisent un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 70 M$.

Il y a quelques semaines, une filiale de Canam Manac, **Biltrite,** engagée dans la fabrication de mobilier de bureau annonçait l'acquisition de **Nightingale Industries Ltd.,** une entreprise concurrente, dont les ventes atteignent les 40 M$ par année. **Nightingale-Biltrite,** dont Canam Manac entend conserver 60 % de la propriété, s'apprête à faire un appel à l'épargne publique dans le cadre du Régime d'épargne-actions du Québec.

Avec ces acquisitions, Canam Manac possède maintenant 18 usines et emploie quelque 2 500 personnes. Les ventes annuelles, qui avaient atteint 204 M$ en 1984, atteignaient déjà 107 M$ après six mois au 30 juin dernier.

Léonard de Vinci à Montréal à l'été 1987

■ Montréal accueillera au **Musée des Beaux-Arts** une exposition de quelques 125 oeuvres de **Léonard de Vinci** au cours de l'été 1987, dans le cadre des célébrations marquant le centième anniversaire du génie conseil au Canada.

C'est ce qu'a annoncé en conférence de presse le président du conseil d'administration de la **Commission du centenaire de l'ingénierie inc.,** M. **Bernard Lamarre,** président de la firme de génie conseil **Lavalin** de Montréal, deuxième plus grande firme au monde.

L'exposition aura un budget de 2 M$, à l'intérieur d'un budget total de 10 M$ pour l'ensemble des fêtes; 6 M$ viendront du secteur privé. Les célébrations auront lieu partout à travers le Canada, mais les principales manifestations se tiendront à Montréal.

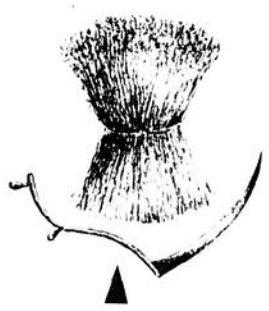
Outre l'exposition de de Vinci qui devrait attirer un million de visiteurs (**Picasso** en a attiré environ la moitié), un congrès international d'ingénieurs aura lieu au **Palais des Congrès de Montréal;** ce congrès réunira quelque 5 000 ingénieurs canadiens et leurs invités d'un peu partout à travers le monde.

Ce congrès sera placé sous le thème "Vision, coeur et raison — Le génie canadien: les cent prochaines années". On y démontrera les principales réalisations des ingénieurs canadiens depuis cent ans et les possibilités technologiques pour les cent prochaines années.

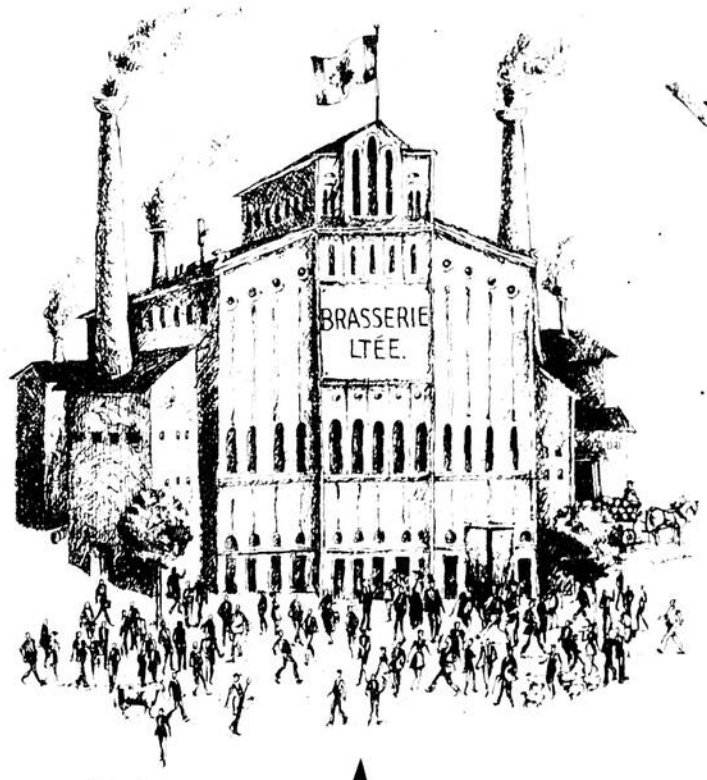
De plus, un comité choisira les dix réalisations canadiennes les plus remarquables dans le génie-conseil au cours du dernier siècle, et leurs assurera une reconnaissance permanente d'une façon ou d'une autre.

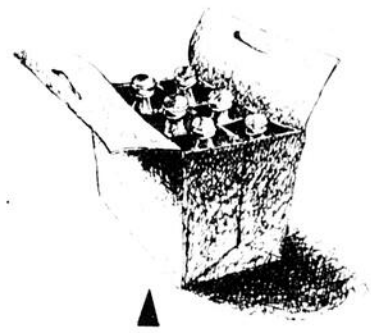
Les Brasseurs du Canada: un rôle de premier plan.

L'industrie brassicole canadienne contribue à la vie économique de toutes les provinces. Au cours de la seule année 1984, la production et la mise en marché de la bière ont injecté 7,6 milliards de dollars dans l'économie du pays, soit 1,7% du produit national brut. Et puisque 96% des produits servant à la fabrication de la bière proviennent du Canada, il est important que l'industrie brassicole soit en bonne santé... pour bien jouer son rôle! Voici d'ailleurs quelques chiffres pour l'année 1984.



Les brasseurs ont acheté pour 190,4 millions de dollars de malt d'orge, houblon et autres produits agricoles, contribuant ainsi à la croissance d'une industrie.





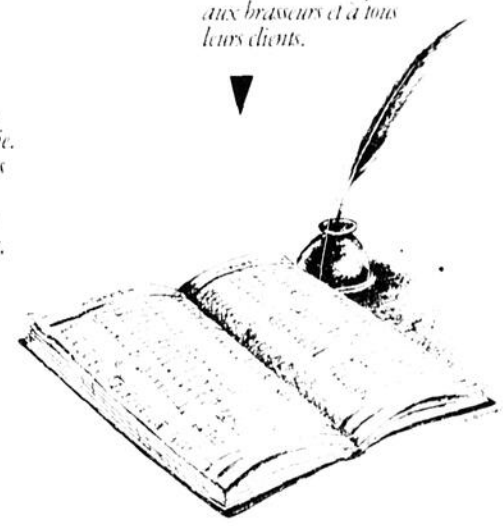
Pour 10 millions de buveurs de bière, les brasseurs ont dépensé 389 millions de dollars en caisses, canettes, capsules, étiquettes, frais d'impression et d'emballage, bouteilles consignées et fûts.

Les brasseurs ont investi des millions de dollars pour des manifestations sportives, culturelles et récréatives, et pour appuyer concrètement divers organismes de bienfaisance.

Les gouvernements fédéral et provinciaux s'accaparent la part du lion en récoltant 2,8 milliards de dollars de taxes imposées aux brasseurs et à tous leurs clients.



Les employés des brasseurs ne représentent qu'une partie des emplois créés par cette industrie. Au total, 181 000 Canadiens dépendent d'une industrie brassicole en bonne santé: des agriculteurs, des camionneurs, des serveurs et serveuses, et plusieurs autres.



LES BRASSEURS DU CANADA

Amstel · Carling O'Keefe · Labatt · Molson · Moosehead · Northern
Pacific Western · Rocky Mountain

L'Association des brasseurs du Canada, 155 rue Queen, Bureau 1200, Ottawa K1P 5C9

Industrie du bois: entente sino-québécoise concernant des projets internationaux

Le **Groupe Bois et Placages Généraux,** de Longueuil, vient de conclure avec deux sociétés gouvernementales chinoises une entente dans le but de planifier et de réaliser dans le monde des projets de construction reliés à l'industrie du bois.

L'entente qui a une durée de cinq ans a été signée le 15 octobre dernier par M. **Marcel Elefant,** président du Groupe Bois et Placages au cours d'une visite en Chine. Les deux sociétés chinoises sont **China International Engineering Consulting Corp.** et **China Engineering Consulting Corporation of Forest Products;** toutes deux ont leur siège à Beijing.

Selon M. **Julius Spivack,** directeur des opérations internationales de cette société québécoise, les partenaires s'intéresseront principalement à l'industrie du bois et aux activités qui en découlent: projets de construction, études de faisabilité, achats, recherche des matières premières.

Bois et Placages Généraux a une bonne expérience de la Chine, notamment en contribuant à la mise sur pied d'une usine de tranchage de placage de bois dans la province de Jilin. De juin à août dernier, une vingtaine de Chinois ont séjourné à Longueuil pour se familiariser avec la technologie utilisée par la firme québécoise. Après leur départ, le contact a été maintenu jusqu'à la signature de l'accord.

De son côté, Bois et Placages Généraux obtient là un accès facile à ce vaste marché chinois grâce au contrat. Le Groupe sera beaucoup plus concurrentiel dans le monde entier en travaillant avec les Chinois qui passent pour être, selon M. Spivack, d'excellents négociants. On visera notamment les pays en voie de développement.

Troisième plus important producteur de placages de bois au monde, le Groupe Bois et Placages Généraux est aussi reconnu comme courtier en bois durs. En 40 ans d'existence, il a tissé un grand réseau de bureaux, d'usines et d'entrepôts dans une vingtaine de pays; il emploie à l'heure actuelle environ 500 personnes.

Depuis 1980, il assiste la **Forescom,** au Zaïre, dans le cadre d'un programme d'aide de l'ACDI pour la modernisation des équipements et des techniques de gestion en collaboration avec une quinzaine de spécialistes canadiens.

En Chine même, il est possible qu'une autre entente de coparticipation aboutisse bientôt à l'issue des négociations engagées actuellement entre Bois et Placage Généraux et une autre entreprise chinoise. D'autres pourparlers sont également en cours avec une société guyanaise afin de conclure un accord d'assistance technique.

TSHIONZA MATA T.

(Collaboration spéciale)

Création de 25 nouveaux emplois

Investissement de 1,8 M$ à l'Hostellerie Rive Gauche

L'Hostellerie Rive Gauche, à Beloeil, investira 1,8 M$ dans la transformation de son restaurant et la construction d'un hôtel adjacent, ont appris aux AFFAIRES les propriétaires, MM. **Michel Aubriot** et **Bernard Môme.**

MM. Aubriot et Môme ont acheté le restaurant Rive Gauche en 1984 parce que l'**Hostellerie Les Trois Tilleuls,** dont ils sont également propriétaires à St-Marc-sur-Richelieu, ne suffisait plus à la demande de la clientèle composée majoritairement de gens d'affaires. Les Trois Tilleuls s'est mérité cette année le prix de L'accueil touristique, niveau régional, du tourisme québécois.

Les travaux, qui viennent de débuter, consistent en la relocalisation de la salle à manger dans une serre et la construction d'un hôtel de style rustique de 48 chambres sur trois étages. Le projet a été conçu par l'architecte M. **Michel Bastien,** de St-Bruno, et MM. Aubriot et Môme en seront eux-mêmes les promoteurs.

L'hôtel comprendra en plus sept salles de réunions pouvant accommoder jusqu'à 350 personnes, une piscine extérieure et deux courts de tennis.

Roynat, en collaboration avec la **Banque Royale,** finance les travaux qui seront complétés en deux phases en mars 1986. Le gouvernement du Québec a également accordé une subvention de 25 % du coût du projet.

Cette expansion de L'Hostellerie Rive Gauche qui, comme son nom l'indique, est située sur la rive gauche du Richelieu, créera 25 nouveaux emplois, portant les effectifs à 40.

DOMINIQUE FROMENT

Deux nouveaux bureaux pour Location d'équipement Clé

La **Compagnie de location d'équipement Clé ltée,** dont le siège social est à Trois-Rivières, vient d'ouvrir deux nouveaux bureaux. Le bureau de Ville St-Laurent a été ouvert il y a deux mois alors que celui de Hull date d'un mois.

C'est ce qu'a affirmé aux AFFAIRES M. **Guy Bourget,** président de la compagnie. M. Bourget dirige d'ailleurs le bureau de Ville St-Laurent.

Clé possède également des succursales à Trois-Rivières, Québec, Sherbrooke et Chicoutimi. Clé pourrait s'adjoindre un partenaire financier en 1986 et faire une émission publique d'actions en 1986 ou 1987. La société ne se qualifie pas pour s'adjoindre une Speq, n'oeuvrant pas dans un secteur admissible.

Clé est spécialisée dans la location de petits équipements, dont la valeur est inférieure à 50 000 $. Elle est l'une des plus importantes sociétés de crédit-bail à capitaux québécois dans son créneau d'activité (location de petits équipements).

Mérite industriel de la Rive-Sud de Québec

Dans le cadre de la semaine de la PME, le **Conseil économique Lévis-Lauzon** en collaboration avec lea **Corporation industrielle Laporte** viennent de nommer les gagnants du Mérite industriel de la Rive-Sud de Québec.

Parmi les 35 mises en candidatures, 12 entreprises ont été sélectionnées comme finalistes. Le nom des gagnants a été annoncé lors du gala des Mérites tenu le 25 octobre dernier à Lévis.

Des mérites ont été octroyés à **Ethy-Form Control inc.** de Lauzon. Dans la catégorie innovation; **Fonderie Saint-Romuald** dans la catégorie investissement; **Honco inc.** de Bernières dans la catégorie exportation: **Meubli-Arts inc.** de Lévis dans la catégorie gestion du personnel.

Une mention spéciale a été décernée à **Dionite inc.** de Lévis pour avoir fait revivre un secteur en déclin au Québec, soit celui de la fabrication de valises. Le titre de l'Entreprise de l'année est allé à **Becterm** de Lévis.

Le comité de sélection était formé d'un représentant du Conseil économique Lévis-Lauzon, de la Corporation industrielle Laporte, et de deux représentants de la **Banque fédérale de développement.**

Ethy-Form Control est spécialisée dans les systèmes d'épurateurs d'air destinés aux embaumeurs, pathologistes, laboratoires de recherche et salles chirurgicales qui sont exposés aux gaz,

Fonderie Saint-Romuald fabrique des pièces coulées en alliages de cuivre et d'aluminium. Elle a entrepris un programme de modernisation de son bâtiment, de ses équipements et en R & D.

Honco, qui est un fabricant de bâtiments en acier monocoques et de panneaux pré-isolés au polyuréthane, exporte plus de 20 % de sa production hors du pays.

Meubli-Arts est un fabricant de meubles de style moderne qui base sa croissance sur une main d'oeuvre qualifiée. Dionite vient de présenter une nouvelle collection de valises de conception unique brevetée (poignée rétractable).

Becterm est une entreprise de fabrication de micro-ordinateurs qui exporte au Japon, en Corée du Sud, à Taiwan, et aux États-Unis.

DPLA, Drouin, Painchaud, Longchamps et Associés Inc.


Pierre-André Paradis


Michel Lozeau


Richard Tremblay


André-Guy Sauvageau


Robert Gagnon

M. Normand Drouin, président du Conseil et PDG de DPLA a le plaisir d'annoncer les nominations suivantes:

M. Pierre-André Paradis accède à l'actionnariat DPLA. M. Paradis est Directeur régional Québec et est chez DPLA depuis octobre 1984.

M. Michel Lozeau est nommé Directeur de la planification DPLA sous l'autorité du Vice-président planification et contrôle. M. Lozeau, actionnaire de DPLA, est chez DPLA depuis octobre 1982.

M. Richard Tremblay se joint à DPLA en tant que Directeur régional, Montréal. M. Tremblay possède plus de 15 années d'expérience de gestion et de l'informatique. Il était jusqu'à récemment Vice-président, région est pour Rolm Canada.

M. André-Guy Sauvageau est Directeur services professionnels, bureau de Québec depuis février 1985.

M. Robert Gagnon se joint à DPLA en tant que Directeur Mise en marché, Montréal. Il relève du Directeur régional. M. Gagnon occupait jusqu'à récemment une fonction similaire dans une importante firme de services informatiques.

Ces nominations sont le résultat de la croissance continue de DPLA et de nos objectifs de progression future.

DPLA, finaliste aux Mercuriades 1985, est un cabinet-conseil en gestion et informatique, qui s'est créé une réputation d'ENGAGEMENT envers sa clientèle dans la réalisation de ses mandats.

505 OUEST, BOUL. DORCHESTER
BUREAU 300, MONTRÉAL (QUÉBEC) H2Z 1Y7
TÉL.: (514) 875-8255

2270 LEON HARMEL
QUÉBEC, G1N 4L2
TÉL.: (418) 527-2551

MERCURIADES 85

Un tribunal impose un devoir de diligence très sévère à un courtier d'assurance

Les tribunaux québécois ont imposé aux courtiers d'assurances de très lourds devoirs de diligence face à leurs clients au cours des dernières années.

Par un jugement rendu par le juge **Guy Lebrun**, le 8 février 1985 dans l'affaire **Les Entreprises Corpaco inc., vs Les Assurances Marion et Marion inc.**, la Cour supérieure condamnait un courtier à payer une indemnité qu'un de ses clients n'a pu recouvrer de ses assureurs dans des circonstances qui pourraient paraître tout à fait normales à plusieurs d'entre nous.

Dans cette affaire, Les Assurances Marion et Marion inc. agissait comme courtier d'assurances pour Les Entreprises Corpaco inc. notamment au niveau d'une police d'assurance incendie pour un montant de 75 000 $.

Cette police d'assurance, qui existait déjà depuis quelques temps, couvrait un immeuble d'une entreprise qui exploitait un commerce de bar salon à Trois-Rivières. Cette police d'assurance fut notamment renouvelée le 1er avril 1979 et, à la date de ce renouvellement, Les Assurances Marion et Marion ont envoyé un compte aux Entreprises Corpaco inc.

Un peu plus tard, soit le 19 avril 1979, le représentant des Entreprises Corpaco avisait M. Marion que les Entreprises Corpaco inc. cessait d'exploiter son commerce et que le local serait inhabité; quant à la prime d'assurance, le représentant des Entreprises Corpaco aurait assuré Les Assurances Marion et Marion qu'il assumerait personnellement la dette si Les Entreprises Corpaco inc. ne payaient pas cette prime.

Par la suite, à cause d'une situation financière qualifiée de ''loin d'être satisfaisante'', Les Entreprises Corpaco inc. n'ont pas payé leur prime malgré deux avis du courtier à l'effet qu'il annulerait la prime s'élevant à 2 248 $ si elle n'était pas payée.

Peu après, le courtier d'assurance avisait les assureurs impliqués d'annuler la police pour non paiement de prime. Sur réception de cet avis du courtier, les assureurs ont envoyé des avis d'annulation de police adressés à l'établissement qui était fermé et tous les avis leurs sont revenus avec la mention ''non réclamé''.

De fait, selon la preuve, Les Entreprises Corpaco inc. n'ont jamais eu connaissance de la résiliation de la police et n'en ont jamais été avisées.

Un peu plus tard, soit le 17 août 1979, le président de Les Entreprises Corpaco inc. a rencontré son courtier d'assurance pour obtenir une assurance automobile pour son épouse et, à ce moment, bien qu'il ne fut pas question de la résiliation de la police concernant l'immeuble de Les Entreprises Corpaco inc., le courtier d'assurance a remis au président des Entreprises Corpaco une facture pour la police d'assurance sur l'immeuble pour la période du 1er avril au 7 juin qui était la date de résiliation de la police.

À ce moment, le président de Les Entreprises Corpaco a versé un acompte de 100 $.

Détruit par les flammes

À peine quelques jours plus tard, soit le 21 août 1979, l'immeuble concerné devait être totalement détruit par un incendie.

À la suite de l'incendie, Les Entreprises Corpaco inc. ont tout d'abord poursuivi leurs assureurs. Devant la défense des assureurs à l'effet que la police avait été résiliée à la demande du courtier et que, de toute façon, ladite police était annulée pour non occupation de l'immeuble concerné, Les Entreprises Corpaco ont retiré leur action contre les compagnies d'assurance. Ils ont cependant poursuivi le courtier Marion et Marion en soutenant que ce dernier savait pertinemment où rejoindre les représentants des Entreprises Corpaco et que, malgré ce fait, il ne les avait jamais avisés de la résiliation de la police d'assurance avant la date de l'incendie.

Devant les prétentions des parties concernées, et surtout devant le fait qu'il est apparu au tribunal comme étant prouvé que Les Entreprises Corpaco n'avaient jamais été informées qu'elles n'étaient plus assurées, le tribunal s'est penché sur le degré des obligations que devait assumer le courtier d'assurance à cet égard.

Tout d'abord, s'appuyant sur des arrêts rendus antérieurement par d'autres tribunaux, le tribunal dans cette affaire a soutenu le principe que ''le courtier d'assurance, mandataire de son client, qui, comme en l'espèce, ne révèle pas à son client dont il connaît toutes les coordonnées qu'il n'est pas assuré, commet indiscutablement une faute d'omission.''

Quant au second argument du courtier à l'effet que le risque, à la suite de l'inoccupation, s'était aggravé au point de devenir inassurable, le tribunal a énoncé qu'il appartenait au courtier de prouver non pas qu'il serait plus difficile d'obtenir une assurance sur ce risque mais qu'il y avait impossibilité complète, preuve que le tribunal considère n'avoir pas été fournie dans cette affaire.

Pour toutes ces raisons, le tribunal a accueilli l'action des Entreprises Corpaco contre Les Assurances Marion et Marion inc. et a condamné celles-ci à verser aux Entreprises Corpaco la somme de 50 000 $ correspondant au prix de vente prévu de l'immeuble.

JEAN-H. GAGNON



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

POUR VOS ANNONCES DANS
''CARRIÈRES ET PROFESSIONS''
dans le journal
LES AFFAIRES
(514) 842-6491

GAGNON LACOSTE
AVOCATS
AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE
CENTRE MANUVIE
2000, RUE MANSFIELD
BUREAU 1400
MONTREAL, QC
H3A 3A2
TÉLÉPHONE: 284-0426
CODE RÉGIONAL: 514

EUROPE-Six vols sans escale vers l'Europe chaque semaine.

Oui, Oui, sans escale!

3 vols sans escale vers Amsterdam,* 1 vers Milan, 1 vers Rome et 1 vers Lisbonne. Envolez-vous dans le confort de notre première classe†, de notre Classe Affaires Royale Canadienne, ou encore de notre classe économie. Elles sont toutes offertes à prix concurrentiels, très très avantageux.

LE SOUCI D'ÊTRE MEILLEUR

CP Air EXPO 86
Transporteur officiel EXPO 86 Vancouver

CP et ◄ sont des marques déposées de Canadien Pacifique Limitée. *avec le concours de KLM †à l'exception de Lisbonne

Indicateurs économiques

CANADA

		Taux de variation en % Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
		(1)	(2)	(3)
Indicateur avance (filtre)	juil.	0.1	-0.2	2.7
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	août	0.8	0.2	9.5
dont: automobiles	août	2.1	1.0	20.1
autres	août	0.5	0.0	7.3
Ventes de voitures (.000)	août	1087	1175	1068
2. Livraisons manufacturières	août	3.8	-0.6	7.5
Nouvelles commandes	août	4.0	-0.5	5.0
dont: biens durables	août	6.6	-0.7	5.5
commandes en carnet	août	1.0	0.8	5.2
3. Inventaires ($M) manuf.	août	1.1	1.1	6.0
Ratio stocks/expéditions	août	1.66	1.71	1.71
4. Mise en chantier (,000)	sept.	169	162	144
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	juil.	0.6	0.3	4.0
Production industrielle	juil.	1.5	-0.1	4.6
dont: manufacturière	juil.	1.5	0.0	4.4
Construction	juil.	0.7	3.2	2.9
Services	juil.	0.3	0.4	4.0
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations marchandises	août	-8.0	-3.3	10.7
Importations marchandises	août	-1.8	4.0	11.9
Solde commercial ($M)	août	246.9	857.1	19184
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	sept.	0.2	0.3	3.8
- excl. alim. et énergie (1)	sept.	0.5	0.3	3.7
Prix industriels (1)	sept.	0.1	0.0	3.0
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Population active	sept.	0.1	0.2	2.0
Emploi	sept.	0.2	0.3	2.6
Taux de chômage	sept.	10.3	10.4	10.8

(1) Non désaisonnalisé
Secteur commercial, non agricole.

STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monétaires				
M1	août	2.5	3.0	42.6
M2	août	0.7	0.8	10.1
M3	août	0.2	-0.3	4.8
2. Prêts en $ canadiens	août	0.4	0.8	7.1
dont: Prêts généraux	août	0.5	0.7	7.1
consommation	août	0.8	1.0	9.7
industriels	août	0.3	0.6	6.1
Prêts hypothécaires	août	1.6	1.0	10.5
3. Dépôts en $ canadiens	août	0.2	0.4	5.3
dont: épargne personnelle	août	0.5	0.6	9.0
Non personnels	août	0.2	-1.2	-3.2
4. Avoir nets en devises ($)	août	-4294	-5086	-5016
dont vis-à-vis résidentiels ($)	août	15382	16385	14797
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	août	-0.5	-0.3	7.4

ÉTATS-UNIS

		Taux de variation en % Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Ventes au détail	août	0.2	-1.0	6.8
Livraisons manufacturières	août	0.0	-0.4	4.1
Nouv. commandes	août	-1.2	1.7	2.1
Ratio stocks/livraisons	août	1.37	1.39	1.37
Mises en chantier (000)	sept.	1746	1663	1707
Production industrielle	sept.	0.6	-0.2	3.5
Exportations	août	-0.2	0.1	2.4
Importations	août	-9.5	2.6	7.2
Solde commercial ($M)	août	-10509	-13415	-130571
Prix à la consommation	sept.	0.2	0.2	3.7
Prix à la production	sept.	-0.4	0.3	0.9
Emploi (millions)	sept.	0.3	0.5	2.4
Taux de chômage	sept.	7.0	7.3	7.2
Revenu personnel	août	0.3	0.4	7.0
Crédit à la consommation	août	1.3	1.1	20.5
Masse monétaire - M1	sept.	1.7	0.8	7.3
Masse monétaire - M2	sept.	0.9	0.7	8.7

1) Variation entre le mois mentionné et le mois précédent
2) Variation entre le mois précédent celui qui est indiqué, et le mois antérieur
3) Variation entre le mois indiqué et le même mois un an plus tôt

Source: Service des études économiques, Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Au troisième trimestre

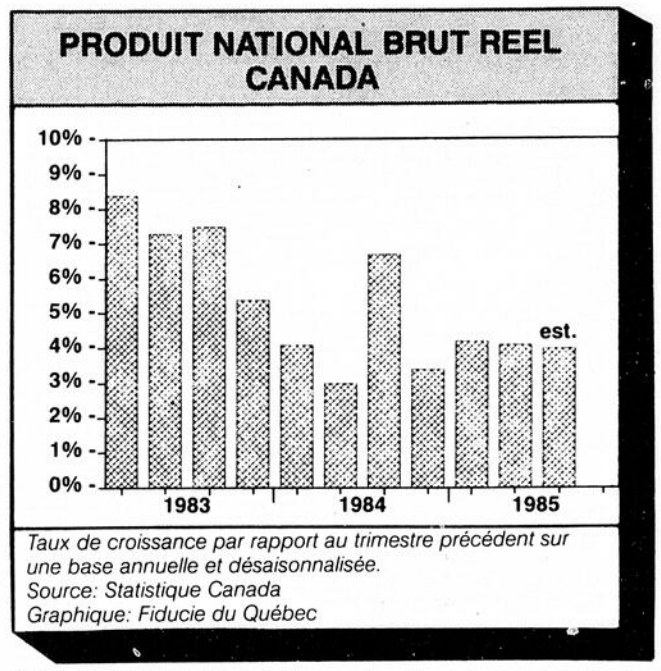
L'économie canadienne demeure stable à 4 %

Le comportement de plusieurs indicateurs économiques au troisième trimestre laisse présager que la croissance réelle de l'économie canadienne a été d'environ 4 % sur une base annuelle pendant ce trimestre, soit à peu près la même augmentation que celle qui a été enregistrée au cours du 1er semestre.

D'abord, l'indice précurseur de l'activité économique de Statistique Canada s'est accru en juillet pour le 2e mois consécutif. Les hausses de 0,4 % en juillet et de 0,1 % en juin renforcent les perspectives à court terme pour la poursuite de la croissance économique.

Les ventes au détail ont affiché une bonne expansion de 1,6 % en août à la suite d'une baisse de 0,5 % en juillet. Il y a eu des augmentations dans 8 provinces en août, au Québec, la croissance a été de 2,1 %.

Les entreprises connaissent également une activité soutenue. Les nouvelles commandes qu'elles reçoivent se sont acrues de 1,2 % en août après avoir fait un bond de 4,4 % en juillet. Leurs livraisons ont été à la hausse de 1,5 % en août et de 4 % en juillet. Leurs stocks ont augmenté de 0,3 % en août et de 0,8 % en juillet.



Taux de croissance par rapport au trimestre précédent sur une base annuelle et désaisonnalisée.
Source: Statistique Canada
Graphique: Fiducie du Québec

Ainsi, le rapport des stocks aux livraisons, a poursuivi une tendance à la baisse en août et s'est situé à 1,64, comparativement à 1,66 en juillet et à 1,71 en août l'an dernier. Il s'agit d'un niveau très bas qui devrait favoriser une croissance dans la production industrielle au cours des prochains mois.

La production manufacturière a enregistré une expansion de 2,4 % en juillet attribuable à 40 % à la production dans le secteur de l'automobile. Cette activité importante a aussi influencé le produit intérieur réel, qui a été à la hausse de 1 % en juillet.

De plus, les exportations canadiennes se sont accrues de 11,8 % en août alors que les importations ont augmenté de 2,9 %. C'est le secteur de l'automobile qui a contribué le plus à la hausse des exportations en août, affichant une croissance de 31,3 % à la suite d'une réduction de 4,1 % en juillet.

Dans le secteur de la construction domiciliaire, l'activité s'est considérablement raffermie au 3e trimestre à la suite de la baisse des taux d'intérêt hypothécaires. Les mises en chantier de logement se sont élevées à 185 000 unités sur une base annuelle au 3e trimestre. C'est une augmentation de presque 20 % par rapport aux 155 000 unités enregistrées au 2e trimestre et de 125 000 unités au 1er trimestre.

Le nombre des emplois a atteint 11 349 000 en septembre, soit 67 000 de plus qu'en juin. Le taux de chômage qui s'était situé à 11,3 % en moyenne au Canada l'an dernier, puis à 10,5 % à la fin du 2e trimestre, a poursuivi sa baisse au 3e trimestre pour se fixer à 10,1 % en septembre. C'est le taux le plus bas cette année.

Hypothèses économiques du budget de l'Ontario

Croissance 4,5 % en 85 et 2,4 % en 86

Le gouvernement de l'Ontario a présenté un budget qui prévoit que les dépenses budgétaires vont augmenter de 9,3 % dans cette province pour atteindre 29,4 milliards de $ au cours de l'année financière 85-86 qui va se terminer le 31 mars prochain alors que les revenus budgétaires vont s'accroître de 8,4 % pour s'établir à 27,3 milliards de $.

Le déficit budgétaire est estimé à 2,2 milliards de dollars, soit 500 M$ de plus que le déficit de 1,7 milliard de $ enregistré pour l'année fiscale 84-85.

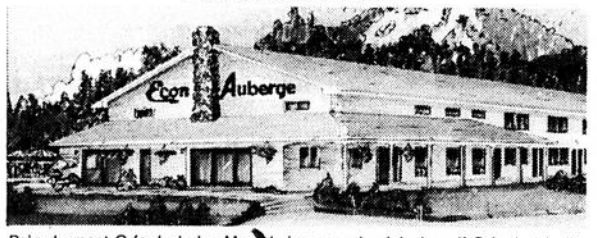
Les principales hypothèses économiques sous-jacentes à ces prévisions sont la poursuite de la croissance économique avec une hausse du produit intérieur réel de l'Ontario de 4,5 % cette année mais qui ralentit l'an prochain avec une augmentation de 2,4 %. Le revenu personnel devrait afficher une progression de 8,3 % en dollars courants en 85 et une expansion de 6,6 % en 86.

L'augmentation dans l'indice des prix à la consommation se situerait à 4,7 % cette année et ralentirait quelque peu l'an prochain avec une hausse de 4,4 %.

Et le taux de chômage moyen s'établirait à 8,2 % en Ontario en 85 et à 7,7 % en 86 après s'être situé à 9,1 % l'an dernier.

RÉUNIONS D'AFFAIRES

UNE RÉUNION DANS UNE STATION TOURISTIQUE INTERNATIONALE! POURQUOI PAS?



Près du mont Orford, du lac Memphrémagog, du club de golf Orford et facile d'accès des grands centres, l'ÉconAuberge se trouve dans un magnifique endroit retiré propice aux contacts fructueux.

Pour renseignements: Gaston DesRosiers, gérant
ÉconAuberge
100 Chemin de la Montage
Cherry River, Orford, J1X 3W3
Téléphone: (819) 843-8887

INCOMPARABLE
Q·U·E·B·E·C



- Chambres grand confort
- Piscine intérieure
- Cuisinette
- Salle de conférence

à partir de 44.$

AUBERGE HM
2815, Boul. Laurier
Sainte-Foy
(418) 658-2793
Réservations sans frais
1-800-463-5535

Les nuits prochaines...

REYNALD AUDET



Reynald Audet est économiste à la Fiducie du Québec.



THÉRIEN FRÈRES
5400 CHEMIN SAINT-FRANÇOIS
ST-LAURENT, QUÉBEC H4S 1P6
(514) 335-6000
IMPRIMEURS
DIVISION DE DOWNE DE MONTREAL, INC.

Nouveau tableau sur le Régime d'épargne-actions du Québec

Les meilleurs achats disponibles pour votre REA 1985

REA: ÉVALUEZ AVANT D'ACHETER — ANALYSE DES 15 TITRES REA DISPONIBLES ACTUELLEMENT SUR LE MARCHÉ

Compagnies	Déduction (%)	Prix à l'émission ($)	Valeur corporelle après l'émission par action ($)	Prime payée par rapport à la valeur au livre après l'émission (%)	Bénéfice par action projeté avant l'émission ($)	Multiple cours/ bénéfice projeté	Ratio d'endettement (Dette: Avoir des act.)	Croissance des ventes (4 ans) (%)	Rendement sur l'avoir des actionnaires (2 ans) (%)	Dividende ($)	Souscripteurs	Résultat final
Cogeco	100	5	2,65	47,0	0,49 (r)	10,2 x	27:73	15,7	43,9	0,075	Wood Gundy/ Geoffrion	12
ACSI	150	2	0,51	74,5	0,17 (p)	11,8 x	18:82	18,5	69,5	—	Bell Gouinlock	17
Office Equipement	100	8	3,27	59,1	0,76 (p)	10,5 x	58:43	24,5	27,8	—	Wood Gundy	17
Vidéotron	75	8,50	9,07	- 6,7	0,35 (r)	24,3 x	73:27	20,2	42,8	—	Wood Gundy Lévesque Beaubien	17
Sico	100	12-15 $	5,93-6,29	48-60,5	0,98 (r)	12.2-15,3 x	28:72	9,7	40	0,26	Richardson	19
Totec	150	2	1,13	43,5	0,35 (p)	5,71 x	80:20	29,6	17	0,14	Bell Gouinlock	22
Visway	150	7,25	3,57	50,8	0,59 (r)	12,3 x	90:10	20,4	44,2	—	Merrill Lynch	22
Armtex	150	2	1,63	18,5	0,22 (p)	9,1 x	70:30	40,7	30	0,13	Deragon/Langlois	25
Continental Pharma	125	5	2,82	43,6	0,21 (r)	23,8 x	13:87	8,6	9,9	0,05	McLeod Young Weir	29
Memotec	150	7,50	3,55	52,7	0,36 (p)	20,8 x	61:39	46,2(2)	21,2(1)	—	McLeod/McNeil Mantha	30
Artopex	150	5	2,01	59,8	0,52 (p)	9,6 x	40:51	10,5	32,6(1)	—	McNeil Mantha	31
Uni-Select	150	3	2,01	33,0	0,35 (p)	8,6 x	87:13	11,3	14,4	—	McNeil Mantha	33
M-Corp.	150	15,75	4,35-4,87	69,1-73,3	0,99 (p)	15,9 x	46:54	13	18,7	—	Richardson	37
La Laurentienne	50	10	10,09	-1,0	0,53 (p)	18,9 x	90:10	13,6	7,1	—	McLeod/Geoffrion	38
Lambert Somec	150	4	1,77	55,8	0,31 (p)	12,9 x	65:35	16	n.d.	—	Tassé et Associés	46

Note: (r) réel (p) projeté (1) 1 an (2) 19 mois environ
Tableau: LES AFFAIRES

Parmi les 15 titres admissibles au Régime d'épargne-actions (REA) du Québec et offerts présentement sur le marché, **Cogeco, Office Equipment,** le groupe **ACSI, Vidéotron, Sico, Totec** et **Visway** semble être les meilleurs achats. Tels sont les constats tirés d'une analyse menée par le journal LES AFFAIRES.

Afin d'aider nos lecteurs à investir le plus jidicieusement possible, leur argent, le tableau ci-joint intitulé "Évaluez avant d'acheter" sera publié sur une base hebdomadaire. À chaque semaine, les nouveaux titres en vente seront ajoutés au tableau et analysés. Le tableau sera publié durant les moix de novembre et décembre 1985.

Cinq critères ont été retenus dans la présente analyse: 1) la prime payée pour l'action par rapport à sa valeur sur livre après l'émission; 2) le rendement moyen annuel sur l'avoir des actionnaires; 3) le ratio d'endettement; 4) la croissance des ventes; 5) le multiple cours/bénéfice projeté auquel est offerte l'action.

Dans le calcul du résultat final, ces cinq facteurs ont été pondérés également. De plus, un pointage subjectif a été accordé pour tenir compte de la valeur qualitative de l'action (constance des bénéfices et de la croissance des ventes dans le temps, grosseur de l'entreprise, etc.). La compagnie ayant le résultat le moins élevé se révèle celle offrant la meilleure valeur d'achat pour l'investisseur.

Ce résultat ne saurait cependant être pris isolément. En effet, aucune des entreprises analysées ne gagnent sur tous les fronts. La plupart d'entre elles ont leurs forces et leurs faiblesses respectives. Un fait doit être également souligné: parmi les entreprises du peloton de tête, plusieurs d'entres elles sont de petites entreprises et représentent donc un risque financier inhérent plus élevé que les plus grosses entreprises du tableau. C'est le cas notamment de ACSI, Totec et Visway.

Les 7 titres en tête

Voici une brève description des aspects financiers de chacune des entreprises inscrites dans le peloton de tête.

Cogeco

Cogeco possède deux stations de télévision, une à Trois-Rivières et une à Sherbrooke, en plus d'exploiter des réseaux de câblodistribution. Dette peu élevée. Rentabilité constante. Rendement sur l'avoir des actionnaires élevé et de haute qualité. Prix de l'action raisonnable par rapport à la valeur au livre / et un des moins élevés selon le multiple cours/bénéfice. Croissance des ventes: dans la moyenne.

Office Équipement

Office Équipement est un distributeur d'équipements et de mobiliers de bureau. Solide croissance des ventes. Endettement et rendement sur l'avoir des actionnaires: dans la moyenne. Rentabilité sans cesse améliorée. Rendement sur l'avoir des actionnaires de haute qualité. Prix de l'action: par rapport à la valeur au livre de l'action, légèrement élevé; selon le multiple cours/ bénéfices raisonnable.

ACSI

ACSI est une firme oeuvrant dans l'industrie des services informatiques. Ses activités sont essentiellement concentrées dans la ville de Québec. Elle jouit d'une bonne renommée dans son domaine. Les ventes annuelles de l'entreprise sont de 2 M$ environ. De petite taille, ACSI affiche en revanche une excellente performance financière. Rendement sur l'avoir des actionnaires: le plus élevé des 15 entreprises étudiées. Endettement: le deuxième plus faible du groupe. Rentabilité constante. Rendement sur l'avoir des actionnaires: bonne qualité. Prix de l'action: par rapport à la valeur au livre de l'action, prime élevée; selon le multiple cours/bénéfice, pas exagéré. Croissance des ventes anémiques.

Vidéotron

Cette compagnie est le plus grand câblodiffuseur au Québec et le second en importance au Canada. Dette élevée. Rendement sur l'avoir des actionnaires: très élevé. Solide croissance des ventes. Le prix de l'action: se vend à escompte par rapport à la valeur du livre, donc, bonne valeur; selon le ratio cours/bénéfice, prix élevé (il faut toutefois tenir compte du fait que les actions des câblodiffuseurs se transigent sur la base des "cash flows" et non sur celle du bénéfice net).

Sico

La compagnie fabrique essentiellement des peintures, vernis et teintures. Tous les détails financiers n'étaient pas disponibles au moment de faire l'analyse. Endettement faible. Rendement sur l'avoir des actionnaires, très élevé et de haute qualité. Forte et constante rentabilité. Le prix de l'action (on parle de 14 $ l'action): par rapport à la valeur au livre par action, légèrement plus que la moyenne; selon le ratio cours/bénéfice, dans la moyenne (le bénéfice actuel par action est de 0,98 $.

Après l'émission, le nombre d'actions en circulation devrait être réduit en raison d'une restructuration du capital. Le bénéfice par action augmentera donc vraisemblablement autour de 1,10 $. Croissance des ventes anémique. Paie régulièrement un dividende.

Visway

Visway est une firme de location de camions. Croissance rapide des ventes. Profit net constant et à la hausse. Dette élevée. Rendement sur l'avoir des actionnaires, très élevé et de bonne qualité. Prix de l'action: par rapport à la valeur au livre, dans la moyenne; selon le multiple cours/bénéfice, dans la moyenne.

Totec

Cette entreprise oeuvre à la fois dans la fabrication d'équipements dentaires et de vêtements sécuritaires. Constamment rentable au cours des cinq dernières années. Dette élevée. Rendement sur l'avoir des actionnaires, faible mais de qualité acceptable. Solide croissance des ventes. Prix de l'action: par rapport à la valeur au livre par action, pas élevé; selon le ratio cours/bénéfice, faible. Dividende annuel de 0,14 $ l'action sur deux ans. Couverture du dividende deux fois selon le bénéfice du premier semestre 1985. Bons de souscription attachés aux actions.

CLAUDE CHIASSON

MPA signe une entente avec Thorn EMI/HBO

MPA Vidéo (Mtl, 4,80), un des plus importants distributeurs de vidéocassettes au Canada a annoncé qu'elle avait obtenu les droits exclusifs de distribution au pays des versions françaises des films produits par **EMI/ HBO** (Rambo, First Blood, The Dark Cristal). MPA, qui possède déjà les droits exclusifs de distributer les versions françaises des films des compagnies **Paramount** et **Embassy Home Entertainement,** renforce ainsi sa position de leader dans le marché québécois de la vidéocassette en français.

D'autre part, MPA Vidéo a annoncé la conclusion de sa première émission publique admissible au RÉA. Les 825 000 actions offertes au public ont été vendues pour une valeur totale de 3,5 M$! La compagnie est inscrite à la Bourse de Montréal depuis le 22 octobre

Financement de travaux d'exploration minière

J.A.G. effectue une émission de 1,65 M$

La société d'exploration minière **Les Mines J.A.G. ltée** vient de déposer un prospectus provisoire dans le but d'effectuer une émission de 550 unités de 3 000 $ chacune pour un montant total de 1,65 M$. Ces unités donnent droit à des déductions fiscales qui peuvent atteindre 3 878 $ au niveau fédéral et 4 757 $ au niveau provincial, le produit de l'émission devant être principalement affecté à des fins d'exploration minière avant le 31 décembre 1985.

Chaque unité est composée d'une part de **La société en commandite J.A.G. 1985**, qui sera dissoute avant le 1er mars 1986. Lors de la dissolution, les détenteurs de parts recevront au maximum 4 000 actions ordinaires de J.A.G. et autant de bons de souscription. Le nombre exact sera établi en fonction du prix moyen de fermeture en **Bourse de Montréal** des actions de cette compagnie au cours des 10 jours ouvrables précédant la date du prospectus définitif, plus une certaine prime. Ce prix ne sera toutefois pas inférieur à 0,75 $. Ainsi, le nombre d'actions émises sera d'au maximum 4 000 pour chaque part de la société en commandite (3 000 $ divisé par 0,75 $).

Un bon de souscription sera également associé à chaque action ordinaire. Deux bons de souscription permettront d'acheter avant le 1er octobre 1986 une action ordinaire de J.A.G. au même prix cité plus haut, ou d'acquérir, entre le 1er janvier et le 1er mai 1986, un reçu de dépôt de 2 $. Chaque reçu de dépôt permettra à son détenteur de réclamer une déduction de 166,67 % au niveau provincial et de 133,33 % au niveau fédéral en plus d'obtenir une action ordinaire de J.A.G.

Avantage de la société en commandite

L'avantage pour les investisseurs de voir les sociétés d'exploration minière effectuer leurs émissions de titres via des sociétés en commandite qui sont par la suite dissoutes vient de ce que les frais d'émission et de rémunération des courtiers sont alors déductibles pour des fins fiscales, contrairement au cas où les actions accréditives sont émises directement au public. De plus, le risque de l'investisseur est limité à sa mise de fonds dans la société en commandite.

Ce genre de titres convient toutefois davantage aux personnes dont le revenu est assujetti à des taux marginaux d'impôt élevés et qui peuvent accepter les risques inhérents à l'exploration minière. La firme de courtage **Deragon Langlois** agit comme souscripteur de cette émission et achètera 200 unités pour son compte en tant que preneur ferme.

Travaux sur quatre terrains miniers

Le produit de l'émission sera principalement affecté à des travaux d'exploration sur quatre des 12 terrains miniers de J.A.G., dont les actions ont été inscrites à la cote de la Bourse de Montréal en février dernier. Il s'agit des propriétés **Belleterre** (1,135 M$), **Malartic** (185 000 $), **St-Urbain** (75 000 $) et Frontenac (10 000 $).

Le président de J.A.G. est M. **Pierre Gévry,** qui possède une participation de 13,9 % dans la compagnie. Le principal actionnaire est **Aluminium Mobile inc.,** une société contrôlée par M. **André Noël,** qui détient 14,4 % des actions. Le **Groupe Noël inc.,** dans laquelle M. André Noël a des intérêts, est actionnaire à la hauteur de 13,9 %.

LAURENT PEPIN

CARTES D'AFFAIRES

GUY RIOPEL tapis linoléum tuiles
Services & conseils professionnels
Contrat & Résidentiel
LE CONFORT À VOS PIEDS
Guy Riopel
826 Boul. Décarie
Ville St-Laurent, Québec
H4L 3L9
(514) 744-3271

STUDIOS Allard PHOTOGRAPHES INC.
SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX
1394 est, avenue du Mont-Royal Montréal, Qué. H2J 1Y7
Tél.: (514) 526-1691

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ
AGENCE DE VOYAGE NICOLE LEMAY INC.
1229 rue de la Montagne, Suite 200, Montréal, Qué. H3G 1Z2
514-866-4666


Robert Ternisien Président
Valois
Fleuriste-décorateur
372 rue Sherbrooke est, Montréal (Québec) H2X 1E6
(514) 842-7849

Plantaphobie enr.
Spécialiste en plantes tropicales
RESIDENCE — COMMERCE
consultation — vente — entretien
(514) 935-1239 Lucien Aschwanden Agro-technicien

SERVICE DE NETTOYAGE DE TUILES ACOUSTIQUES
TUILES ACOUSTIQUES CANADA
(514) 354-5163

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?
SCRIBEC
45 rue Jarry est - 387-2486
OUVERT LE SOIR ET LE SAMEDI

SERVICES SPÉCIALISÉS

FERS ET MÉTAUX RELIABLE INC.
- Achat et vente d'acier et métaux ferreux ou non-ferreux.
- Achat de surplus d'inventaire.
Jean Rindeau, pdg
(514) 932-5654
2430, St-Patrick
Montréal H3K 1B7

SERVICES SPÉCIALISÉS

UNIQUE À MONTRÉAL
RABAIS JUSQU'À 80%
CHEZ COPIE EXPRESS
LES PLUS BELLES PHOTOCOPIES AU MONDE
À UNE FRACTION DU PRIX RÉGULIER
PHOTOCOPIES NOIR ET BLANC AVEC XEROX 9900® OU XEROX 9500®
POUR 5¢ LA COPIE OU MOINS!
(Format 8½ x 11 — Recto seulement — Papier bond ultra blanc — Alimentation automatique des originaux — Achat minimum de 5 dollars)
PHOTOCOPIES COULEUR AVEC CANON COLOR T®
8½ x 11 POUR $1.25 LA COPIE
11 x 17 POUR $2.25 LA COPIE
La formidable XEROX 9500® produit des photocopies en noir et blanc d'une qualité rivalisant avec les meilleures impressions en offset avec des plaques de métal.
Le nouveau XEROX 9900® est le copieur/duplicateur le plus avancé et aussi le plus dispendieux sur le marché. Son prix est d'environ trois fois le prix d'une maison moyenne à Montréal.
Le superbe CANON COLOR T® est sans aucun doute la meilleure machine pour photocopies en couleur présentement disponible au Canada. Ses belles photocopies en pleine couleur vivante surprennent même nos clients les plus exigeants.
XEROX 9500 et XEROX 9900 sont les marques de commerce de Xerox Canada Inc. CANON COLOR T est la marque de commerce de CANON INC.
IMPRIMERIE — REPROGRAPHIE
COPIE EXPRESS
945 DE MAISONNEUVE EST (Metro Berri Demontigny) 526-0057
2116 RUE DE BLEURY (Métro Place des Arts) 288-0288

Cinq trimestres consécutifs de pertes

Domtex compte réaliser un faible profit pour l'exercice en cours

■ **Dominion Textile** (Mtl, 11,25 $) devrait redevenir rentable au cours des prochains trimestres et espère pouvoir présenter un faible profit pour le présent exercice. C'est ce qu'a déclaré M. **Thomas Bell,** président et chef de l'administration de la compagnie, lors d'une conférence de presse tenue avant l'assemblée annuelle qui s'est tenue le 23 octobre dernier à Montréal.

Le président en a profité pour annoncer les résultats du premier trimestre qui montrent une perte nette de 0,50 $ par action par rapport à un déficit de 0,21 $ pour la même période l'an passé. M. Bell a justifié cette perte par la très forte compétition des pays en voie de développement et par les grèves qui ont eu lieu dans trois des plus importantes usines de la compagnie.

M. Bell a également indiqué que le dividende trimestriel de 0,12 $ que verse Dominion Textile aux détenteurs d'actions ordinaires continuerait à être payé même si la compagnie a annoncé des pertes pour un cinquième trimestre consécutif. Domtex a réduit son dividende de 0,06 $ au quatrième trimestre de l'exercice terminé le 30 juin 1985. La compagnie voulait ainsi préserver ses liquidités et se garder les moyens de poursuivre son expansion.

Bien que la compagnie n'a pas déclaré de bénéfices depuis le mois de juillet 1984, la situation n'est toutefois pas aussi désespérée que l'on pourrait le croire, souligne M. **Ray Kilroy,** analyste chez **Nesbitt Thomson.** M. Kilroy partage l'avis de M. Bell en ce qui a trait aux raisons qui ont engendré les mauvais résultats du premier trimestre et la possibilité de voir l'entreprise terminer l'année avec des résultats positifs.

Le premier trimestre de l'année fiscale de Domtex, qui va du 1er juillet au 30 septembre, a toujours été le plus difficile, selon M. Kilroy. Ainsi la compagnie avait déclaré des bénéfices de 19,1 M$ pour l'exercice de 1983 même si la compagnie avait fait une perte de 1,6 M$ pour le premier trimestre. L'industrie et les clients semblent être en vacances pendantcette période, note M. Kilroy.

Diversification à l'étude

Dans son message à l'assemblée annuelle de l'an passé, le président de Domtex avait annoncé que la compagnie chercherait à se diversifier dans des secteurs autres que le textile. Questionné à ce sujet, M. Bell a déclaré que son entreprise étudie toujours des projets mais que l'on chercherait à rester dans des domaines où l'expertise de la compagnie pourrait être utilisée. A ce sujet M. Kilroy estime qu'il est positif de voir Dominion Textile prendre son temps pour choisir des projets hors de l'industrie du textile. ''Mieux vaut prendre 10 ans pour faire son choix que d'aller trop vite et de le regretter par la suite'' souligne M. Kilroy.

Même si la compagnie connaît de mauvaises performances et que les négociations sur le libre-échange avec les É.-U. semblent imminentes, il ne faut pas enterrer Domtex pour autant, soutient l'analyste de Nesbitt Thomson. M. Kilroy estime que si un accord permettant la libre circulation des marchandises était négocié, entre les gouvernements américain et canadien, des clauses spéciales devraient être incluses dans l'accord pour permettre au secteur canadien du textile de s'adapter.

DOMINION TEXTILE
(en millions de dollars sauf pour le bénéfice (perté) par action)

			Premier trimestre		
	1984	1985	1984	1985	1986
Ventes	877,8	765,9	184,3	169,7	180,5
Bénéfice (perte) net	23,1	(14,4)	1,4	(2,2)	(6,9)
Bénéfice (perte) net par action	1,59 $	(1,18) $	0,07 $	(0,21) $	(0,50) $

Source: Dominion Textile
Tableau: LES AFFAIRES

Pas un achat pour l'instant

À un prix de 11,25 $, Dominion Textile est près de son plancher des 52 dernières semaines qui est de 10 $. De plus, les actions de la compagnie se transigent bien en-deçà de sa valeur au livre d'environ 18,50 $. M. Kilroy ne considère pas qu'il soit opportun pour l'instant d'acheter le titre.

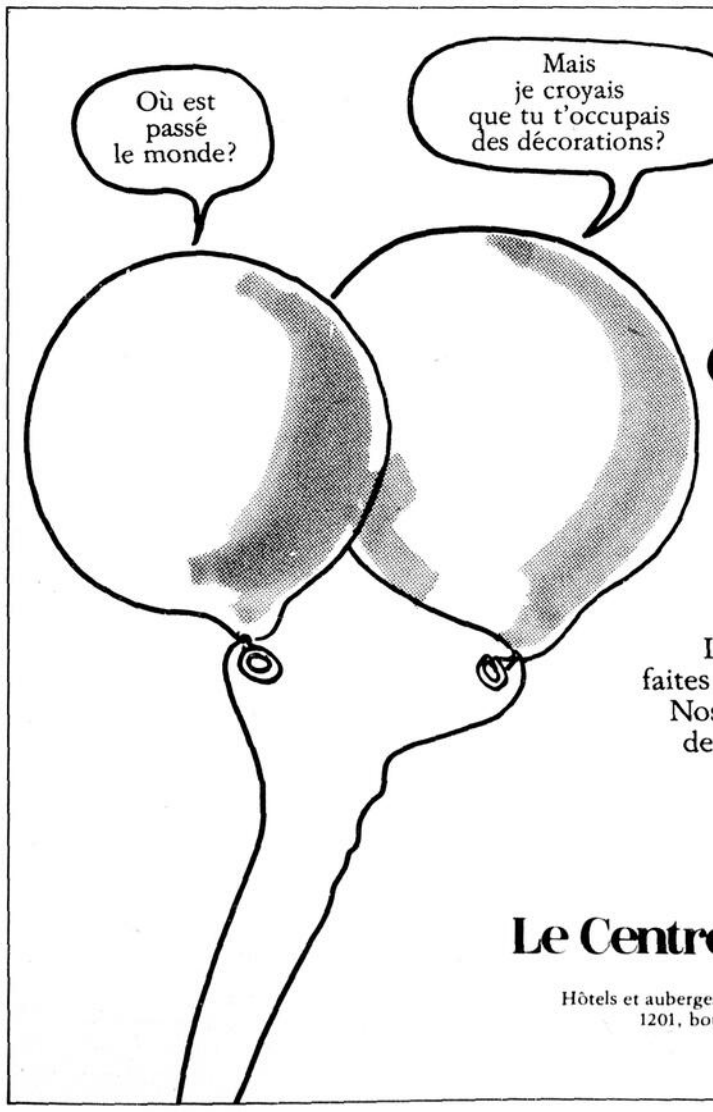
''Domtex est un titre cyclique qui est encore loin d'entrer dans une période favorable. Aucune augmentation importante du prix de l'action n'est donc à prévoir au cours des prochains mois'', conclut M. Kilroy.

CLAUDE PROULX

"100,000. $"
ASSURANCE
pour
NON-FUMEURS
TERME 5 ANS
GARANTI, RENOUVELABLE ET TRANSFORMABLE

ÂGE/Prime initiale	Âge/Prime initiale
25 -- $ 145.00	35 -- $ 169.00
30 -- $ 146.00	40 -- $ 234.00

Gilles Charette - Assurance
383 Boul. Cartier Laval H7N 2K5
Courtier indépendant **326-8552**



C'est le temps des joyeuses réunions

Pourquoi mettre tout à l'envers chez vous quand vous pouvez tout faire chez nous.
Le temps des Fêtes n'est pas loin, faites votre réservation maintenant.
Nos ballons seront de la fête.

Le Centre Sheraton Montréal
Hôtel et Sommet de la tour
Hôtels et auberges Sheraton internationaux ● Le service hôtelier d' ITT
1201, boulevard Dorchester ouest, Montréal, Québec H3B 2L7
(514) 878-2000
EXT. 2060

INVESTISSEZ aux frais de l'impôt

ABRI FISCAL

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE J.A.G. 1985 et LES MINES J.A.G. LTÉE

ÉMISSION DE 1 650 000$
PRIX : 3 000$ L'UNITÉ

DÉDUCTIBLE À 166⅔% AU PROVINCIAL et 133⅓% AU FÉDÉRAL
(offert par prospectus seulement)

VOUS AVEZ UN REVENU IMPOSABLE QUI EXCÈDE 62 000$.

L'investissement dans un ABRI FISCAL MINIER vous fera épargner le plus d'impôt.

UN INVESTISSEMENT RATIONNEL

Chaque 3 000$ investi vous épargne 2 700$ en impôt et vous recevez des titres ayant une valeur variant entre 2 100$ et 3 000$.
Le coût estimé après impôt sur un revenu imposable excédant 62 000$ est de 300$.

POUR SOUSCRIRE OU EN CONNAÎTRE DAVANTAGE
Communiquez sans tarder avec :

DERAGON LANGLOIS LTÉE
à Montréal (514) 861-2771
de l'extérieur sans frais 1-800-361-4342

Cette annonce ne doit pas être considérée comme une offre au public des valeurs mentionnées. Une telle offre sera faite par voie de prospectus, copies duquel peuvent être obtenues des courtiers en valeurs mobilières susmentionnés.

Deragon Langlois ltée
Courtiers en valeurs mobilières
1155, rue Metcalfe, bureau 920
Montréal (Québec)
H3B 2W1

S.V.P. m'expédier toute l'information pertinente au sujet de LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE J.A.G. 1985.

NOM:
ADRESSE:
VILLE: CODE:
TEL. Res.: Bur.:

AFF

Paul Vien s'est fixé comme modèle les Productions Walt Disney

Télé-Capitale veut produire des émissions

Les firmes **Télé-Capitale** (Mtl, 9,00 $) et **Pathonic Communication** veulent s'inspirer du succès obtenu par **Le village de Nathalie** pour s'attaquer au marché américain des émissions pour enfants. C'est ce qu'a déclaré M. **Paul Vien**, président du conseil et chef de la direction de ces deux entreprises lors d'une entrevue accordée récemment aux AFFAIRES.

Pathonic, une société privée contrôlée par M. Vien et dont le siège social est situé à Montréal, est propriétaire des stations de télévision membres du réseau **TVA: CHLT** de Sherbrooke et **CHEM** de Trois-Rivières. De plus, via son contrôle de Télé-Capitale, Pathonic gère les postes **CFTM** et **CKMI** de Québec, ainsi que **CFER** de Rimouski. **Télé-Métropole** détient une participation de 33,5 % dans Pathonic.

En produisant une émission de qualité pour enfants comme Le village de Nathalie, M. Vien a rempli une promesse faite au **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** lors de l'achat de Télé-Capitale du **Groupe La Vérendrye**. Cette émission représentait un gros risque mais le succès obtenu jusqu'à maintenant montre que le jeu en valait la chandelle, assure M. Vien. La production de cette série hebdomadaire, animée par la jeune vedette québecoise **Nathalie Simard**, coûtera 1 M$ au total. Toutefois,il est impensable de produire sur une base régulière plusieurs émissions pour enfants aussi dispendieuses si on se limite au marché québécois francophone de cinq millions d'auditeurs, note M. Vien. Comme dans plusieurs autres secteurs industriels, l'expansion passe donc par l'exportation.

"À elles seules, les émissions de dessins animés du samedi matin que diffusent les trois grandes chaînes américaines représentent un marché de 150 M$ par année. Nous faisons face à un marché où la demande est insatiable puisque ces émissions ne sont diffusées qu'une fois;" affirme M. Vien. Les canaux de télévisions payantes à orientation familiale comme le **Disney Channel** constituent d'autres clients potentiels. De plus, une percée sur le marché américain pourrait permettre l'exportation vers d'autres grands marchés de télévision comme le Japon et la France.

Le grand patron de Pathonic veut être réaliste lorqu'il parle d'exportation. "Il est impossible de compétitionner les Américains au niveau des séries dramatiques quand ces derniers dépensent 2 M$ par émission. Cependant, nous avons au Québec Le talent et les moyens techniques pour concurrencer les producteurs américains dans d'autres secteurs. Il suffit d'être prêt à prendre des risques", soutient M. Vien.

Dans sa recherche de l'excellence, M. Vien s'est choisi un modèle, soit le géant américain du divertissement familial, les **Productions Walt Disney**. M. Vien exige que ses annonceurs et ses animateurs aient le "look" Disnye, soit une apparence propre et soignée.

La production d'émissions à caractère familial, en plus de représenter des perspectives intéressantes, entre dans les vues morales du président qui n'apprécie pas les émissions violentes. "Je ne voudrais pas avoir à me coucher le soir en pensant que mes émisisons ont des conséqunces néfastes sur notre société", affirme M. Vien.

Tout comme pour l'émission de Nathalie Simard, ces émissions seront produites à partir de studios de Télé-Capitale à Québec. Aucune expansion des installations ne sera nécessaire puisque la capacité actuelle n'est pas totalement utilisée. "Aucune production n'est fait la nuit", note M. Vien.

Ce dernier a aussi déclaré qu'une réorganisation du groupe Pathonic-Télé-Capitale sera faite au cours des deux prochaines années, afin qu'une telle expansion vers les marchés américains puisse se faire. C'est que Pathonic est en conflit d'intérêt, étant à la fois client et gestionnaire de Télé-Capitale, bien que la majorité des actions de cette dernière entreprise soit entre les mains du public. "Les actionnaires de Télé-Capitale auraient raison de se plaindre si on pressait sur l'accélérateur sans qu'ils soient impliqués", ajoute M. Vien. Le gestionnaire exp" que que ces conflits d'int.-rêts étaient acceptables pendant la réorganisation qui a suivi l'achat de Télé-capitale en juillet 1984. Il est donc probable que Patonic vende ses deux stations de télévisions de Sherbrooke et de Trois-Rivières à Télé-Capitale.

Pour l'année financière qui se terminera le 30 novembre 1985, le grand patron de Télé-Capitale prévoit que l'entreprise devrait annoncer un bénéfice par action, entre 0,90 $ et 1,00 $. C'est un revirement spectaculaire puisque l'an passé, la compagnie avait fait des pertes de 138 00 $.

Selon M. Vien, lorsque Pathonic a pris en main

→



«De nos jours, en management, il faut des gens qui savent non seulement observer mais aussi participer.»

Vice-président aux affaires administratives et financières de l'Université du Québec, Roger Lefrançois participe activement au processus décisionnel de cette institution afin qu'elle joue pleinement, et de façon efficace, son rôle au sein de la société québécoise.

La Corporation des comptables en management procure une double formation de comptable et de gestionnaire. En tant que membre, M. Lefrançois est à même d'apprécier cet enseignement à sa juste valeur.

«Une solide compétence en gestion financière est essentielle. Mais pour être en mesure de prendre des décisions à un niveau élevé, il faut connaître tous les aspects du management. En développant notre esprit analytique, le programme de formation de la Corporation nous fournit la base idéale pour bâtir notre carrière et contribuer de façon significative à l'efficacité du management.»

Récemment, on a modifié le titre professionnel de M. Lefrançois. R.I.A. est devenu C.M.A. pour comptable en management accrédité. Ce nouveau titre reflète de façon plus éloquente le savoir-faire des C.M.A.

L'ampleur des talents de gestionnaire des C.M.A. constitue un apport de taille au processus décisionnel. Et tout organisme, public ou privé, peut en tirer profit.

Les C.M.A. Des experts en comptabilité et en management.

CMA

Comptable en management accrédité

La Société des comptables en management: 555, boul. Dorchester Ouest, Bureau 724, Montréal, Québec H2Z 1B1

La législation relative au C.M.A. est en vigueur dans toutes les provinces, sauf en Colombie-Britannique, au Québec et à Terre-Neuve où la demande est à l'étude.



pour enfants destinées au marché américain



Paul Vien: "À elles seules, les émissions de dessins animés du samedi matin que diffusent les trois grandes chaînes américaines représentent un marché de 150 M$ par année."

Télé-Capitale, l'entreprise subissait les contrecoups d'une mauvaise gestion. "Ce n'est pas vraiment la faute du Groupe La Vérendrye qui n'avait pas de gestionnaires ayant des connaissances suffisantes pour gérer des stations de télévision."

Pathonic a commencé la réorganisation de l'entreprise en assainissant la base financière de Télé-Capitale. La dette de 64 M$ a été abaissée via une émission publique de 23 M$ admissible au régime d'épargne-actions. À cela s'est ajouté 2 M$ investi par Pathonic et par l'ancien président-directeur général de **Provigo**, M. **Pierre Lessard**, et 5 M$ en actions privilégiées vendues au Groupe La Vérendrye. La dette qui s'établissait alors à 33 m$ a été transférée par la suite en totalité à la **Banque Toronto-Dominion.**

Dans un deuxième temps, Pathonic a entrepris un grand ménage de l'entreprise qui était réputée pour ses nombreux conflits syndicaux la pyramide de gestion a été simplifiée par l'élimination de plusieurs cadres intermédiaires. Cette période de réorganisation a duré en tout cinq mois, précise M. Vien.

D'autre part, Pathonic a changé l'orientation de la salle des nouvelles de Télé-Capitale pour en augmenter la rentabilité. Ainsi, M. Vien est allé voir M. **Ted Turner,** le magnat américain de la télévision payante pour obtenir la permission d'utiliser les images du **Cable New Network**, en captant les ondes des satellites directement. Cette action étant illégale, Télé-Capitale est probablement devenue le premier pirate à s'entendre à l'avance avec celui qui est piraté. Le paiement de redevances se fera lorsque l'utiilsation des ondes de satellites sera légalisée. Les bulletins de nouvelle ont maintenant une orientation plus internationale tout en conservant une juste part de nouvelle régionales. M. Vien dit n'avoir reçu que des éloges à ce sujet.

Finalement, l'entreprise s'est inspirée des émissions matinales américaines pour créer son nouveau programme **Café Show**. Cette émission se veut une alternative aux émissions de radio qui monopolisent l'écoute le matin dans la région de Québec.

CLAUDE PROULX

Cette annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique du titre mentionné ci-dessous dans aucune province du Canada. Un prospectus provisoire a été déposé auprès de la commission de valeurs mobilières du Québec. Des copies du prospectus peuvent être obtenues du courtier en valeurs mobilières dont le nom apparaît ci-dessous.

NOUVELLE ÉMISSION SPORTSCENE

Déductible à 150 % - RÉA

Chaque unité offerte se compose:
1) d'une action ordinaire à environ $ 2,50 et d'un bon de souscription.
2) Le bon de souscription plus $ 3,00 permettra d'acheter pour une année à compter de la date d'émission une action ordinaire déductible à 100 % au RÉA.

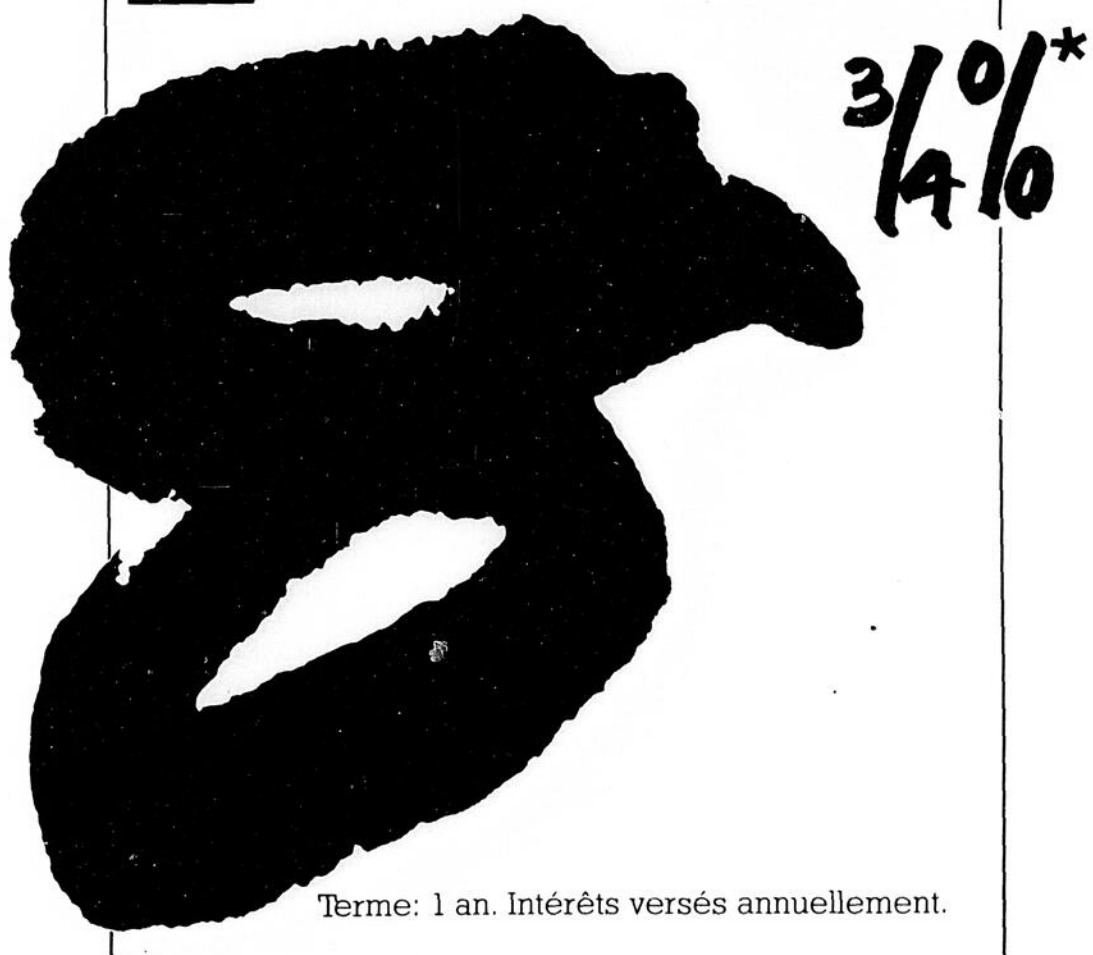
Pour plus d'informations et pour l'obtention du prospectus préliminaire communiquez avec:

Monsieur Pierre-Paul Sylvestre
OSLER Wills Bickle Limitée
800, boul. Dorchester ouest
bureau 1525
Montréal, Québec
H3B 1X9
(514) 879-1770

Bureau de Granby
(514) 879-1074

Le dépot à terme

ÉNERGIQUE



Terme: 1 an. Intérêts versés annuellement.

Le dépôt à terme de la caisse populaire Desjardins vous assure d'un rendement très énergique. C'est un placement sûr et le taux d'intérêt est garanti pour toute la durée du terme.

Passez sans tarder à votre caisse populaire. Notre personnel se fera un plaisir de vous renseigner et de vous conseiller.

Le dépôt à terme de la caisse populaire, quand vous décidez de rendre vos épargnes vraiment productives.

Disponible dans les caisses populaires participantes affiliées à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec.

L'Épargne avec un grand E

*Taux sujet à changement sans préavis.

desjardins
Une ressource naturelle.

Filiale de CB Pack

Twinpack achète une usine en C.-B.

■ **Twinpack**, une filiale **CB Pack** (Mtl 22,50 $), a annoncé qu'elle s'était portée acquéreur des installations de la division de plastique de **Gray Beverage Company** située à Coquitlam en Colombie-Britannique. Gray Beverage, un embouteilleur de boissons gazeuses, possède plusieurs usines en Colombie-Britannique et en Alberta. CB Pack est, avec ses filiales et compagnies associées, le plus important fabricant d'emballages en verre, en plastique et en papier au Canada.

L'usine de Coquitlam, qui produit des contenants de deux litres de plastique de téréphthalate de polyéthylène (TPE) pour boisson gazeuse, sera incorporée au groupe des contenants TPE de Twinpack.

L'accord, dont les modalités financières n'ont pas été divulguées, renferme une clause stipulant que Twinpack continuera à approvisionner Gray Beverage en contenants de TPE pour boissons gazeuses.

Bénéfices à la hausse

D'autre part, CB Pack a annoncé que son bénéfice net a atteint 10,1 M$, soit 0,50 $ par action, pour le troisième trimestre qui s'est terminé le 30 septembre dernier. C'est plus que le double du bénéfice pour la même période l'an passé. Le bénéfice avait alors été de 4,6 M$, ou 0,24 $ par action. Les ventes ont atteint 118 M$, en hausse de 22 % sur celles réalisées en 1984.

Pour les trois premiers trimestres, le bénéfice de l'entreprise montréalaise s'établi à 25 M$, ou 1,25 $ par action, en hausse de 35 % par rapport à 1984. Les ventes des trois trimestres totalisent 339,1 M$, soit environ 10 M$ de plus que pour les neuf premiers mois de 1984.

CB Pack attribue ces augmentations en partie à un accroissement des bénéfices provenant de sa participation dans **Diamond Bathurst** aux États-Unis. D'autre part, les expéditions de récipients en verre ont augmenté par rapport au troisième trimestre de 1984, l'usine de verre de Montréal de sa filiale **Domglass** ayant été paralysée par une grève pendant tout le troisième trimestre de 1984.

M. **Joseph Edward Souccar,** président et chef de l'administration de CB Pack, prévoit que les résultats du quatrième trimestre seront inférieurs à ceux du troisième trimestre. Les bénéfices provenant de la participation dans Diamond Bathurst ne seront pas aussi bons qu'au trimestre précédent.

CLAUDE PROULX

Ordre des comptables agréés du Québec

AVEC UN C.A.
VOS AFFAIRES TOURNERONT PLUS RONDEMENT

Baril
Payette
Masson
Bétournay
Godbout
Comptables agrées
Chartered Accountants
221 ouest, rue Fleury
Montréal, Québec
H3L 1T8
(514) 381 8511

Lecompte, Boisvenue, Daoust & Associés
Comptables Agréés
57, rue Victoria,
Valleyfield, Qué.
J6T 1A1
(514) 373-9993

LEVITSKY FELDMAN WEXLER
COMPTABLES AGRÉÉS
MONTRÉAL / TORONTO
(514) 487-7850 / (416) 746-4031

Quand vous avez besoin d'un CA . . .
GUY GUÉNETTE
COMPTABLE AGREÉ
1180 Drummond, Suite 720, Montréal H3G 1V7
875-5760

JACQUES, DAVIS, LEFAIVRE, LABRÈCHE, GUERTIN
comptables agréés
360, St-Jacques, bureau 2000
Montréal, Québec H2Y 1P5 (514) 845-3261
Sociétés affiliées Joliette, St-Rémi

GRIGNON, De PALMA, POIRIER & ASSOCIÉS
PANNELL KERR FORSTER
Comptables Agréés
20 bureaux au Canada et plus de 200
bureaux dans le monde entier
500 Place d'Armes, suite 1700, Montréal H2Y 2J1 (514) 845-7211

Moreau, Boisselle, Goupil,
Brunelle, Patenaude & Associé
ca Comptables agréés
4510 Papineau Montreal H2H 1V1 Tel (514) 521 4077
2100 boul René Gauthier Varennes J0L 2P0 Tel (514) 652 3927

PETRIE RAYMOND
COMPTABLES AGRÉÉS
Representation internationale
JCI Worldwide
1320 BOUL. GRAHAM, BUREAU 301, MONTRÉAL, QUÉBEC H3P 3C8
(514) 342-4740

RAYMOND, CHABOT,
MARTIN, PARÉ
& ASSOCIÉS
Comptables agreés
Bureaux dans les principales villes du Quebec
Representation au Canada et dans plus de 60 pays

BOISJOLI, SABBAH, SABBAG,
ZIRI, MALKA
COMPTABLES AGRÉÉS
"MONTRÉAL"
1440 STE. CATHERINE OUEST #525,
MONTRÉAL, CANADA, H3G 1R8
TEL.: (514) 861-5881 TELEX: 055-62397
"TORONTO"
372 BAY ST., SUITE 1902,
TORONTO, CANADA, M5H 2W9
TEL.: (416) 363-9679
L. ALBERT BOISJOLI, B.A., C.A.
MAURICE SABBAH, C.A.
MICHEL SABBAG, C.A.
JOSEPH ZIRI, M.COM., C.A.
ÉMILE H. MALKA, B.SC. COM., C.A.
ROSS A. WHITESIDE, C.A.
ROBERT P. BOISJOLI, B.COM., C.A.

HAREL, DROUIN
& ASSOCIÉS
Comptables agréés
Montréal ■ Repentigny ■ Laval
Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles
Iles-de-la-Madeleine
(514) 845-9253

Michael, Behna, Cormier & Associés
Comptables Agrées
50 boulevard Crémazie ouest, suite 909
Montréal, Québec H2P 2T6 (514) 381-4468
Joseph Michael, c.a.
Robert Cormier, c.a.
Marc Brouillette, c.a.
Galal Behna, c.a.
Joseph Kassis, c.a.
Gianni M. Boldarin, c.a.
Société affiliée à Toronto

MÉDAILLE D'OR PME 1984
Adam, Authier, Boyer, Therriault et associé
Comptables agréés/Chartered Accountants
465 Victoria Bureau 310,
St-Lambert, Que. J4P 2J2
Tél. (514) 671-1960 — (514) 861-5568

Caron Bélanger
Clarkson Gordon
Comptables agréés
630, boul. Dorchester ouest, bureau 2000
Montréal, H3B 1T9 (514) 875-6060
2525, boul. Daniel-Johnson, bureau 550
Laval, H7T 1S9 (514) 337-8105
1150, rue Claire-Fontaine, bureau 700
Québec, G1R 5G4 (418) 529-6151
BUREAUX DANS LES PRINCIPALES VILLES DU CANADA
MEMBRES D'ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL
PRÉSENTS DANS 66 PAYS

E&W Ernst & Whinney
Comptables Agrées
1200, avenue McGill-College, Montreal (Que.) H3B 4G7 Tel.: 871-8901
ASSOCIÉS DE MONTRÉAL
D. Azoulay, C. Bertrand, L. Bousquet, E. Brault
F. Brisson, C. Dolan, J. Dostie, D. Filion
F. Gouin, R. Langevin, J. Massy, A. Paris
M. Pesner, P. Robitaille, P. Rubinyi, R. Turcotte
Abbotsford, Calgary, Edmonton, Frédéricton, Halifax, Hamilton, Kitchener, London, Mississauga, Montréal, Ottawa, Régina, Saint-John N-B., Scarborough, Sept-Iles, Sidney N-E., Toronto, Vancouver, Victoria, Windsor, Winnipeg. Et dans les principales villes à travers le monde.

Ordre des comptables agréés du Québec
680 rue Sherbrooke ouest
7e étage
Montréal Québec H3A 2S3
Téléphone (514) 288-3256

L'émission de Vidéotron intéresse 55 % de ses employés

Cablevision
Vidéotron ltée

L'émission d'actions subalternes de 25 M$ qu'effectue actuellement le **Groupe Vidéotron** a recueilli l'adhésion de 54,9 % des employés qui y oeuvrent. En effet, pas moins de 608 des 1 108 employés de Vidéotron ont manifesté l'intention d'acheter pour 1,6 M$ d'actions de leur employeur, un résultat qui dépasse les espérances de la direction.

"Il s'agit d'un signe qui montre que les employés se sentent proches de l'organisation. C'est un vote de confiance envers l'entreprise", a déclaré aux AFFAIRES M. **Harold Montminy,** vice-président aux ressources humaines de Vidéotron.

Cette proportion de 54,9 % est légèrement supérieure à la moyenne de 54,3 % observée lors de l'enquête effectuée récemment par le journal LES AFFAIRES auprès d'une dizaine d'entreprises ayant mis sur pied un programme d'achat d'actions pour les employés (voir édition du 14 septembre 1985). L'objectif de la direction de Vidéotron était d'atteindre un taux de participation de 35 %.

Si on fait abstraction des employés à temps partiel de Vidéotron, la proportion est de 65,1 %, 569 des 874 personnes qui oeuvrent à temps plein au sein du groupe ayant exprimé le désir de participer au programme. Chez les cadres, le taux de participation atteint 96,6 %.

Les employés qui n'ont pas de fonction de cadre peuvent acheter des actions 1pour un montant qui représente 4 % de leur rémunération annuelle. Vingt-cinq pour cent du montant sera payable lors de l'achat, le reste étant financé sans intérêt pour 12 mois par l'entreprise. Ce prêt sans intérêt n'entraîne aucun impôt supplémentaire à payer pour ses bénéficiaires.

Le plan mis sur pied par Vidéotron octroie ainsi aux employés participants une option d'achat dont le prix d'exercice sera le prix de l'émission en cours. L'option expirera le 31 mars prochain.

Quant aux cadres, ils ont accès aux mêmes avantages, sauf que les pourcentages varient selon leur niveau hiérarchique. Les cadres reçoivent aussi deux options par action achetée en vertu du programme d'achat d'actions.

Le prix définitif de l'émission de Vidéotron doit être fixé le 31 octobre. On s'attend à ce qu'il tourne de 8,50 $.

LAURENT PEPIN

G.T.C. vend sa participation dans les Éditions TransMo

Le **Groupe Transcontinental G.T.C.** ltée vient d'annoncer la vente de sa participation de 66,67 % dans les **Éditions TransMo inc.,** une entreprise spécialisée dans la publication de fascicules s'adressant à un large public. Parmi les titres publiés par TransMo, on note "Nos racines", "Vivre en amour", "La bonne table" et "Les trucs du métier".

L'acquisition a été faite par le président de TransMo, M. **Yves Morin,** qui détenait déjà une participation de 33,33 % dans l'entreprise. Le Groupe Transcontinental et M. Moquin s'étaient associés en 1979 pour mettre sur pied les Éditions TransMo.

Le montant de la transaction et le chiffre d'affaires de TransMo n'ont pas été révélés. Toutefois, cette transaction n'aura pas un impact significatif sur les résultats financiers du Groupe Transcontinental, a déclaré aux AFFAIRES M. **Jean Aubert,** vice-président au développement corporatif.

Le Groupe Transcontinental, qui détient une participation majoritaire dans **Publications Les Affaires,** la société éditrice du journal LES AFFAIRES, termine son année financière le 31 octobre. L'entreprise devrait afficher un chiffre d'affaires de près de 100 M$ en 1985.



Me Françoise Guénette

Monsieur Jacques A. Drouin, président et chef de la direction, et monsieur Jean Bouchard, vice-président exécutif et chef de l'exploitation de la Laurentienne Générale Compagnie d'Assurance inc. sont heureux d'annoncer la nomination de Me Françoise Guénette au poste de vice-présidente aux Affaires juridiques.

Me Guénette sera responsable des affaires corporatives des compagnies d'assurances générales du Groupe La Laurentienne et s'occupera également des dossiers d'exploitation à caractère juridique de la Laurentienne Générale. Elle était auparavant vice-présidente et secrétaire d'une importante institution bancaire.

La Laurentienne Générale est une compagnie du Groupe La Laurentienne. Celui-ci est composé d'entreprises oeuvrant en assurance-vie, en assurance générale et dans les services financiers à l'échelle canadienne et internationale.

LAURENTIENNE GÉNÉRALE

Vient de paraître

dans la

Collection LES AFFAIRES

LES 58 MOYENS D'EXPORTER

- *Un recueil des chroniques d'import-export mises à jour par les associés de la firme Price Waterhouse*
- *Des textes inédits sur les 12 étapes à franchir par l'entreprise qui veut exporter*
- *Des adresses utiles dans tous les pays et des statistiques sur l'exportation*

Veuillez me faire parvenir ☐ exemplaires du livre LES 58 MOYENS D'EXPORTER à l'adresse suivante:

M. ou Mme.....

Compagnie.....

Rue et ville.....

Code postal.....

Téléphone (.....).....

(Signature).....

Vous trouverez ci-joint un chèque de.....$ pour le nombre d'exemplaires commandés.
Coût à l'exemplaire: 20 $.
(Veuillez ajouter 1,25 $ par exemplaire pour les frais d'expédition)

Mme Louise Bruneau
Journal LES AFFAIRES
465 rue St-Jean, Montréal,
Qué. H2Y 3S4

Publié par Agence d'Arc inc.
(Les Éditions) arc

PROFESSIONNELS

GESTION-CONSEIL

Service: **P.M.E.**
Génie Industriel: **Production**

GRC
Gestion Redressement Conseil Vezina Berzi Inc.

(514) 668-3870

VENTES ET ÉVALUATIONS D'ENTREPRISES

H. D'AMOURS, ING.
Conseiller en administration
Fusions et acquisitions

387, St-Paul Ouest, suite 202
Montréal, Québec H2Y 2A7
Tél.: (514) 849-4575

Price Waterhouse

des conseillers d'ici!

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

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

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

yvon plante et associés inc.
cabinet de gestion-conseil

COMPTABLES AGREES

Samson Bélair

Comptables agréés

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.

ÉVALUATEURS AGRÉÉS

Résidentiel
Commercial
Industriel

Les Évaluations Pierre St-Arnault Inc.

ÉVALUATEURS AGRÉÉS
VALEUR MARCHANDE — VENTE
ACQUISITION — TRANSFERT ASSURANCES

6185 BOUL. TASCHEREAU SUITE 209
BROSSARD (GALERIES RIVE-SUD) J4Z 1A6

MONTRÉAL (514) 878-9443 RIVE-SUD (514) 656-9693

Après les actions ordinaires de Berkley

C & A étend son offre aux actions privilégiées

■ **Collins and Aikman Corp.** (C & A), de New-York, vient d'annoncer son intention de faire l'acquisition des quelque 1,1 M d'actions privilégiées en circulation de **Les Papiers peints Berkley inc.**, l'entreprise des Sherbrooke dont elle avait déjà acquis l'été dernier la quasi totalité des actions ordinaires actuellement en circulation. L'offre aux actionnaires privilégiés est de 4,50 $, soit 85 cents de plus que le prix de la dernière transaction sur ce titre en **Bourse de Montréal** le 17 octobre dernier.

Ces actions privilégiées avaient été émises l'année dernière au prix de 4 $ dans le cadre du Régime d'épargne-actions du Québec. Portant un dividende annuel de 0,12 $, elles sont convertibles en actions ordinaires en tout temps au gré du détenteur jusqu'au 15 juillet 1986, date à laquelle elles seront automatiquement converties.

L'offre de C & A est conditionnelle à ce qu'elle mette la main sur au moins 90 % des actions privilégiées. "L'objectif de C & A est d'obtenir 100 % des actions de Berkley. En atteignant le cap des 90 %, elle pourra, le cas échéant, exiger le dépôt, à un prix déterminé par la Cour, de la proportion manquante en vertu de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes", a expliqué aux AFFAIRES Me **Louis Lagassé,** le secrétaire de Berkley.

C & A détient déjà, via une filiale à part entière, quelque 3 M d'actions ordinaires de Berkley, un bloc acquis l'été dernier au prix de quelque 10 M$. Cette transaction avait été conclue avec le principal actionnaire de Berkley, une entreprise contrôlée par M. **Dennis Wood,** le président du conseil et chef de la direction du fabricant de papiers peints.

Au 30 septembre dernier, la valeur au livre des actions de Berkley atteignait 2,09 $. Le prix de 4,50 $ offert aux actionnaires privilégiés représente 13 fois les bénéfices de la période de 12 mois terminée le 30 septembre. Le chiffre d'affaires de Berkley devrait atteindre près de 30 M$ en 1985, comparativement à 17 M$ l'année dernière.

LAURENT PEPIN

La CVMQ convoque le journal Finance

■ La **Commission des valeurs mobilières du Québec** (CVMQ) vient d'annoncer la tenue d'une audience publique visant à déterminer s'il y a lieu de prendre des mesures contre **Publifor inc.,** la société éditrice de l'hebdomadaire **Finance,** et M. **Jacques Forget,** éditeur de ce journal. Cette audience doit avoir lieu le 27 novembre prochain.

Cette convocation fait suite à la publication dans Finance, entre janvier 1983 et avril 1985, d'articles concernant des sociétés dans lesquelles M. Forget et Publifor possédaient des titres. Or, la Loi sur les valeurs mobilières permet aux journalistes d'agir à titre de conseiller en valeurs sans avoir à s'inscrire à ce titre auprès de la CVMQ, mais dans la mesure où ils ne sont pas propriétaires de titres des sociétés qui font l'objet d'articles. Cette dispense est prévue au paragraphe trois de l'article 156 de la Loi sur les valeurs mobilières.

La CVMQ envisage les mesures suivantes contre M. Forget et Publifor :

1) le retrait, en vertu de l'article 264 de la Loi sur les valeurs mobilières, de la dispense décrite ci-haut;

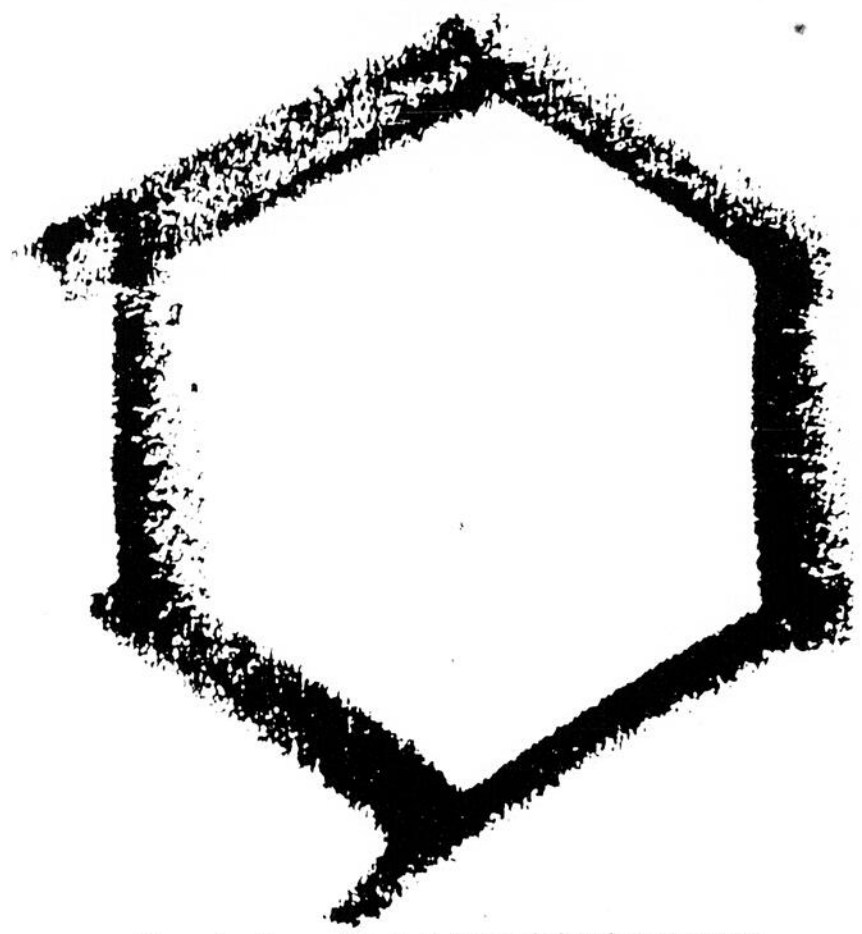
2) l'interdiction d'effectuer toute opération sur valeurs en vertu de l'article 265 de la Loi;

3) l'interdiction d'exercer l'activité de conseiller en valeurs en vertu de l'article 266 de la Loi.

Services financiers pour l'entreprise:

Faites le tour de la question

avec la caisse populaire desjardins.



Pour réussir en affaires, il faut voir les choses comme un tout, tracer un portrait rapide des situations, faire le tour de la question et adopter une solution globale. Voilà pourquoi bon nombre de caisses populaires vous offrent un ensemble complet de services financiers, couvrant tous les besoins de votre entreprise.

• Pour vos opérations courantes, nous avons le *financement pour fins d'opérations* et le *financement temporaire.*

• Pour l'achat d'équipement ou l'amélioration de vos installations, nous avons le *financement à moyen et à long terme* et le *prêt aux petites entreprises.*

• Pour garantir les paiements à vos fournisseurs et créanciers, la *lettre de crédit commercial* et la *lettre de garantie.*

À la caisse populaire, vous trouverez des conseillers financiers professionnels, une technologie d'avant-garde et un réseau qui vous permettra de faire affaire partout au Québec, et ailleurs.

Faites le tour de la question. Vous verrez que nous connaissons bien vos problèmes et que nous avons les réponses.

desjardins
Une ressource naturelle.

L'INDUSTRIAL GROWTH FUND:

Une moyenne de 20% sur 15 ans.

Au cours des 15 dernières années, l'Industrial Growth Fund a obtenu un rendement annuel moyen composé de plus de 20%.

Et ses résultats à court terme sont aussi dignes d'éloge (plus de 25% au cours des 12 derniers mois).

Mais si ces chiffres sont impressionnants, il vous faut aussi découvrir ses autres avantages. Avant de prendre une décision, renvoyez le coupon ci-dessous.

☐ Veuillez m'envoyer de plus amples renseignements sur l'Industrial Growth Fund.

NOM

ADRESSE

CODE POSTAL

TÉLÉPHONE — RÉS. BUR.

Groupe de planification financière D.P.M. inc.

André W. Nadeau
2014 boul. Charest ouest, #101
Ste-Foy, Québec, G1N 4N6
Tél.: (418) 681-0261

Denis Beaulieu — Pierre L. Montreuil
2020 rue Université #1035
Montréal, Québec H3A 2A5
Tél.: (514) 843-4251

*Tous les chiffres sont en date du 31 mai 1985, dividendes réinvestis. Les offres ne sont faites que par prospectus.

Une banque canadienne parmi les étrangères

La Banque d'Épargne pourrait s'inspirer du cas de la Morguard

Même si la disparition de trois banques à charte canadienne risque de retarder la création de nouvelles banques au pays, la **Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal** pourrait néanmoins élargir le champ de ses activités en demandant une charte de l'annexe B de la Loi sur les banques. C'est ce qu'a récemment déclaré aux AFFAIRES M. **Claude Castonguay,** le président et chef de la direction de la **Corporation du Groupe La Laurentienne,** qui exerce un contrôle sur environ 30 % des actions de la Banque d'Épargne.

M. Castonguay rencontrait alors quelques journalistes à l'occasion de l'inscription des actions subalternes de la Corporation aux bourses de Montréal et de Toronto. La Corporation est le holding créé par **La Laurentienne, mutuelle d'Assurance,** pour détenir ses investissements dans d'autres compagnies d'assurance-vie et dans d'autres secteurs financiers, autant au Canada qu'à l'étranger.

La Corporation a récemment émis pour 3 M d'unités à 10 $ chacune. Les preneurs fermes de l'émission détiennent une option pour l'achat d'un autre 300 000 unités d'ici au 6 décembre, afin de couvrir les répartitions excédentaires. Chaque unité est composée d'une action subalterne, donnant droit à une déduction fiscale de 50 % dans le cadre du Régime d'épargne-actions, et d'un bon de souscription, qui permettra à ses détenteurs d'acquérir une autre action subalterne au prix de 10 $ entre le 3 janvier prochain et le 31 mars 1988.

Relevant de la Loi sur les banques d'épargne du Québec, une loi fédérale, la Banque d'Épargne ne peut actuellement oeuvrer partout au Canada et dans tous les champs d'activités bancaires. Dans son livre vert d'avril dernier, le gouvernement fédéral proposait en quelque sorte que la Banque d'Épargne, la seule institution semblable au pays, devienne une banque de l'annexe C de la Loi sur les banques.

L'objectif exprimé dans le livre vert était de permettre à des groupes financiers, comme celui de la Laurentienne, de posséder des banques à charte. La disparition de trois banques - la **Commerciale,** la **Norbanque** et la **Mercantile** - jette toutefois une nouvelle lumière sur le livre vert et M. Castonguay s'attend, comme plusieurs, à ce que l'accent soit désormais mis sur la réglementation et la surveillance plutôt que sur les réductions des barrières à l'entrée dans le système bancaire canadien.

Un des grands perdants de ce changement d'orientation serait La Laurentienne. "Nous pourrions toutefois faire comme la Banque Morguard, une banque canadienne qui détient une charte de l'annexe B, a déclaré M. Castonguay.

La Banque Morguard est la seule banque canadienne possédant une charte de l'annexe B de la Loi sur les banques. Celles-ci sont accordées depuis quelques années aux groupes bancaires étrangers voulant faire des affaires au pays. Cette particularité vient du fait que le principal actionnaire de cette banque, **Morguard Group Ltd** une société contrôlée par huit fonds de pension canadiens, détient une participation de 72 % dans cette banque. Or, aucun actionnaire d'une banque canadienne comme la **Royale,** la **Nationale** ou la **Toronto-Dominion,** qui détiennent une charte de l'annexe A de la Loi sur les banques, ne peut détenir plus de 10 % dans ces institutions financières.

Au cours de la même rencontre de presse, M. Castonguay a répété que dans le secteur des assurances générales La Laurentienne voulait mieux diversifier sa présence au Canada et améliorer la répartition de ses risques par ligne d'affaires.

D'autre part, ce n'est pas avant 1987 que les effets de la reprise dans le secteur des assurances générales se fera sentir pleinement sur les résultats financiers de la Corporation. "Le cycle des assurances est de 24 mois, déclare M. Castonguay. À partir du moment où les compagnies commençent à augmenter leurs primes, il faut compter deux ans avant que le plein effet se manifeste au niveau des bénéfices."

LAURENT PEPIN

Piché, Emery
Avocats
Place Sherbrooke
1010 ouest, rue Sherbrooke, 25e étage
Montréal, Québec H3A 1S6
TÉLÉPHONE (514) 288-9673


Copyright Société des Hôtels Meridien (Canada) Ltée

Le monde
de la mode
a son hôtel.

Parlons de haute couture et de prêt-à-porter.
Des grands couturiers et des tailleurs de renom.
Des dessinateurs à la page et des stylistes d'avant-garde.
Les gens de la mode et les gens à la mode passent par Montréal.
Ils demeurent à l'Hôtel Méridien.
Intégré au Complexe Desjardins, l'Hôtel Méridien est au carrefour du nouvel élan de Montréal.
Son savoir-faire de grande réputation, l'aménagement soigné de ses chambres et son authentique cuisine française en font le seul hôtel "Quatre étoiles" situé au nouveau coeur de la cité.
Vous verrez que nos tarifs sont toujours de mise.
En affaires, il n'y a qu'un hôtel qui puisse satisfaire toutes vos exigences.
L'Hôtel Méridien.
Venez découvrir le dernier cri de la mode.
Réservations: (514) 285-1450
En province, composez sans frais
1-800-361-8234

Le monde des affaires demeure ici

HOTEL MERIDIEN MONTREAL
COMPAGNON DE VOYAGE D'AIR FRANCE
4 COMPLEXE DESJARDINS C.P. 130
MONTREAL QUEBEC H5B 1E5

LavalinTech lance une émission offrant un crédit d'impôt et une déduction fiscale

LavalinTech inc., une filiale que vient de créer le groupe Lavalin, se propose d'effectuer une émission qui permet à la fois de réclamer une déduction fiscale de 100 % dans le cadre du Régime d'épargne-actions du Québec et d'obtenir un crédit d'impôt fédéral de 20 %. Cette entreprise vient en effet de déposer un prospectus provisoire auprès de la **Commission des valeurs mobilières du Québec** dans le but d'effectuer une émission de 10 M$ composée de 2 M d'unités à 5 $ chacune.

Une unité est constituée d'une action ordinaire de série A et d'un demi-bon de souscription d'action ordinaire de série A. Un bon de souscription permettra à son détenteur d'acheter une action ordinaire de série A au prix de 5,50 $ au cours des trois prochaines années.

C'est la maison **McLeod Young Weir** qui est le preneur ferme de cette émission. Pour un individu ayant un taux marginal d'impôt du Québec de 30 %, l'économie d'impôt provincial sera de 1,50 $ (30 % x 5 $) dans la mesure où le **ministère du Revenu du Québec** permettra de n'accorder aucune valeur aux bons de souscription. À ce montant de 1,50 $, il faut ajouter un crédit d'impôt fédéral à l'investissement de 1 $ (20 % x 5 $), ce qui donne un coût après impôt de 2,50 $.

Il faut dire que concurremment à cette émission publique, LavalinTech émettra au prix de 1 $ l'unité un total de 1 999 000 actions ordinaires de série B à **Entreprises Lavalin inc.**, une des quelque 70 filiales ou sociétés affiliées du groupe Lavalin, qui a à sa tête MM. **Bernard Lamarre, Armand Couture, Marcel Dufour** et **Jacques Lamarre.**

Au terme de ces deux émissions, il y aura donc 2 M d'actions ordinaires de série A en circulation détenues par le public et 2 M d'actions ordinaires de série B en circulation détenues par Entreprises Lavalin inc. Les deux classes comportent un droit de vote par action. Toutefois, si des dividendes étaient éventuellement versés, les détenteurs d'actions de série A auraient droit à un montant deux fois supérieur à celui accordé aux détenteurs de série B. La même proportion vaudrait dans le cas d'une distribution ou d'un remboursement de capital.

Afin de maintenir sa participation dans LavalinTech à 50 %, Entreprises Lavalin s'est vue octroyer une option lui permettant d'acquérir une action de série A pour chaque action de cette catégorie éventuellement émise en vertu de l'exercice des bons de souscription associés aux unités offertes au public. Le prix d'exercice est également de 5,50 $.

L'objectif de LavalinTech est de mener des activités de recherche, de développement et d'exploitation de nouveaux procédés et produits commerciaux ainsi qu'industriels. LavalinTech "cherchera à optimiser le rendement sur l'investissement et à réduire les risques normalement associés à ces activités en investissant dans différents projets et en limitant l'investissement dans un projet initial à un montant maximal précis".

Les trois premiers projets dans lesquels LavalinTech compte investir sont les suivants:

1) Mise au point d'une pompe à chaleur industrielle productrice de vapeur, en association avec **ASEA inc.** L'investissement prévu dans ce projet est de 2,5 M$.

2) Mise au point d'un chargeur à scie utilisé par les installations de transformation de produits forestiers pour le sciage de paquets de grumes entiers plutôt que de grumes individuelles, en association avec Lavalin inc. Investissement prévu: 1,98 M$.

3) Mise au point d'une série de produits pour automiser le guipage de fils ("wirewrapping") de composants électroniques, en association avec **Mind to Matter Robotics Corporation inc.** Investissement prévu: 1 M$.

Le reste du produit des deux émissions, soit 6,5 M$, sera investi dans d'autres projets à choisir et dans le fonds de roulement de LavalinTech. Une préférence sera accordée "à des projets au Canada qui cherchent à perfectionner et à mettre au point des procédés et des produits pour lesquels il existe déjà une solide base technologique et pour lesquels le groupe Lavalin possède la compétence ou y a accès". L'entreprise compte miser au début sur des projets qui lui permettront d'obtenir des crédits d'impôt à l'investissement.

LAURENT PEPIN

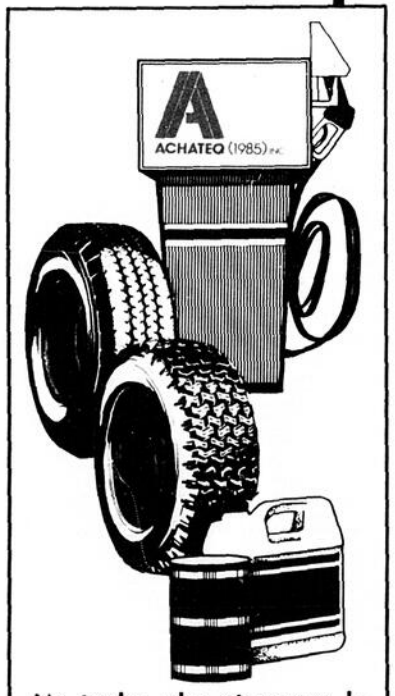
On ne ménage pas nos transports

Gestionnaire ou propriétaire de véhicules commerciaux ou industriels, vous qui détenez une flotte, êtes-vous à la recherche d'un fournisseur offrant **les meilleurs prix** sans lésiner sur la qualité des produits?

ACHATEQ vous en offre beaucoup plus!

- Un personnel qualifié
- Un traitement préférentiel
- Des économies substantielles
- Des produits reconnus

Pour pouvoir profiter des nombreux avantages du programme commercial **ACHATEQ,** remplissez et retournez le coupon ou communiquez avec nos bureaux pour un service personnalisé où que vous soyez au Québec.



Ne tardez plus et prenez le chemin de la réussite avec ACHATEQ!

ACHATEQ (1985) INC.
Une filiale de SUMABUS INC.

CARBURANTS • LUBRIFIANTS • PNEUS

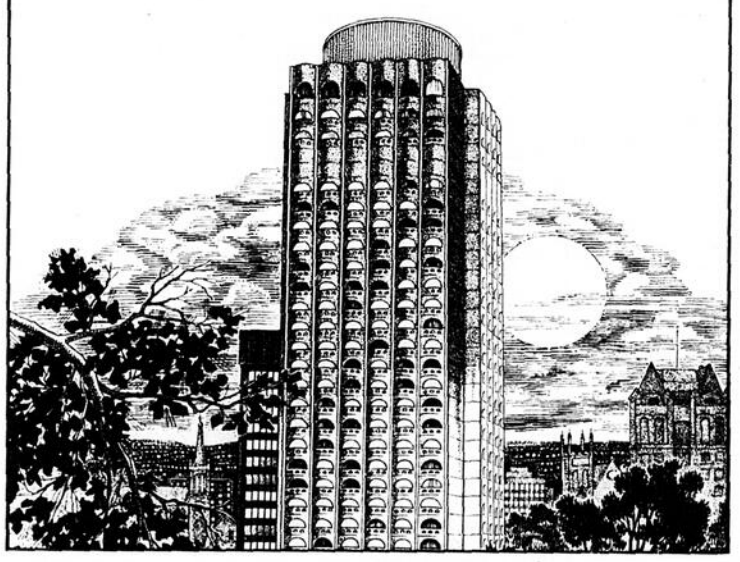
815, rue Plante, Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3A 1M8
(514) 348-0971, de l'extérieur sans frais 1-800-363-9257

S.V.P. faites-moi parvenir l'information pertinente au programme commercial **ACHATEQ.**

NOM _____
FONCTION _____
ENTREPRISE _____
ADRESSE _____
_____
CODE _____ TÉL. _____

ACHATEQ (1985) INC.
815, rue Plante
Saint-Jean-sur-Richelieu
(Québec) J3A 1M8

Des amis... bien placés.



SIX FAÇONS DE TIRER PROFIT DE VOTRE PROCHAINE RÉUNION D'AFFAIRES.

Vous prévoyez tenir une réunion d'affaires d'ici le 31 décembre 1985? Le réputé Château Champlain de Montréal vous propose les "Mois-Profit", un nouvel ensemble d'avantages pour réunions d'affaires dont vous pouvez nettement tirer profit.

- *Tirez profit* des bas tarifs sur les chambres. Seulement 89 $* par chambre, par jour, si vous réservez avant le 30 novembre 1985.
- *Tirez profit* des possibilités multiples de nos onze salles de réunion entièrement équipées.
- *Tirez profit* du confort de nos installations. Choix de films à votre disposition dans nos chambres luxueuses, la plupart équipées de mini-bars.
- *Tirez profit* de la fine cuisine de nos trois restaurants et des dîners dansants du Caf' Conc'.
- *Tirez profit* de notre nouveau studio de santé "Le Spa" et de notre piscine intérieure.
- *Tirez profit* de notre situation stratégique au coeur du centre-ville avec accès direct au métro.

*Bloc minimum de 15 chambres par nuit.

Appelez-nous sans frais au 1 800 268-9420 et demandez le service des réservations de groupe.

CP Hôtels
Le Château Champlain
1 Place du Canada, Montréal, Québec H3B 4C9 (514) 878-9000

Vous retrouverez "des amis bien placés" dans les hôtels CP de Banff, Calgary, Edmonton, Halifax, Lake Louise, Mirabel, Montebello, Montréal, Peterborough, Québec, St-Andrews, Thunder Bay, Toronto, Trois-Rivières, Victoria, Windsor, Brême, Francfort, Hambourg, Jérusalem et Tibériade.

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

RABAIS CHOCS

Profitez des rabais offerts par les concessionnaires Dodge ou Plymouth sur leurs voitures et camions 1986.

DODGE ARIES K
PLYMOUTH RELIANT K
MODÈLES SE ET LE

RABAIS 966$ sur l'air climatisé avec l'ensemble d'options ACC ou ACD

ou RABAIS 611$ sur la transmission automatique avec l'ensemble d'options ACA ou ACB



PLYMOUTH CARAVELLE
DODGE 600

RABAIS 966$ sur l'air climatisé avec l'ensemble d'options ACC ou ACD (valable sur les berlines SE, 4 portières)

ou RABAIS 480$ sur l'ensemble d'options ACC (valable sur les autres berlines 4 portières)



CHRYSLER LeBARON GTS
DODGE LANCER

RABAIS 966$ sur l'air climatisé avec l'ensemble d'options ACD

ou RABAIS 611$ sur la transmission automatique avec l'ensemble d'options ACC



DODGE OMNI/PLYMOUTH HORIZON

RABAIS 626$ sur la transmission automatique avec l'ensemble d'options ATA

ou

RABAIS 288$ sur la transmission manuelle 5 vitesses avec l'ensemble d'options ATM

DODGE CHARGER/PLYMOUTH TURISMO

RABAIS 626$ sur la transmission automatique avec l'ensemble d'options ATA

ou

RABAIS 288$ sur la transmission manuelle 5 vitesses avec l'ensemble d'options ATM

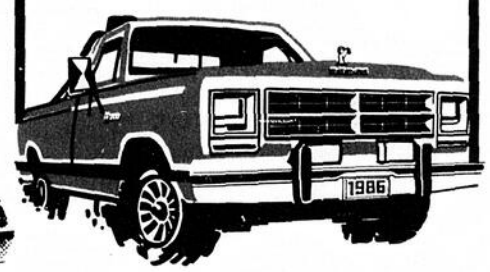


DES RABAIS ENCORE PLUS CHOCS SUR NOS PICKUPS PLEINE GRANDEUR!

RABAIS 950$ avec l'ensemble Prospector III

RABAIS 450$ avec l'ensemble Prospector II

RABAIS 150$ avec l'ensemble Prospector I



Hâtez-vous! Les 85 s'envolent!

Les rabais de fin d'année et les prix encore plus bas des modèles 85 peuvent vous faire réaliser de grandes économies.

Par contre, certains concessionnaires n'ont plus ces modèles en stock.

5/80 GARANTIE*
5 ANS/80 000 KM
- Moteur et rouage d'entraînement
- Perforations par la corrosion sur la carrosserie extérieure

Sur les voitures et camions de fabrication Chrysler.

Faites vite!
Pour un temps limité!

Offre valable pour les voitures ou camions neufs en inventaire chez les concessionnaires participants, vendus et livrés au détail seulement. Chrysler Canada a consenti à ses concessionnaires participants des rabais dont ils peuvent vous faire bénéficier. Il s'agit d'escomptes minimales basées sur les PDSF. Certains concessionnaires peuvent offrir encore plus. Offre non valable pour les voitures importées, de parcs ou de location.

*Cette garantie limitée ne s'applique pas aux véhicules importés, de parcs ou de location après 2 ans ou 40 000 km. Possibilité de 100 $ déductibles. Votre concessionnaire a tous les détails. Certains équipements ou accessoires illustrés ou mentionnés peuvent être optionnels moyennant suppléments.

RABAIS CHÈQUES

Obtenez un chèque directement de Chrysler.

500$ DE RABAIS
à l'achat d'un modèle 1985 ou 1986
de **Dodge** Omni, Charger, Aries
ou
Plymouth Horizon, Turismo, Reliant,
ou
Chrysler Laser, Daytona
ou
d'un pickup **Dodge Ram** pleine grandeur ou d'un pickup Ram 50.



Les Rabais Chocs Chrysler et les Rabais Chèques Chrysler, le meilleur moyen d'obtenir une meilleure voiture à meilleur prix!

Les Rabais Chèques Chrysler, une autre preuve que nous voulons être les meilleurs.

Chez Chrysler, être les meilleurs c'est plus qu'un thème publicitaire. C'est une philosophie qui nous a amené à créer les Rabais Chocs Chrysler pour diminuer le prix des ensembles d'options. Vos concessionnaires peuvent ainsi vous offrir de meilleurs véhicules pour votre argent.

Être les meilleurs, c'est aussi offrir ce qu'il y a de mieux en terme de protection. Notre garantie 5 ans/80 000 km demeure inégalée, ni Ford, ni GM, ni la plupart des voitures importées ne vous offrent autant.

Avec les Rabais Chèques Chrysler, vous avez une raison de plus de choisir Chrysler, vous recevez votre rabais en entier sans tarder; avec les taux d'intérêts que vous font miroiter nos concurrents, les rabais qui vous sont consentis sont répartis sur une période de 3 ou 4 ans.

Notre seule ambition, c'est d'être les meilleurs, nous le prouvons tous les jours.

Yves Landry, Vice-président
Chrysler Canada Ltée

Dodge | Plymouth
Camions Dodge | Camions Dodge
CHRYSLER | CHRYSLER

CHRYSLER CANADA LTÉE

Le Groupe ACSI émettra pour 2 M$ d'actions admissibles à 150 % au REA

Le Groupe ACSI ltée, une firme de Ste-Foy, spécialisée dans les services informatiques, émettra pour 2 M$ d'actions ordinaires admissibles à 150 % au REA. Les actions sont offertes au prix unitaire de 2 $. **Bell Gouinlock** est le preneur ferme de l'émission.

Fondée en 1976, ACSI offre aujourd'hui une multitude de services dans l'informatique. Elle fournit par exemple des logiciels permettant le traitement des données pour déterminer le rôle d'évaluation des municipalités. ACSI rejoint directement ou indirectement 250 corporations municipales du Québec.

La compagnie effectue également la location d'ordinateurs en temps partagés. Elle possède trois ordinateurs à puissance élevée permettant de desservir simultanément 80 usagers.

ACSI a su de surcroît développer une expertise dans les domaines de l'économétrie et de la statistique. La compagnie a conçu pour la province de Québec un modèle informatique intersectoriel, lequel permet de mesurer les retombées économiques selon le niveau des dépenses ou des investissements prévus et ce, en relation avec différents critères socio-économiques propres à nos régions.

Les satellites

L'éventail des services informatiques d'ACSI ne s'arrêtent pas là. Six compagnies satellites, dont cinq sont détenues à 50 % par ACSI, viennent compléter les activités de cette dernière. Ces entreprises sont: **Société de Gestion Numérique N.G.S. (1982) inc., ACDS Système Graphique inc., ACSI Géoscience inc., Statbec inc., Centre des Techniques de l'Informatique (C.T.I.) inc.,** et **Gespro Informatique inc.**

Le Groupe ACSI et ces compagnies satellites génèrent actuellement des ventes annuelles de l'ordre de 5 M$. Les résultats des compagnies satellites ne sont toutefois pas consolidés à ceux de ACSI.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Marcel Dessureault, président du conseil et vice-président finances chez ACSI.

Le Groupe ACSI a réalisé à lui seul des ventes de 2,1 M$ pour son exercice terminé le 30 juin 1985. Son chiffre d'affaires a crû au rythme annuel composé de 18,5 % au cours des quatre dernières années. Il importe de dire que l'essentiel de cette croissance est survenu en 1984. Pour l'exercice 1984-1985, les ventes d'ACSI ont légèrement diminué par rapport à l'exercice précédent.

En revanche, les sociétés satellites ont vu leurs ventes progresser sensiblement au cours du dernier exercice. À l'origine de cet essort, on trouve ACDS Systèmes Graphiques inc., de Hull. ACDS a vu ses ventes passer de 384 000 $ pour l'exercice 1983-1984 à 2 354 000 $ pour le dernier exercice. ACDS développe des logiciels pour un système graphique autonome conçu pour la conception assistée par ordinateur. Les ingénieurs en bâtiment, les architectes et les ingénieurs en mécanique utilisent ces logiciels dont la capacité graphique permet de réaliser sur écran des plans et des dessins en deux ou trois dimensions.

L'autre firme en importance du groupe est Centre des Techniques de l'Informatique (C.T.I.) inc. Cette entreprise affichait au dernier exercice des ventes de 569 000 $. Elle se spécialise dans la saisie de données. C.T.I. peut fournir actuellement plus de 100 000 heures de collection de données à partir de deux ordinateurs auxquels sont reliés 40 postes de saisies.

Les autres entreprises, soit ACSI Géoscience inc., spécialisée dans les logiciels de compilation et de traitement des données géophysiques, Statbec inc., qui oeuvre dans le domaine des statistiques et des mathématiques (compilation et interprétation des sondages par exemple), Gespro Informatique inc., groupe de consultants en informatique et Société de Gestion Numérique N.G.S., la seule filiale à part entière de ACSI, génèrent des ventes marginales pour l'instant, étant pour la plupart de jeunes entreprises.

Côté rentabilité, ACSI se tire bien d'affaires. Son bénéfice net avant le poste extraordinaire a crû à un taux moyen annuel composé de 48,1 % au cours des quatre dernières années. Pour l'exercice 1984-1985, ACSI a réalisé un profit de 576 000 $, ou 0,13 $ l'action, avant le poste extraordinaire.

La compagnie n'est pas très endettée. La dette et l'avoir des actionnaires représentaient au 30 juin dernier respectivement 35 % et 65 % de la capitalisation totale de l'entreprise. À cette date, l'actif et le capital propre de l'entreprise se chiffraient respectivement à 1 848 496 $ et à 847 878 $.

Au 30 septembre 1985, ACSI et ses entreprises satellites comptaient 139 employés. ACSI est contrôlée à 93,5 % par **La Financière HD2B ltée,** un holding détenu à part égale par les quatre principaux dirigeants d'ACSI, soit MM. **Marcel Dessureault,** président du conseil et vice-président aux finances, **Guy Hardy,** président et chef de la direction, **Serge Boulanger,** vice-président à l'exploitation et **Jean Dupuis** vice-président au marketing et à l'administration.

CLAUDE CHIASSON

BOULEVARD PONTIAC

PONTIAC BUICK GMC LTÉE MONTRÉAL

LOCATION

Pontiac 1986, 6000 LE, 4 PORTES

48 mois, 330,76 $ + TAXE



Moteur 6 cylindres, transmission automatique, servo-freins, servo-direction, valise électrique, verrouillage électrique pour les portières, vitres électriques, pneux à flanc blanc radial, climatiseur, console, régulateur de vitesse, vitres teintées, groupe lumière, miroirs sport, radio am/fm/cassette, volant inclinable, enjoliveurs de roues à rayons. essuie-glace intermittant.

Nous sommes plus qu'un concessionnaire

9050, boulevard de l'Acadie

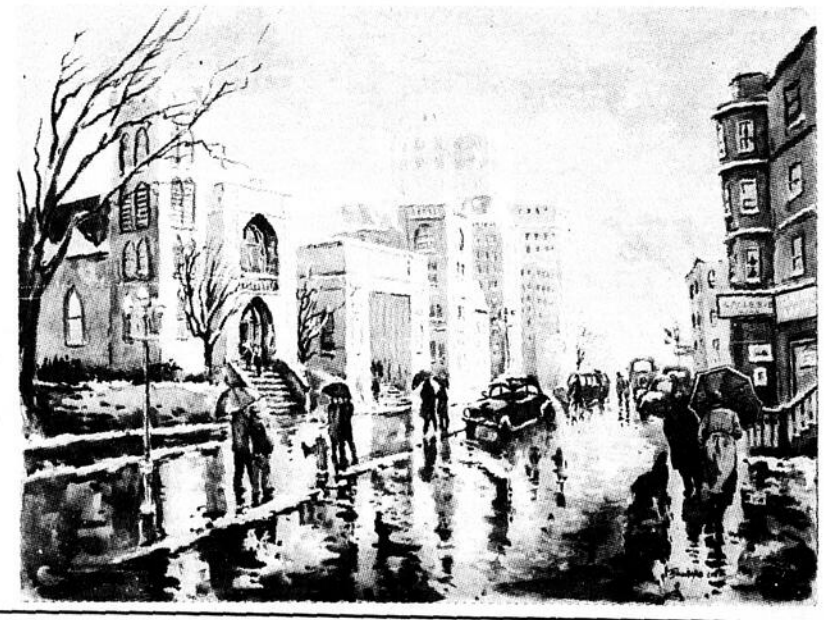
(514) 382-4400

demandez Gérald Moreau ou Jean Fortier

EXPOSITION

Maurice Domingue

du 20 novembre au 10 décembre 1985



Vous êtes invités à assister au lancement des volumes de l'auteur Guy Robert sur l'oeuvre de Maurice Domingue, le mercredi 20 novembre 1985.

Galerie Claude Lafitte

1446 ouest, Sherbrooke Mtl, Québec H3G 1K4 (514) 288-7718

Armtex lance une émission d'actions privilégiées admissibles à 150 % au REA

Fibres Armtex inc., qui fabrique des tissus industriels et des matériaux stratifiés à Magog, en Estrie, vient de déposer un prospectus provisoire auprès de la **Commission des valeurs mobilières du Québec** dans le but d'effectuer un premier appel public à l'épargne de 2 M$. La compagnie se propose d'émettre un million d'actions privilégiées à 2 $ l'unité. Ces titres seront admissibles à une déduction de 150 % dans le cadre du Régime d'épargne-actions.

Chaque action portera un dividende annuel cumulatif de 0,13 $ et sera convertible au gré du détenteur en une action ordinaire jusqu'au 1er décembre 1990, date à laquelle elle sera automatiquement convertie. Le dividende sera payable semestriellement le dernier jour de juin et de décembre.

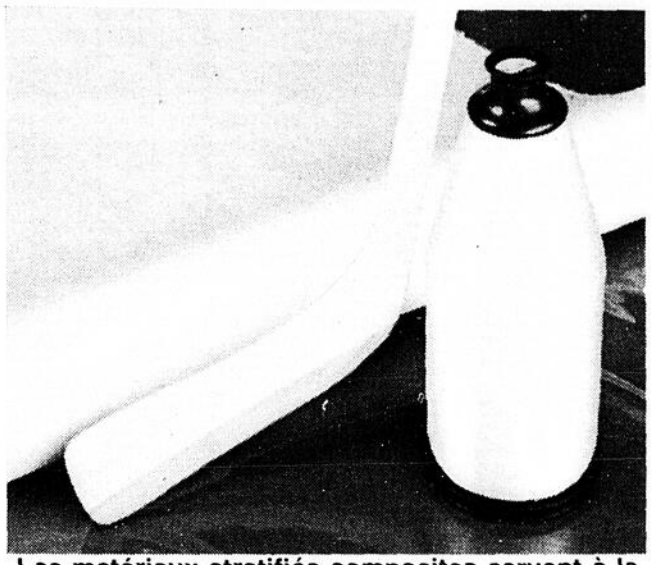
Fibres Armtex inc. est née le 1er août dernier de la fusion de **Les Fibres Armtex ltée,** un fabricant de tissus industriels, et de sa filiale, **Ficomat International inc.,** qui produisait des stratifiés composites. Ficomat avait été acquise de la **Société de développement industriel** (SDI) du Québec et des **Investissements Novacap inc.,** le 31 mai dernier, au coût de 550 000 $. À la fin de juin, les activités d'Armtex à Drummondvile ont été transférées à l'usine de Ficomat à Magog.

Lors de l'exercice financier terminé le 31 juillet dernier, Armtex a inscrit des ventes de 1,5 M$, comparativement à 2,5 M$ pour Ficomat ont déclaré aux AFFAIRES MM. **Gaston Pelletier** et **Carmand Normand,** respectivement président du conseil et secrétaire d'Armtex inc. La nouvelle entreprise née de la fusion devrait générer des ventes de 5,4 M$ en 1985-1986.

Fibres de verre et composite

La progression viendra surtout des tissus de fibre de verre et des tissus composites, deux produits industriels qui ont notamment des applications dans la fabrication de bâtons de hockey, de bateaux, ainsi que de carosserie de camions et d'automobiles. Les tissus industriels devraient laisser des ventes de 2,9 M$, trois nouvelles machines ayant été ajoutées aux quatre déjà en place pour la fabrication de ces produits.

Quant aux ventes de stratifiés composites, elles devraient rester stationnaires à 2,5 M$. Les stratifiés composites sont utilisés dans la fabrication de produits industriels, comme les panneaux de remorque de camions et les plaquettes de circuits imprimés, ainsi que dans celle de produits récréatifs tels que les skis et les bâtons de hockey.



Les matériaux stratifiés composites servent à la fabrication de la tige même du bâton de hockey tandis que la fibre de verre est utilisée pour la palette.

L'acquisition de Ficomat par Armtex a été en bonne partie motivée par le fait que les deux entreprises fabriquaient séparément des produits utilisés par des clientèles communes, ont déclaré MM. Pelletier et Normand. Par exemple, les tissus de fibre de verre produits par Armtex sont utilisés dans la fabricationdes palettes de bâton de hockey, tandis que les stratifiés composites servent à la fabrication de la tige du même bâton.

De plus, les dirigeants d'Armtex veulent tirer profit de l'ouverture créée par Ficomat sur les marchés d'exportation. Au cours du dernier exercice financier, 83 % des ventes des deux entreprises ont été effectuées au Canada, 13 % aux États-Unis et 4 % en Europe. "Depuis le 1er mars dernier, les devises européennes se sont appréciées de 20 % à 28 % par rapport au dollar canadien, déclare M. Pelletier. C'est une situation qui devrait nous aider car elle nous ramène aux niveaux de prix de 1979 ou 1980 sur ces marchés."

Bénéfices prévus

Le bénéfice prévu par Armtex au cours de l'exercice financier se terminant le 31 juillet prochain est de 471 800 $, ou 28 cents par action. Ce profit comprend un poste extraordinaire de 174 500 $ au titre de réduction d'impôts résultant de l'utilisation de pertes antérieures subies par Ficomat. Le bénéfice avant poste extraordinaire prévu s'élève donc à 297 300 $, soit 2,3 fois les dividendes de 130 000 $ sur les actions privilégiées.

Au 31 juillet dernier, le bilan consolidé d'Armtex et de Ficomat montrait des actifs de 3,6 M$. Le passif s'élevait à 2,7 M$ et l'avoir des actionnaires à 874 137 $, ou 0,61 $ par action ordinaire.

Plus de la moitié du produit de cette émission servira à rembourser une dette à long terme de 1,1 M$. Cet emprunt consenti par la **Caisse dépôt et placement du Québec** porte un intérêt de 12,38 % et devait être remboursé par tranches jusqu'en 1990. Armtex prévoit aussi acheter l'été prochain de la machinerie et de l'équipement d'une valeur totale de 550 000 $. Le solde du produit net du placement sera versé au fonds de roulement, qui s'élevait au 31 juillet dernier à 315 927 $.

Participation des employés

Près de 50 personnes oeuvrent pour Armtex. Un programme d'achat d'actions a été mis sur pied à leur intention, 25 000 actions leur ayant été réservées à cette fin. De plus, la compagnie a mis sur pied un plan de partage de profits, 10 % du bénéfice avant impôt étant redistribué aux employés.

Le principal actionnaire d'Armtex est **Gestion l'Intendance inc.,** une société contrôlée par MM. Pelletier et **Bernard St-Aubin,** le président et directeur général de l'entreprise. Après conversion en actions ordinaires des actions privilégiées, la participation de Gestion l'Intendance s'élèvera à 34,8 %. Celle de Novacap sera de 13,7 %, tandis que celle de la SDI atteindra 8,4 %.

LAURENT PEPIN

REA: SUIVEZ VOS TITRES

COMPAGNIE	Déduction	Prix à l'émission	Fermeture 26-10-85	Fermeture 19-10-85	Variation	1984 - 1985 haut	1984 - 1985 bas
Aiguebelle	150%	12,00$	3,85$	4,00$	-0,15	9,63$	3,65$
Aligro	150%	5,00$	11,00$	11,38$	-0,38	12,00$	5,00$
Amusecor (1)	150%	2,00$	0,61$	0,60$	+ 0,01	2,00$	0,60$
Banque d'Épargne	100%	20,38$	23,25$	22,75$	0,50	23,25$	16,50$
Berkley	150%	4,00$	4,25$	3,65$	0,60	5,63$	3,35$
Biotech	150%	5,00$	3,65$	4,00$	-0,35	7,25$	3,50$
Bombardier	75%	13,00$	12,50$	12,38$	0,12	15,38$	8,63$
Canam Manac	100%	9,50$	19,00$	18,88$	0,12	19,75$	7,63$
Cancom	150%	5,00$	6,63$	6,63$	0,00	7,25$	3,20$
Cascades	100%	4,69$	11,63$	12,25$	-0,62	12,13$	3,95$
CB. Pack	75%	12,75$	22,50$	22,00$	0,50	22,50$	10,00$
Central Dynamics	150%	—	4,75$	4,75$	0,00	4,75$	4,75$
CFCF inc.	75%	13,75$	15,00$	14,50$	0,50	16,00$	13,75$
Charan	150%	3,25$	9,50$	9,50$	0,00	10,25$	2,80$
Château	150%	11,25$	21,00$	20,75$	0,25	23,00$	10,00$
Ciment St-Laurent	75%	12,00$	21,50$	18,25$	3,25	22,00$	10,33$
Circo Craft	150%	8,25$	7,13$	7,00$	0,13	9,88$	6,63$
Circuits Hélix (1)	100%	4,50$	7,00$	7,00$	0,00	11,50$	4,20$
Comterm	150%	8,68$	2,05$	2,09$	-0,04	8,00$	0,81$
Con. Bathurst	50%	16,75$	16,18$	16,18$	0,00	19,13$	15,50$
Corp. Fin. Power	50%	27,40$	24,50$	24,25$	0,25	28,13$	21,00$
Datagram	150%	3,00$	3,50$	3,70$	-0,20	3,80$	1,70$
Datamark	150%	2,00$	3,10$	3,10$	0,00	3,75$	2,10$
Dofor	50%	9,75$	9,00$	8,88$	0,12	10,50$	9,00$
Donohue	100%	10,38$	16,88$	16,00$	0,88	19,75$	11,38$
Dufresnoy	100%	0,60$	0,30$	0,30$	0,00	0,94$	0,18$
Dumagani (1)	100%	7,75$	4,00$	4,00$	0,00	6,88$	3,80$
Entreprises Hartco	150%	7,00$	4,20$	4,20$	0,00	7,00$	3,75$
Équipement Denis	150%	2,00$	2,25$	—	0,00	2,55$	2,20$
FCA Int'l	100%	18,00$	19,25$	19,00$	0,25	23,18$	12,88$
Fiducie Guardian actions ordinaire	100%	6,25$	11,13$	11,25$	-0,12	12,38$	8,00$
action privilégiée B	150%	10,00$	8,25$	8,25$	0,00	10,00$	6,38$
Forex	100%	5,00$	1,05$	1,05$	0,00	4,75$	0,70$
Gaz Métro	100%	7,75$	11,38$	11,25$	0,13	12,00$	7,13$
Goodfellow	150%	5,00$	4,10$	3,75$	0,35	5,13$	3,20$
Gr. Transcontinental GTC	150%	8,75$	12,50$	12,50$	0,00	14,13$	6,18$
Guardcor (1) (3)	150%	8,75$	8,50$	8,50$	0,00	10,00$	8,50$
Imasco	100%	14,25$	23,75$	24,25$	-0,50	29,00$	16,00$
J.A.G.	100%	1,60$	0,40$	—	0,00	1,35$	0,33$
Kiena	100%	25,00$	24,25$	25,00$	-0,75	26,50$	15,50$
Louvem (1) action ordinaire	100%	2,00$	1,30$	1,31$	-0,01	3,90$	0,80$
action privilégiée	150%	5,00$	2,40$	2,10$	0,30	4,35$	1,80$
Maufort (Les Ressources)	100%	1,00$	0,60$	0,60$	0,00	0,99$	0,23$
McNeil Mantha	150%	3,00$	4,85$	5,00$	-0,15	5,75$	2,45$
Mines D'Or Val	150%	1,50$	1,60$	1,75$	-0,15	2,70$	0,70$
Montréal Trust	75%	12,50$	14,75$	14,63$	0,12	16,63$	10,25$
Morgan Trust	100%	6,00$	3,30$	3,60$	-0,30	5,88$	1,90$
Multidev	150%	3,00$	3,40$	3,40$	0,00	4,95$	3,10$
Muscocho (act. priv.)	150%	8,00$	14,75$	14,63$	0,12	17,50$	7,25$
Perkins (les papiers)	150%	5,75$	4,60$	4,70$	-0,10	6,13$	3,40$
Petro Sun pr. (1)	150%	3,50$	1,75$	1,75$	0,00	4,00$	1,75$
Promatek	150%	3,25$	3,20$	—	0,00	3,25$	3,10$
Pro-Optic	150%	2,00$	1,75$	1,75$	0,00	2,80$	1,50$
Québec Téléphone (2)	50%	27,69$	40,00$	39,50$	0,50	40,00$	15,38$
Quebecor	100%	4,33$	11,25$	11,75$	-0,50	14,25$	4,29$
Radiomutuel	100%	5,00$	5,00$	5,00$	0,00	5,13$	4,75$
Ressources AuNore	100%	2,50$	2,20$	1,35$	0,85	2,80$	0,95$
Ressources Yorbeau	150%	0,70$	0,80$	0,85$	-0,05	0,99$	0,63$
Sensormatic	150%	8,25$	3,50$	3,50$	0,00	5,38$	1,50$
Sumabus inc.	100%	5,00$	8,00$	8,25$	-0,25	8,00$	4,65$
Techmire	150%	4,00$	3,15$	3,15$	0,00	5,38$	2,00$
Télé-Capitale	100%	5,00$	9,00$	9,50$	-0,50	11,63$	4,05$
Tembec (1)	100%	5,00$	2,95$	2,85$	0,10	5,00$	2,50$
U.A.P.	100%	17,50$	23,66$	23,25$	0,41	23,75$	12,25$
Unigesco (act. priv. cum)	100%	6,00$	8,75$	8,75$	0,00	9,50$	4,70$
Visway	150%	7,25$	6,75$	—	0,00	7,25$	6,38$
Volcano	150%	7,50$	7,25$	—	0,00	7,50$	7,00$
PROGRAMME DE RÉINVESTISSEMENT ET D'ACHAT D'ACTIONS							
Alcan (2)	50%	48,62$	32,25$	33,50$	-1,25	51,38$	31,13$
Banque de Montréal (2)	50%	27,49$	30,38$	30,00$	0,38	31,25$	21,38$
Banque Royale (2)	50%	34,28$	30,38$	30,50$	-0,12	35,38$	24,88$
Bell Canada (2)	50%	31,30$	40,38$	41,00$	-0,62	44,63$	29,00$
Dominion Textile (2)	100%	20,11$	11,63$	11,13$	0,50	20,00$	10,38$
Domtar (2)	50%	23,68$	18,63$	18,75$	-0,12	21,38$	14,50$
INDICE REA DE LÉVESQUE BEAUBIEN							
Indice = 1000 en janv. 1982			2071,00	2062,00	9,00	2127,36	1476,00

(1) Bon de souscription exclus. (2) Le prix à l'émission est celui prévalant en décembre 1983.
(3) Au moment de l'émission chaque unité de 10.00$ comprenait une action ordinaire et un bon de souscription

Tableau: LES AFFAIRES

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur 29 octobre 1985

	Épargne stable	Intérêt quotidien	DÉPÔTS À COURT TERME							DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement						CERTIFICATS GARANTIS(1) Intérêt versé annuellement						HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES					HYPOTHÈQUES COMMERCIALES			PRÊTS PERSONNELS
			Dépôt min. ($)	30-59j.	60-89j.	90-119j.	120-179j.	180-269j.	270-364j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	3 ans	5 ans	
BANQUES																														
Banco Central du Canada	—	6¾	5 000	8	8	8¼	8¼	8½	8½	—	—	—	—	—	—	5 000	9¼	—	—	—	—	10	10¾	11½	12	—	—	—	—	—
Commerce	5¾	5¼	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	7¾	1 000	8	8¼	8½	8¾	9¼	1 000	9	9¾	10½	10½	11	10¼	11¼	11¾	12	12¼	—	—	—	10¾ et +
Continentale	5½	—	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000(A)	8¼	8½	8¾	9	9½	1 000	9	10	10½	10¾	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Crédit Suisse Canada	—	—	5 000	7½	7½	7½	7½	7½	7½	5 000	7½	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Grèce	5¼	5	5 000	6¾	7	7¼	7½	7¾	8	1 000	8¾	9½	10¼	10½	11	—	—	—	—	—	—	10	11	11¾	—	—	—	—	—	—
d'Épargne	5½	5	3 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000	8¼	8¾	9	9	9¾	1 000	8¾	9½	10¼	10½	11	10	10¾	11½	11¾	12	10¼	11½	12	11½ et +
Mercantile	—	—	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7½	5 000(A)	8	8¼	8½	8¾	9	5 000(A)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal	6	5½	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000	8	8¼	8½	8¾	9¼	1 000	8¾	9½	10¼	10½	11	9¾	10½	11½	11¾	12	—	—	—	—
Nationale	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7½	1 000(A)	8	8¼	8½	8¾	9	1 000	8¾	9½	10¼	10¾	11	10	10¾	11½	12	12¼	10½	12¼	12¾	11¼ et +
Nouvelle-Écosse	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7½	1 000	8¼	8½	8¾	9	9¼	1 000	9	9¾	10	10¼	10¾	10	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	11¾ et +
Royale	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000	8	8¼	8½	8¾	9¼	1 000	8¾	9½	10	10¼	10¾	10	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	10½ et +
Soc. Générale Canada	—	—	10 000	7½	7½	7½	7½	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	4½	25 000	7½	7½	7⅝	7⅝	7⅝	7⅝	25 000	7⅞	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000(A)	8	8¼	8½	8¾	9	1 000	8¾	9½	10	10¼	10¾	10	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	—
COOPÉRATIVES																														
Caisses Pop. (Mtl)(2)	5¼	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7¼	7¾	2 000	8¾	9¼	9¾	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10¾	11¼	—	—	11 et +	—	—	11½ et +
Caisses Pop. (Qué.)(2)	5½	5	1 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	8¾	1 000	8¼	8½	8¾	9	9½	1 000	8¾	9½	10¼	10½	11	10	10¾	11½	11¾	12	10½	—	—	10½ à 14
Cais. d'Établissement(2)	5	—	1 000	7¼	7¼	7¾	7¾	8	8	1 000	8¼	8½	8½	8½	8½	1 000	8¾	9	9¼	9¼	9½	10	10¾	11½	11¾	12	11	—	—	11¼ et +
Soc. d'Entraide(2)	5½	—	5 000	6¾	7	7¼	—	7½	—	500	7¾	8½	9¼	9½	9¾	500	8¾	9½	10¼	10½	10¾	10	11	11¾	12	12½	—	—	—	12 et +
FIDUCIES																														
Canada Trust	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—	1 000	8¾	9¾	10¼	10½	10¾	9¾	10¾	11¼	11½	11¾	10	11½	12	12¾ et +
Can. Italienne	5	—	5 000	7	7	7¼	7¼	7½	7½	—	—	—	—	—	—	1 000	8¾	9½	10	10¼	10½	10	—	—	—	—	10½	—	—	11½ à 13½
Crédit Foncier	—	—	5 000	7	7¼	7½	7¾	8	8¼	—	—	—	—	—	—	500	9	10	10⅝	10⅞	11	10	10¾	11½	11⅞	12	—	—	—	—
Eaton/Baie	5½	5¼	5 000	7	7¼	8¼	8¼	8¼	8¼	—	—	—	—	—	—	500	9	10	10½	10½	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Fiduciaires	—	—	5 000	7	7¼	7½	7⅝	7¾	8⅛	—	—	—	—	—	—	1 000	9	9¾	10⅜	10½	11	10	10¾	11½	11¾	12	10	11½	12	—
Fiducie du Québec	—	—	5 000	7	7¼	7½	7¾	8	8	—	—	—	—	—	—	1 000	9	9¾	10¼	10⅝	11	10	10¾	11½	—	12	10¼	11½	12¼	—
Financial Trust	6¾	6	5 000	8½	8½	8⅝	8⅞	8¾	8¾	—	—	—	—	—	—	5 000	9⅜	9¾	10½	10½	10¾	—	—	—	—	—	12⅜	13½	13¾	—
First City	5¾	—	5 000	8	8¼	8¼	8¼	8¼	8½	—	—	—	—	—	—	1 000	9¼	10	10½	10¾	11	—	—	—	—	—	10¼	11½	12	—
Guaranty Trust	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—	1 000	9	10	10½	10¾	11	10	10¾	—	—	12	—	—	—	10½ et +
Guardian	6¼	6½	5 000	8	8	8	8¼	8¼	8¼	—	—	—	—	—	—	1 000	9⅛	10	10½	10½	11	10	11	11½	11¾	12¼	—	—	—	—
Montréal Trust	5½	5	5 000	6⅝	7	7⅜	7½	7¾	8	—	—	—	—	—	—	1 000	9⅛	10	10½	10½	11	10	10¾	11½	11¾	11¾	10	11½	12¼	—
Morgan	—	—	5 000	8 1/10	8 1/10	8 1/5	8 1/5	8 1/5	8 1/5	—	—	—	—	—	—	1 000	9⅜	9⅞	10⅝	10⅝	11⅛	10¼	10¾	11¼	11¾	12	—	—	—	—
Morguard	—	—	10 000	8	8	8¼	8¼	8½	8¾	—	—	—	—	—	—	1 000	9¼	10	10½	10¾	11	—	—	—	—	—	10¼	11¼	11½	—
Permanent	5	5¼	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—	1 000	8¾	9¾	10¼	10½	10¾	9¾	10¾	11¼	11½	11¾	9¾	11¼	11¾	—
Prêt & Revenu	5½	5	5 000	7½	7¾	8	8	8¼	8½	—	—	—	—	—	—	1 000	9	10	10½	10½	11	10	11	11½	11¾	12	—	—	—	11½ et +
Soc. nat. de fiducie	—	—	2 000	7¼	7½	7¾	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	—	500	9	9½	10	10¼	10½	10	11	11½	11¾	12	—	—	—	—
Trust Central	7¼	5¼	5 000	7	7¼	7½	7¾	8¼	8½	—	—	—	—	—	—	1 000	9	9¾	10½	10¾	11	10	10¾	11½	11¾	12	—	—	—	—
Trust Général	—	—	5 000	6⅞	7	7⅜	7½	7¾	8	—	—	—	—	—	—	1 000	8⅞	9⅞	10¼	10½	10⅞	10	10¾	11½	11¾	12	10¼	11½	12	—
Trust National V. Grey	5½	5¼	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—	1 000	8¾	9½	10¼	10½	11	9¾	10¾	11¼	11½	11¾	10	11½	12	10½ et +
Trust Royal	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7½	7¾	8	—	—	—	—	—	—	1 000	8¾	9¾	10¼	10½	10¾	10	10¾	11¼	11½	11¾	9¾	11¼	11¾	11¾ et +

A) Versement semi annuel. *B) Minimum 5 000 $*

(1) Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. ***(2) Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.***

Source: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Marchés monétaires

	25-10	18-10	11-10	04-10
CANADA				
1. Taux d'escompte	8,77	8,78	8,85	8,99
2. Taux préférentiel	10,00	10,00	10,00	10,25
3. Bons du Trésor (3 mois)	8,54	8,50	8,58	8,63
4. Papier commercial (90j.)	8,65	8,65	8,70	8,80
5. Acceptations bancaires (90j.)	8,60	8,59	8,62	8,70
6. Argent à demande	9,00	8,87	8,25	8,50
7. Rendement des obligations				
Canada 6 juin 86 - 13%	10,93	9,22	9,90	9,98
Hydro-Qué. 9 juil. 86 - 15¾%	10,05	10,19	10,32	10,44
Maritime T&T 15 juil. 86 - 16½%	10,53	10,67	10,63	11,40
8. Taux de change				
$Can/EU comptant	0,7316	0,7335	0,7306	0,7326
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	7,50	7,50	7,50	7,50
2. Federal Funds	7,75	8,13	—	7,63
3. Prime Rate	9,50	9,50	9,50	9,50
4. Bons du trésor				
13 semaines	7,24	7,18	—	7,14
26 semaines	7,37	7,32	—	7,32
5. Certificats de dépôt (90 jours)	7,90	7,75	—	7,70
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	7,85	7,85	—	7,75
7. Eurodollars (90 jours)	8,25	8,19	8,25	8,25

Tableau LES AFFAIRES

Les taux hypothécaires tombent

Les taux hypothécaires de cinq ans retombent à 11,75 % pour les hypothèques commerciales de cinq ans.

Il y a quelques semaines, plusieurs institutions avaient relevé d'un cran (0,25 %) leurs taux hypothécaires. La vapeur est maintenant renversée. Quatre fiducies ont révisé à la baisse leur taux hypothécaires durant la semaine. Le **Canada Trust,** le **Montréal Trust, le Permanent** et le **Trust National V. Grey** ont réduit de 0,25 % leur taux hypothécaire résidentiel de cinq ans et demandent désormais du 11,75 %.

Le **Morguard Trust** va même plus loin en demandant un rendement annuel de 11,50 % pour le terme de cinq ans, mais sur les hypothèques commerciales seulement. Avec le **Trust Royal,** cette fiducie se distingue également dans le marché des hypothèques de un an en affichant un taux annuel de 9,75 %.

Le **Morgan Trust** domine le marché des certificats de dépôt de cinq ans en payant un rendement annuel de 11,13 %. Ses plus proches rivaux paient 11 % pour ce terme. Le **Crédit Foncier** fait sa marque en payant un taux annuel de 10,88 % sur les certificats de quatre ans. Pour le terme de trois ans, le Crédit Foncier et le Morgan Trust paient un taux annuel de 10,63 %. Les taux offerts varient entre 8,75 % et 11 % pour les certificats de un et de deux ans.

La **Banque de Grèce** est toujours la plus compétitive sur le marché des dépôts à terme. Cette dernière affiche une gamme de taux allant de 8,75 % à 10 % pour les termes de un à cinq ans.

Le **Financial Trust** est compétitif au niveau des dépôts à court terme dont l'échéance se situe entre 120 et 269 jours. Cette fiducie paie des rendements annualisés de 8,88 % pour les échéances de 120 à 179 jours et de 8,75 % pour les termes de 180 à 269 jours inclusivement. Le Financial Trust, le Morguard Trust et les Caisses populaire de Québec paient du 8,75 % pour les dépôts de 270 à 364 jours.

TRUST GÉNÉRAL

FONDS DE PLACEMENT
- Fonds d'actions can.: rendement 1 an 26,2%
- Fonds d'obligations: rendement 1 an 24,9%
- Fonds d'hypothèques: rendement 1 an 18,8%

Participez à notre promotion "Enrichissez vos placements!"
• 25 000 $ en prix • 1er prix 10 000 $ • Tirage 11 décembre
Tous les renseignements du concours à nos succursales

SUCCURSALES: Sept-Îles: 690, boul. Laure, 968-1830 • Chicoutimi: 494, Champs-Élysees, 549-6490 • Rimouski: 12, Saint-Germain est, 724-4106 • Québec: 1091, chemin Saint-Louis, 688-0630 • Lévis: Les Galeries Chagnon, 833-4450 • Trois-Rivières: 1350, Royale, 379-7230 • Laval: Place du Carrefour, 682-3200 • Ville Mont-Royal: Centre Rockland, 341-1414 • Outremont: 1, Vincent d'Indy, 739-3265 • Mtl/Place Ville-Marie: Galerie des Boutiques, 861-8383 • Montréal/University: 1100, University, 871-7200 • Anjou/Place d'Anjou: 355-4780 • Rive-Sud: Place Portobello, 466-2500 • Hull: 120, Promenade du Portage, 771-3227

CONSEILLERS: Val-d'Or: 825-8101 • Mtl/Ahuntsic: 382-8000 • Repentigny: 871-7536 • Longueuil: 651-9381 • Rive-Sud/St-Hubert: 462-1880 • Granby: 378-8461 • Duvernay: 667-3333

DÉPÔT GARANTI
10 7/8% 5 ans INT. AN.
10 1/4% (3 ans) Interet annuel
9% 15 mois INT. A ÉCHÉANCE
TAUX SUJETS A CONFIRMATION

Institution inscrite à la régie de l'assurance dépôt du Québec.

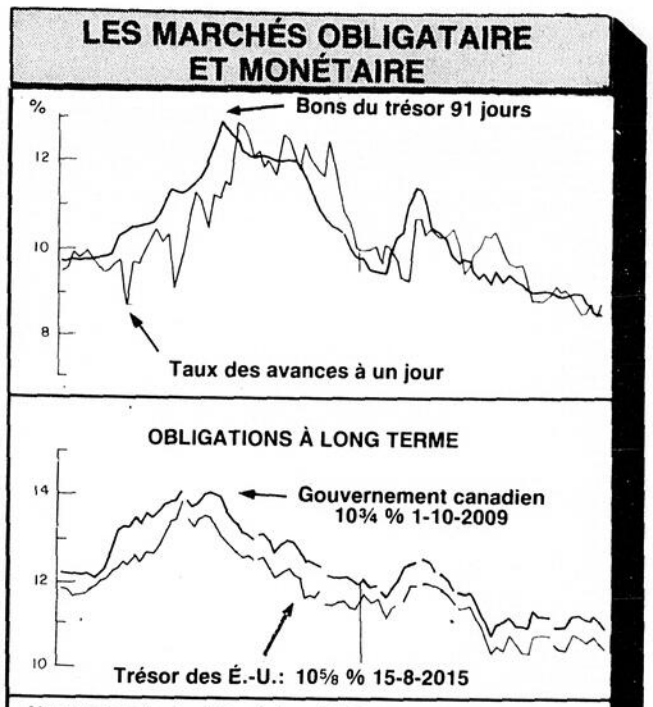
La Banque du Canada vend pour 200 M$ d'obligations

Les cours obligataires qui s'étaient inscrits en hausse la semaine précédente, ont poursuivi sur leur lancée à l'ouverture la semaine dernière pour ensuite demeurer relativement stables jusqu'au vendredi 25 octobre, alors qu'ils furent en baisse constante toute la journée, perdant ainsi leurs gains du début de la semaine. Cette baisse a fait suite à l'annonce par la Banque centrale japonaise d'une hausse de 1 % de son taux d'escompte. La structure de taux japonais est ainsi devenue beaucoup plus compétitive avec celle des États-Unis.

L'activité a été généralement modérée, les courtiers, comme les investisseurs, demeurant très préoccupés par l'énorme volume de financements à être effectués aux États-Unis au cours des prochains mois.

Les obligations du gouvernement du Canada 9 1/2 % octobre 2001 ont clôturé à 92 1/2 $ en hausse de 1/8 de point, ou 1,25 $ par 1 000 $. Le rendement à l'échéance est ainsi passé de 10,49 % à 10,48 %. Quant aux "U.S. T-Bills" 10 5/8 % août 2015, ils ont régressé de 3/8 de point à 101 1/8 $, en baisse de 3,75 $ par 1 000 $, rapportant à l'investisseur un rendement de 10,50 % par rapport à 10,46 % la semaine précédente.

L'enthousiasme des investisseurs a sûrement été refroidi par les opérations de marché de la Banque du Canada, qui est intervenue le mardi 22 octobre en vendant aux courtiers et aux banques à charte approximativement 200 M$ d'obligations à long terme. En plus d'avoir une certaine influence sur la tendance du marché au moment de son intervention, ce genre d'opération permet surtout à la Banque centrale de retirer de l'argent du système en ne redéposant pas auprès des banques à charte l'argent ainsi reçu de la vente des titres.



Note: En date du 23 octobre 1985
Source: Banque du Canada

Aux États-Unis, l'Indice des prix à la consommation a progressé de 0,2 % en septembre, soit le même taux qu'en août; quant aux commandes de biens durables, elles se sont inscrites en baisse de 1,1 %, ou en hausse de 0,7 % si l'on exclut les commandes militaires. Ces deux statistiques n'ont eu aucune incidence sur les marchés car elles étaient prévues.

Du côté des financements, le ministre des Finances du Canada, M. **Michael Wilson,** a annoncé que la prochaine émission du gouvernement fédéral comportera trois échéances: une échéance à court terme (environ 3 ans), une échéance à moyen terme (5 à 7 ans) et une échéance d'environ 10 ans. L'absence d'une échéance à long terme (20 à 25 ans) nous a quelque peu surpris. D'abord parce que, comme nous l'avons mentionné plus haut, la Banque du Canada était intervenue, la veille, en vendant des échéances à long terme et ensuite parce que les taux à long terme sont tout près de leur plus bas niveau des récentes années.

En plus des 17 M$ de "New-Brunswick Municipal Finance" et des 20 M$ d'emprunts de municipalités du Québec, **Gaz Métropolitain inc.** a profité de la force du marché obligataire pour emprunter 75 M$ sous forme de débentures non garanties à fonds d'amortissement. Ces débentures, dont le coupon est de 11 1/2 %, viendront à échéance le 15 novembre 2005 et ont été émises au prix de 100 $.

Nous continuons à recommander la prudence tant que le relèvement du plafond de la dette n'aura pas été voté aux États-Unis et que les financements des prochains mois n'auront pas été annoncés dans ce pays.

JACQUES M. GAGNON



Jacques M. Gagnon est premier vice-président chez Tassé & Associés, Limitée

OBLIGATIONS

Émetteur	Coupon[1]	Échange	Prix au 25/10/85	Rendement à échéance[2]	Variation
CANADA					
Canada	10 1/2	01-10-90	101 1/4	10,17	– 1/8
Canada	10 3/4	15-12-95	100 1/2	10,66	– 1/4
Canada	9 1/2	01-10-01	92 1/2	10,48	+ 3/4
Canada	10 1/4	01-02-04	96 1/2	10,69	+ 1/4
Canada	11	11-06-09	100 3/4	10,91	+ 3/8
PROVINCES					
Hydro-Québec	11	06-02-90	101 3/4	10,47	+ 1/4
Hydro-Québec	10 3/4	25-09-95	98 5/8	10,98	– 1/4
Hydro-Québec	11 1/4	25-09-08	99 1/2	11,31	+ 3/8
Hydro-Ontario*	10 1/2	04-03-91	100 1/2	10,37	—
Hydro-Ontario	11 1/4	30-05-95	102 1/4	10,86	+ 1/8
Hydro-Ontario	12 1/2	30-11-02	109 1/4	11,27	+ 1/4
Saskatchewan	12 1/4	01-03-03	106 1/2	11,38	—
B. Columbia	10 3/4	06-02-90	101 1/8	10,41	+ 1/8
CORPORATIONS					
Nova	12	17-12-90	104 1/4	10,89	– 1/4
IMO	12	31-01-93	105 7/8	10,80	– 1/4
Bell	10 7/8	15-06-07	97 1/2	11,18	+ 3/8
MUNICIPALITÉS					
Nouvelles Émissions	8 3/4	1 an	100	•	•
	9 1/2	2 ans	100	•	•
	10	3 ans	100	•	•
	10 1/4	4 ans	100	•	•
	10 1/2	5 ans	100	•	•
	11	10 ans	100	•	•
ÉTATS-UNIS					
U.S. Treasury	9 5/8	15-11-90	99 5/8	9,72	– 1/8
U.S. Treasury	10 1/2	15-08-95	101 1/2	10,25	– 3/8
U.S. Treasury	10 5/8	15-08-15	101 1/8	10,50	– 3/8

**Nouvelle émission*
1) intérêt versé semi-annuellement
2) rendement obtenu lorsque l'obligation est détenue jusqu'à échéance (incluant intérêt et gain ou perte en capital)
Tableau: LES AFFAIRES Source: TASSÉ & ASSOCIÉS



BEAUJOLAIS NOUVEAU

Ets. Loron et Fils, France

N'attendez pas d'être le dernier de la file, commandez dès maintenant vos vins primeurs.
Achat minimum 1 caisse

- Beaujolais
- Beaujolais-Villages
- Beaujolais-Villages de domaine
- Côtes du Rhône

Office des Grands Crus

Pour renseignements:
1455, rue Bourgeoys
Longueuil, Québec
Canada J4M 1Z5
Tél.: (514) 647-4611
(514) 647-5377

MINES ET MÉTAUX

Louvem satisfaite du forage

La société minière Louvem inc. vient d'annoncer les résultats finals de sa dernière campagne de forage sur sa propriété **Monique.** Selon M. **Laurent Ferland,** le président-directeur général de Louvem, cette campagne fut un succès complet.

Cette campagne a permis d'allonger les structures aurifères de 394 pieds, soit de 738 à 1 132 pieds, augmentant ainsi le potentiel des réserves géologiques estimées auparavant à près d'un million de tonnes. M. Ferland a déclaré que Louvem allait prendre le temps nécessaire pour étudier les possibités qui lui sont offertes par d'autres sociétés minières désireuses de participer au développement additionnel de la propriété Monique, avant de décider de la prochaine étape d'exploration sur cette propriété.

Louvem, qui produit à sa mine **Chimo** depuis août dernier, travaille d'autre part à un rythme accéléré à la mise en valeur de sa propriété **Pascalis-Nord.** La compagnie veut obtenir un maximum d'informations avant la fin de 1985 afin de pouvoir prendre une décision sur la mise en exploitation l'année prochaine.

■ ■ ■

Une forte activité a régné la semaine dernière autour du titre de **Ressources Minières Rouyn inc.** Dans la seule journée de jeudi, 16 600 actions ont été transigées et le cours s'est inscrit à la fermeture de la **Bourse de Montréal** à 1,60 $, en hausse de 0,20 $, ou 14,3 %, par rapport à la veille.

Cette effervescence est attribuée au fait que Rouyn a localisé une zone aurifère plus importante que prévu sur sa propriété du **Lac Fortune.** Des analyses effectuées au 3e niveau du puits numéro trois ont en effet indiqué une réserve de 57 200 tonnes ayant une teneur d'une once d'or par tonne, a indiqué aux AFFAIRES M. **Jean-Guy Rivard,** le président de cette société d'exploration minière. Ces résultats ont été obtenus par trous d'échantillonage (test hole). Ils sont certifiées par M. **Guy J. Hinse,** le géologue en chef de Rouyn.

Dans un rapport daté de 1928, le géologue **K.W. Fritzche** avait localisé près du puits numéro trois, une zone aurifère de 50 000 tonnes ayant une teneur de 0,25 once d'or par tonne. Ces réserves sont incluses dans le total de 284 347 tonnes d'une teneur de 0,164 once d'or par tonne que Rouyn avait déclarées pour sa propriété du Lac Fortune au moment de son appel public à l'épargne de juin dernier.

■ ■ ■

Ressources La Pause vient d'obtenir son visa de la **Commission des valeurs mobilières du Québec** à la suite du dépôt d'un prospectus final visant à recueillir 2,4 M$ lors d'un premier appel public à l'épargne. ''Presque toutes les unités 1985 ont été placées et nous fonctionnerons à plein régime dans deux semaines'', a déclaré aux AFFAIRES M. **Serge Séjourné,** le président de La Pause. Les premiers travaux d'exploration seront effectués sur les propriétés **La Pause, Lac Tremoy, Adanac** et **Granada-Ouest.**

LAURENT PEPIN

VOITURES DE LUXE



La Jaguar XJ12 Vanden Plas
La perfection se moque des compromis.

La Jaguar Vanden Plas marque le triomphe de l'ingénierie et de l'élégance automobiles.

Dans son habitacle d'un luxe consommé, des placages de ronce de noyer au lustre profond, des cuirs moelleux et des équipements électriques aussi nombreux que pratiques concourent à votre confort le plus total.

Sous ses lignes sculpturales d'inspiration classique, la Vanden Plas est dotée du moteur V12 de 5,3 litres à culasse May, exclusif à Jaguar, dont le silence impressionnant recouvre la puissance phénoménale.

La Vanden Plas est une voiture que vous vous devez de conduire. Venez l'essayez sans attendre et profitez-en pour vous renseigner sur notre toute nouvelle garantie.

JAGUAR
L'ACCORD PARFAIT DE L'ART ET DE LA TECHNIQUE

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

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

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

Automobiles Guillot Enr.
8550, boul. Cloutier
Charlesbourg, Qué.
(418) 627-0040

En plus des concessionnaires indiqués ici, Jaguar dispose d'un réseau national d'autres professionnels de la vente et du service après-vente.

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 sensiblement au cours de la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

Un bon coup pour Steinberg

LES GAGNANTS

Steinberg: +2,88 $ (+10,9 %) à 29,25 $

L'ouverture prochaine par une entreprise conjointement formée par **Steinberg** et **The Price Company** d'entrepôts de produits alimentaires vendus à escompte au Canada est vue d'un bon oeil par les investisseurs. De tels entrepôts se sont avérés très rentables aux États-Unis.

La hausse des profits devrait donc se poursuivre chez Steinberg. Certains analystes anticipent un bénéfice net par action de 2,70 $ pour l'exercice en cours contre un profit net de 2,22 $ l'action pour l'exercice précédent.

Ranger: +1,07 $ (+25,2 %) à 5,38 $

Selon certaines rumeurs, **Ranger** pourrait faire éventuellement l'objet d'une acquisition. Aucun actionnaire de la compagnie ne détient actuellement une participation suffisante permettant d'empêcher une telle prise de contrôle.

Les derniers événements pourraient précipiter la chose. La compagnie vient en effet d'annoncer une importante découverte de gaz naturel dans la Mer du Nord.

ITL Industries: +0,45 $ (+10,6 %) à 4,70 $

ITL entend émettre des droits d'achat à ses actionnaires. Un droit d'achat sera émis pour chaque action ordinaire détenue. Quatre droits d'achat permettront d'acheter une action additionnelle d'ITL.

Maynard Energy: +0,55 $ (+11,1 %) à 5,50 $

Avalon Corp. entend acheter une participation de 52 % dans **Maynard.** Avalon offre de payer 6 $ l'action de Maynard.

Torstar: +2,25 $ (+8,2 %) à 29,75 $

Plusieurs analystes pensent que **Torstar** déclarera d'importants profits pour son troisième trimestre 1985.

Marks & Spencer: +1,13 $ (+8,6 %) à 14,25 $

Les profits de toutes les divisions de l'entreprise sont à la hausse.

M. **Martin Kaufman,** de **Nesbitt Thomson,** prévoit que **Marks & Spencer,** réalisera un bénéfice net par action de 1 $ cette année. Lors de l'exercice précédent, la compagnie avait déclaré un profit net de 0,73 $ l'action.

Total Pet.: +0,75 $ (+3,7 %) à 21 $

Les profits sont fortement à la hausse chez **Total Petroleum.** Pour la période de neuf mois complétée le 30 septembre 1985, Total a réalisé un bénéfice net de 64 709 000 $. Lors de la même période un an plus tôt, la compagnie avait déclaré un maigre bénéfice de 561 000 $.

Weldwood: +0,50 $ (+3,3 %) à 15,75 $

Weldwood connaît un retour fantastique à la rentabilité. Pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 1985, Weldwood a enregistré un profit net de 6,2 M$, ou 0,63 $ l'action, sur des ventes de 482,4 M$. En 1984, pour la même période, la compagnie essuyait une perte nette de 1,7 M$, ou 0,17 $ l'action, alors que les ventes se chiffraient à 434,7 M$.

Canada Trust: +1,25 $ (+3 %) à 44,50 $

Canada Trustco Mortgage Co. et **Canada Permanent Mortgage Corp.** se fusionneront le 31 décembre prochain.

LES PERDANTS

Rio Algom: –1 $ (–4,5 %) à 21 $

Le **Conseil International de l'étain** a annoncé qu'il cesserait dorénavant d'intervenir sur le marché des denrées afin de supporter le prix de l'étain. Il faut donc s'attendre à une baisse drastique du prix de la livre de ce produit au cours des prochaines semaines. Présentement, la livre d'étain se transige à 5,50 $ US. M. **Ray Golbie,** de **Richardson Greenshields,** prévoit que le prix de l'étain chutera à près de 2,50 $ US la livre d'ici la fin de l'année.

LA BOURSE

RENUE DES MARCHÉS

Commerce de détail: de rares aubaines

Le secteur du commerce de détail connait une meilleure année que celui de l'ensemble du marché boursier et il est permis de se demander si les investisseurs intéressés par ce champ d'activité peuvent encore y trouver des aubaines. Dans une récente étude sur les détaillants de produits de consommation à l'exclusion de la nourriture et des automobiles, l'analyste **Susan Keohane,** de **McLeod Young Weir,** fait remarquer que le TSE 300 a crû de 10 % depuis le début de l'année, tandis que le sous-groupe du commerce de détail a progressé de 29 %. L'étude de Mme Keohane est intitulée "Are All The Bargains Gone ?" — (Y a-t-il encore des aubaines ?)

Lors de la semaine terminée le vendredi 25 octobre, le secteur du commerce a atteint son niveau le plus haut de l'année, soit 2 774,15. Le sous-indice de ce secteur a progressé de plus de 71 points durant cette semaine, portant à près de 100 points son augmentation depuis le 15 octobre.

Selon Mme Keohane, cette performance exceptionnelle s'explique d'abord par la vigueur persistante des dépenses de consommation qui constituent actuellement le levier principal de la croissance économique. En outre, les entreprises de commerce de détail commencent à récolter les fruits des mesures de contrôle de coûts mises en place ces dernières années. Ces programmes de rationalisation se traduisent par un accroissement des marges bénéficiaires.

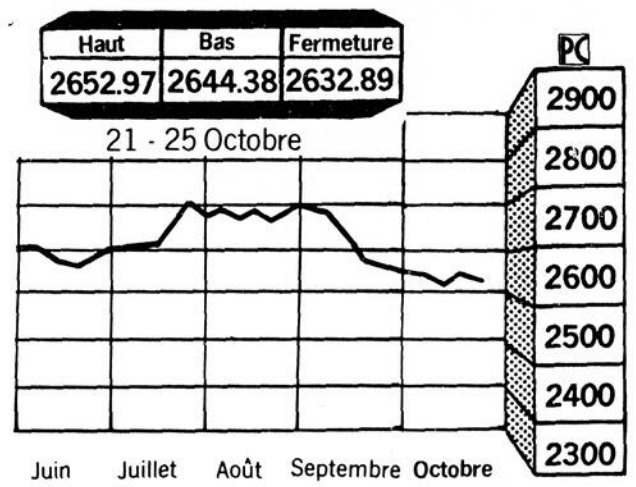
Ainsi, la plupart des firmes de ce secteur ont vu leur bénéfice par action augmenter plus rapidement que leurs ventes au cours du deuxième trimestre de l'année fiscale en cours.

Parmi les firmes qui ont affiché une meilleure rentabilité, notons **Marks Spencer,** dont le bénéfice par action a augmenté de 500 %, tandis que les ventes progressaient de 12 %, **Sears Canada** (+ 112,5 % et + 0,7 % respectivement), **Reitmans** (+ 59 % et + 13,7 %), **Penningtons** (+ 36,4 % et + 17,9 %) ainsi que **Dylex** (+ 23,1 % et 14,2 %). Ces entreprises ont en général tiré profit de la baisse du loyer de l'argent de près de 2 % en moyenne entre 1984 et 1985, ce qui s'est notamment traduit par une diminution des coûts de financement des inventaires et des emprunts à long terme à taux flottant.

Mme Keohane s'attend à ce que cette hausse de rentabilité se poursuive au cours du deuxième semestre, la période de l'année au cours de laquelle les magasins de détail réalisent la majorité de leurs ventes et de leurs profits. Selon l'analyste, les ventes de biens de consommation augmenteront entre 6 % et 7 % lors de la prochaine période des Fêtes, comparativement à 5,7 % l'année dernière. Il s'agit d'une croissance plutôt lente, mais Mme Keohane estime que la hausse des profits devrait être supérieure étant donné que les marges bénéficiaires continuent de s'améliorer d'année en année.

Des dix chaînes de commerce de détail suivies par l'analyste de McLeod, une seule devrait terminer l'année avec un déficit, soit **La Baie d'Hudson.** Cette perte devrait toutefois être fortement en baisse par rapport à 1984, alors que le déficit par action a atteint 5,40 $. Mme Keohane prévoit que l'entreprise terminera l'année 1985 avec une perte de 1 $ par action.

La plus forte progression du bénéfice par action devrait venir de **Woodward.** Mme Keohane prévoit en effet que cette firme terminera l'année avec un bénéfice par action de 0,50 $, comparativement à 0,18 $ en 1984.



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a perdu 14 points pour clôturer à 2632,89 durant la semaine terminée le 25 octobre.

LAURENT PEPIN

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 25-10-85	Var.	Ratio Cours/bén.	1985 Haut	1985 Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	126,06	– 2,79	72,79	139,33	100,36
Banques	138,87	– 0,49	7,26	145,92	91,48
Prod. forestiers	127,02	– 0,48	78,75	159,91	121,31
Prod. indust.	108,77	1,09	21,77	146,70	96,93
Mines et métaux	106,97	– 4,68	29,42	154,94	93,73
Pétrole et gaz	131,32	1,75	17,27	141,20	110,48
Serv. publics	132,80	– 2,06	10,39	141,39	103,00
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	2632,89	– 14,00	13,56	2819,98	2278,40
Mines et métaux	1746,29	– 89,85	99,00	2198,70	1746,29
Or	4151,39	– 4,86	52,95	4691,34	2675,04
Pétrole et gaz	3249,16	41,63	18,40	3592,25	2888,86
Pâtes et papiers	1917,96	– 2,80	14,24	2308,17	1881,59
Produits de consommation	3598,83	34,63	13,27	3757,09	3119,72
Prod. indust.	1783,37	– 8,10	14,43	2044,09	1643,28
Immeubles et construction	7337,52	241,34	88,29	7727,02	6372,98
Transport	3459,11	– 85,22	9,58	4446,59	3343,56
Pipelines	2563,80	–166,29	10,28	3021,77	2530,36
Services publics	2753,08	– 13,51	9,32	3013,39	2372,17
Communications	4278,44	– 16,99	20,92	4850,41	3600,16
Commerce	2765,28	71,75	16,67	2734,07	2015,76
Serv. financiers	2011,29	– 6,70	8,66	2107,89	1707,86
Sociétés de gestion	3300,69	– 21,35	12,42	3491,62	2873,03
Elect/ Electronic	3735,17	–121,73	17,42	4570,77	3579,61
NEW YORK					
DJ, 30 ind.	1356,52	– 12,32	13,30	1359,54	1086,57
DJ, transport	649,58	– 10,77	11,07	700,73	444,03
DJ, serv. publ.	159,16	4,72	8,50	166,85	122,25
DJ, 65 actions	550,13	– 2,91	—	566,08	421,36
NYSE, composé	108,36	0,21	—	113,29	84,81
Amex	226,77	0,93	—	236,84	186,40
S & P 500	187,52	0,48	11,96	195,13	147,82
NASDAQ	289,49	1,11	—	307,76	224,28

	Ferm. 25-10-85	Ferm. 18-10-85	Var.	1985 Haut	1985 Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $US	73,17	73,29	– 0,12	80,33	71,89
L'OR					
New York en $US	327,50	327,00	0,50	405	287,25
L'ARGENT					
Londres en $US	6,16	6,15	0,01	10,11	5,63

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

Macy serait acheté par sa direction

Un groupe de dirigeants de **Macy's,** l'important détaillant newyorkais, entend proposer une offre d'acquisition par endettement ("leveraged buyout") de Macy's qui aurait pour effet de faire disparaître les actions qui sont présentement détenues dans le public. L'offre est de 70 $ US l'action pour un total de 3,58 milliards de dollars US. C'est le deuxième projet d'acquisition majeur par endettement à être annoncé aux États-Unis en autant de semaines. L'autre offre est celle d'un groupe constitué par **Kohlberg Kravis** de New York pour acquérir **Beatrice Compagnies** de Chicago au coût de 4,9 milliards; cette dernière offre a été refusée par le conseil d'administration de Beatrice parce que trop basse; une nouvelle offre porterait le prix offert à 48 ou 50 $ US l'action, au lieu de $% $ US offert originellement.

Warren Avis veut racheter Avis

Warren E. Avis, le fondateur de **Avis inc.** veut revenir dans la location d'automobiles et de camions. Après avoir vendu sa compagnie pour 8 M$ US il y a 31 ans, il vient d'offrir à **Beatrice Compagnies,** de Chicago, de la racheter pour 300 M$ US. M. Avis devra cependant avoir recours à une acquisition par endettement ("leveraged buyout") pour faire cette acquisition.

Beatrice avait annoncé il y a un mois qu'elle entendait se départir de trois divisions, dont Avis. Avis a une part de 24,5 % du marché américain, derrière 34,5 % pour **Hertz,** la filiale de **UAL,** la compagnie-mère de **United Airlines.** M. Avis détient **Avis Farms** une ferme de 200 acres à Ann Arbor, Michigan et plusieurs autres entreprises. Il a dit vouloir relancer Avis et la placer au premier rang de la location d'automobiles aux États-Unis.

Ventes de voitures en baisse aux USA

Les ventes de voitures neuves de fabrication américaine ont baissé de 16,8 % durant la période du 11 au 20 octobre aux États-Unis. Cette baisse résulte de la hausse des prix des modèles de l'année 1986 et de l'accélération des ventes des modèles 1985 en septembre. Les ventes de **Ford** ont baissé de 32,8 % tandis que celles de **GM** ont chuté de 17 %. Les ventes des voitures fabriquées par **Chrysler** ont augmenté légèrement.

Changement à la direction de Savin

Savin, le fabricant américain de photocopieurs dans lequel la **Corporation de développement du Canada** (CDC) détient un intérêt de 66,8 %, vient de remplacer son président du conseil et chef de la direction. **Anthony Hampson,** président et chef de la direction de la CDC, préside désormais le conseil de Savin, tandis que **Serge Gouin,** qui a déjà rempli plusieurs fonctions au sein de la CDC, a été nommé chef de la direction. Savin a subi plusieurs pertes ces dernières années et a annoncé la semaine dernière qu'elle ne pouvait payer le dividende de 1,50 $ US dû le 1er novembre sur des actions privilégiées.

Aluminium: Reynolds perd de l'argent

Reynolds Metals a radié pour 387 M$ US d'actifs à son troisième trimestre, ce qui a contribué à lui faire encourir une perte de 303 M$ US pour le trimestre. Reynolds a un taux d'utilisation de sa capacité de production d'aluminium de seulement 59 % actuellement après avoir fermé des unités de production en Alabama, Oregon, Arkansas et dans l'état de Washington.

À VENIR DANS LE JOURNAL LES AFFAIRES

CAHIER SPÉCIAL: LES SOCIÉTÉS-CONSEILS

23 NOVEMBRE (DATE DE TOMBÉE: 13 NOVEMBRE)

* 176 433 lecteurs
* Tirage vérifié par l'ABC au 31 décembre 1984, 58 811 exemplaires vendus, 3 lecteurs par exemplaire (Étude Daniel Starch, janvier 1985)

Pour réserver votre espace publicitaire, téléphoner, à Montréal, à Pierre Goyer, (514) 842-6491

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 25 octobre 1985

	Volume	Haut	Bas	Clôt	Var	1985 Haut	1985 Bas
Aberford	1251	$8¾	8¼	8¾	+ ½	$11¼	7¼
AberfrdWt	1650	130	120	130	+ 10	220	105
Agnico E	8215	$19⅜	19	19⅛	- ⅜	$20¾	11⅞
Aiguebelle	3025	390	380	385	- 15	6⅜	360
Alta energ	5920	$17⅜	17	17⅜	+ ½	$22	16⅞
Alcan Alu	73323	$33⅜	32¼	32¼	- 1¼	$41¾	32
Alcan Wt	32375	460	385	390	- 70	11¼	310
Aldona M	900	12	12	12		18	12
Algoma B	5400	$25	24⅜	24⅞		$26½	23¼
Algma2.00	1900	$23	22¼	22¼		$25⅜	22¼
Aligro	9035	$11½	11	11	- ⅜	$12	5⅞
Alum 2.312	3850	$27	26⅜	26¾	- ¼	$27⅜	25
Alum 2.00	300	$27	26⅜	26⅜	+ ⅜	$27¼	25
AlumC 84	400	$25½	25½	25½	+ ⅛	$26½	24¼
AMCA int	24526	$14	13⅜	13⅜	- ⅛	$20¼	13¼
Ame	4000	30	30	30	- 1	40	25½
Amusecor	2800	65	61	61		135	60
Asamera	85475	$12⅜	12⅛	12⅜	+ ⅜	$13⅛	8⅜
Asamera 8	2300	$27½	26¼	27⅜	+ ⅜	$28	23¼
fAstral A	1100	$8½	8½	8½	+ ⅜	$8½	480
fAstral B	1950	$8½	8⅜	8½	+ ⅜	$8½	480
fAtco I	3300	$9⅞	9¾	9⅞		$11½	8⅞
Atco II	200	$9¾	9¾	9¾		$11⅜	8⅞
Atco 11.5	3850	$32	31	32	+ ¾	$33¾	30⅜
BCE	317794	$41⅛	40¼	40⅜	- ⅜	$45⅛	34¼
BCE 2.25p	2944	$34⅜	33¾	33¾	- ½	$37¼	30
BCE 1.80p	1725	$28⅜	28	28	- ¼	$32	23¼
BCE 2.05p	200	$40⅞	40⅞	40⅞		$44¼	34½
BCE 2.70p	22437	$42	41	41	- ⅜	$45½	35⅜
B C Forst	62514	$9⅛	8¾	8⅞		$12½	8¼
BGRpMf.A	5400	$7⅞	7⅞	7⅞		$8½	6¼
BGRpM.wt	1100	53	53	53	- 5	125	53
BC Phone	15770	$24½	23⅜	24⅜	+ ⅞	$24¾	20
BP Can	4400	$30¾	30	30¾	+ 1¼	$36	24⅜
Bank NS	309017	$13¼	13	13⅛	- ⅛	$14¾	12⅛
B NS srl	1600	$26	25⅞	26	- ¼	$26¼	25
Baue Cont	10850	$10⅜	10	10	- ⅜	$12½	8¾
Bq Mercn	43600	$9⅞	8⅞	9		$15⅜	8
B.Mct.2	45800	$24⅜	24⅛	24½		$25⅜	19
Baue Mtl	175058	$30½	30⅛	30⅜	+ ⅜	$31½	25⅛
BMO 2.85	7385	$37⅜	36⅞	37¼	+ ½	$38¼	32⅛
BMO $2.50	6910	$28¼	27⅞	28¼	+ ⅜	$32½	26⅜
BMO Sr3	1200	$26¼	26⅜	26⅜	+ ¼	$26¾	24½
BMO Wts	24000	455	425	425	- 15	5½	300
Bq Eparg	18064	$23½	22¾	23¼	+ ½	$23¾	16½
BqEp 2.62	2900	$28¼	27½	28¼	+ ½	$29⅛	26¼
Baue Nat	443172	$20¼	19⅞	20	- ¼	$23⅛	13⅞
B.Na.W	133330	260	200	215	- 40	460	100
BaNat 2.94	16065	$40⅛	39½	39⅜	- ¼	$46	34
Bq Nat s4	1250	$27½	27⅜	27½		$30¼	27¼
BaNat.wtO	157	$87½	87½	87½		$111¼	45
Bq Royale	155737	$30⅜	30⅛	30⅜	- ⅛	$32⅜	27½
Bq Ry Wt	28300	370	350	360	+ 10	5⅜	290
BqRy 1.45	10975	$18	17½	18	+ ½	$18	16
BqRy 1.88	12225	$23¾	23¼	23⅜	+ ⅛	$23⅞	20⅜
BqRy 2.75	9495	$32¾	32¼	32⅜	+ ⅛	$33⅞	30½
Barrick R	26021	188	170	170	- 18	200	124
Berkley.pr	16130	430	400	425	+60	5⅜	335
Biotech	11430	390	355	365	- 35	7¼	350
fBomb A	7704	$12⅞	11½	12	- ⅜	$16	9
fBomb B	56553	$12⅞	11¾	12½	- ¼	$15⅜	8⅜
Bow Val	8957	$14⅛	13½	14⅛	+ ⅜	$18¾	13¼
BowVI2.05	16800	$26½	26⅛	26½	+ 1	$27½	24⅞
Bow V Rs	300	345	345	345	- 10	8⅜	335
Bow.R.2.12	300	$23½	23¼	23¼	- ¼	$25½	22⅞
Bralorne	1301	360	355	360	- 15	5¼	355
Brascade	5293	$39¾	39½	39⅜	+ ¼	$40⅜	38½
Brascan A	17790	$32¾	32¼	32½	- ¼	$35¾	26⅞
Brcan prF	6650	$26¼	26	26	- ¼	$27	25¾
Brinco	2333	95	95	95	- 5	228	95
Bruncor	23705	$17⅜	17	17⅜	+ ⅜	$20½	15¼
Brunswick	3100	$12½	12½	12½	- ¼	$17¼	12
CAE Ind	56893	$17⅜	16½	17	+ ⅜	$18⅞	14½
CB Pak	10650	$22¾	22	22½	+ ½	$22¾	12¼
CB Pak.wt	9350	$9¼	8½	9⅛	+ ½	$9½	235
CCL Ind.B	100	$14¾	14¾	14¾		$17½	12
CIL	1041	$29⅞	29½	29⅞	+ ⅜	$34⅝	24¾
CMP 84 u	1300	$45½	45	45½	+ ½	$50¾	40
Cad Frvw	15540	$13½	12⅜	13¼	+ ¾	$16⅞	11¾
Cad Fw a	36650	$9¾	9⅜	9⅜	- ¼	$9¾	8½
Cad.Fw.wt	600	$7½	7	7½	+ ½	$8⅞	6⅜
CadFw B	50700	$10	9⅞	10		$10⅜	9⅞
Cambridge	2100	$18½	18¼	18½	+ ⅜	$19⅜	16¼
Cbrgwt	18100	380	365	370	- 10	420	310
Camp R	47876	295	285	285	- 5	7	280
Cmpbel.Sp	2213	$21⅜	20¾	21		$22¼	18
fCampeau	12850	$24¾	24	24⅜	- ⅛	$28½	21¾
CmpeauWt	2000	$6⅛	6	6		$7⅜	420
Cda Pack	100	$34½	34½	34½		$35	29
fCDC	2149	$9½	9	9	- ⅜	$12⅜	6⅛
CDC Pr B	530	$106½	106	106	+ ½	$127	98⅜
CDC 1980	9075	$17½	17¼	17⅜		$19½	15⅛
CDEv.r	23500	450	405	405	- 60	5¾	405
C Imp Bk	108261	$37⅞	37⅛	37¾	+ ⅛	$39⅛	28⅜
CIBa 2.50	1000	$25⅞	25⅞	25⅞	+ ⅛	$26¾	25½
CIBq 2.05	6334	$30¼	29⅞	30¼	+ ¼	$30¾	24¼
CIBQ 3.562	2071	$28¾	28½	28⅝		$30	26⅜
CIBC w	17150	$5¾	5½	5½	- ⅛	$7	205
CIBC w.a	9650	$6¾	6½	6⅝	+ ⅜	$7⅜	320
CP Ltee	274578	$16⅞	15⅞	16	- ⅜	$21¼	15⅞
Cdn Tire	100	$13¼	13¼	13¼	- ¼	$16½	12
fC Tire A	57978	$9½	9	9⅜	+ ⅜	$11	8⅛
fC Utilit A	54413	$18¼	17¾	18⅛	+ ¼	$18¾	16½
C Utilit B	15544	$18¼	17⅞	18¼	+ ¼	$19	16⅜

	Volume	Haut	Bas	Clôt	Var	1985 Haut	1985 Bas
C Util Prk	1100	$27¾	27¾	27¾	- ⅛	$29	27¼
C Util prL	8346	$28½	28⅜	28½	+ ⅛	$30⅜	28
C.Util SrH	7850	$23⅜	23⅛	23⅜	+ ¼	$23¾	22⅜
C Util Srl	300	$26¾	26¾	26¾	+ ¼	$28	25½
C Util wta	23559	360	335	335	- 5	420	241
C Util wtb	38412	350	335	350	+ 20	410	240
fCmnac.A	13073	$19½	18½	19	+ ⅛	$20½	7⅜
Canron A	20150	$14⅛	13⅜	14⅛	+ ¾	$15	10¾
Canterra	1951	$9¼	9⅛	9¼		$12¼	8⅜
Careno	1200	$29½	29½	29½		$34½	27½
Carl Ok	14937	$12⅜	12⅜	12½		$17	12⅜
Cascades	136041	$12⅛	11⅜	11⅜	- ⅜	$12⅜	440
Cassidys	800	420	420	420		440	340
Celanese	64804	$9⅜	8⅞	9⅛	+ ⅜	$10¼	6¼
Cent Dyn	4425	89	84	85	+ 2	110	66
Cent.D.sr1	2200	475	475	475		475	475
Central Tr	4400	$14⅛	14	14		$15⅞	9¾
fCFCF Inc	13971	$15¼	14⅜	15	+ ½	$16	13⅜
Charan	7127	$9⅞	9⅜	9½		$10⅞	280
Charan.wt	19000	$6	5⅜	5¾		$7⅛	55
Chart 1982	500	370	370	370		375	340
fChateau	3250	$21	20¾	21	+ ¼	$23	13⅞
Chrysler	500	$51¼	51¼	51¼	- 1¾	$53	39⅞
Circa Crft	15976	$7⅛	6⅞	7⅛	+ ⅛	$9⅞	6½
CimL PrE	7072	$11⅜	10¼	10⅞	+ ⅜	$12⅜	9⅜
Cim L 1.17	3300	$14⅞	14	14⅞	+ ¾	$16	13
Coho R.A	1000	270	270	270		325	208
Cominco	85083	$12¾	12	12	- ¾	$16⅛	11⅜
Comi 2.00	200	$26½	26½	26½		$26¾	23
Comin3.25	1200	$28⅜	28½	28½		$29	27½
CmRadio.a	7241	$5⅛	490	490	- 22	$5⅜	475
Concom	8500	$6¾	6½	6⅝		$7¼	350
Cmp Inv	12400	300	280	285	- 15	350	220
Comterm	35178	210	201	205	- 4	280	81
Comt.Wt	30625	150	140	140		180	40
C Bath A	73427	$16⅜	16⅛	16⅛		$19⅛	15⅛
C Bath B	623	$16¼	16¼	16¼		$18⅛	16
C Distb A	3101	$6⅛	6	6⅛	+ ⅛	$6½	6
fCDistb B	30800	$6	5¾	6	+ ⅛	$6	5¾
Cons Gas	5200	$24⅞	24½	24¾	- ¼	$25¾	19⅜
CnsGas914	500	$27¾	27¾	27¾		$27¾	25¼
C.Mark Wt	500	75	75	75		75	75
fCrain RL	1000	$19⅞	19¾	19⅞	- ⅛	$21¾	15½
ClDest pr	120	$11⅜	11⅜	11⅜		$13	10
C. life 2.28	600	$26⅜	26⅜	26⅜		$26⅜	25¾
fCrownx.A	4000	$20	20	20		$22⅛	17⅜
Crwn.Pr.1	2900	$29½	29½	29½	+ ⅜	$32⅜	28⅛
Daon Dvlp	69004	485	430	480	+ 45	495	208
Datagram	29623	365	330	350	- 20	395	170
Datamark	20255	315	280	310	- 5	390	210
Davis Dist	200	330	330	330	- 5	450	300
Denison.A	6650	$13⅛	12¾	13⅛	- ⅛	$16⅛	11⅛
fDenisonB	9601	$12⅜	11⅞	12⅛	- ⅛	$15⅛	10⅜
Den9.75	10000	$25⅞	25⅜	25⅜	- ⅜	$26½	22¼
Den9.50	10520	$25⅜	24⅜	25	+ ¼	$25⅜	22⅜
Denison.wt	6900	179	176	179	+ 5	234	150
Dofasco	21121	$24⅞	24⅛	24⅜	+ ⅜	$29⅝	23⅜
Dfs	2750	$35¼	34¾	35	+ ½	$36¼	32⅜
Dofor A	14000	$9	8⅝	9	+ ⅛	$10½	8⅜
Dofor pra	7495	$24⅞	24½	24¾		$25	24
Domco Lte	15110	$23¼	20	20½	- ½	$23¼	9
Dome Cda	45812	$8⅛	7¾	8	+ ⅛	$8⅜	5⅜
Dome Mns	48720	$12⅛	11¾	12		$13¾	8½
Dme.M.wt	14400	280	255	275	+ 15	335	143
Dme.wt.a	34900	375	360	375		385	340
Dome Pet	44890	262	253	257	+ 2	365	200
Dome.wt	20500	35	30	30	- 2	65	30
Domtex	38532	$11¾	11	11⅜	+ ½	$13¼	10
Domtar	13529	$19⅛	18⅜	18⅜	- ⅛	$22⅜	16¾
Donohue	42669	$17	15⅞	16⅞	+ ⅞	$19¾	15
DuPont A	1013	$22⅞	22⅜	22⅞	+ ¼	$25½	15½
fDylex Ltd	74100	$13⅜	12¾	13⅜	+ ¼	$15¾	9¼
Dynamar	5000	65	65	65		110	51
DynmrPrB	2200	$7⅜	7⅜	7⅜		$9½	7⅛
Echo Bay	40191	$18	17	18	+ ½	$20⅜	10¼
Emco Ltd	16300	$20¾	20½	20½		$21½	18¾
fEnPr A	5000	56	56	56		70	26
fEnheat A	200	$20½	20	20	- ½	$20½	6¼
Entrep CP	52697	$27¾	26¼	26⅜	- ⅞	$30½	23⅜
Epitek Int	30800	36	35	35		65	35
Epitek.Rt	1100	½	½	½		½	½
Eq. Denis	13650	250	220	225	- 30	255	220
FCA Inter	3600	$19¼	19	19¼	+ ¼	$21⅞	17⅛
Falcn Cop	2270	$14¾	14½	14½	- ¼	$19	14
FalLtee	27707	$17¼	16⅜	16⅜	- ¾	$21½	16
FiLteeWts	1200	$27	25¼	25¼	- 2¼	$47¼	25
Finning A	16800	$14	14	14		$14	14
Forex	705u	112	100	105		150	74
Fulcrm 6p	200	$11	11	11		$13	11
GBC Ltd	10930	182	175	175	- 6	210	137
GBC 2.625	302	$27	27	27		$30	24½
GBC.Wts	59000	60	60	60	+ 5	63	31
Gaz Metr	38648	$11½	11⅛	11⅜	+ ⅛	$12	8
Gaz 15	600	$28⅜	28½	28⅜	+ ⅜	$30¼	28
Genstar	37901	$27½	26	26	- 1¾	$35¼	26
Genstar c	3800	$30¼	29½	29½		$35¼	27¼
Genst.2.E	7000	$25½	25	25⅛		$27⅞	24¼
Geocrude	58200	375	360	375	+ 15	375	195
fGldcrp.A	10875	$6⅞	6⅝	6⅞	+ ⅜	$8⅛	490
Gldcrp.Wt	40400	57	50	50	- 5	160	50
Goodfellw	2000	410	375	410	+ 35	475	320
Grma Lee	1000	51	51	51	- 2	82	43
Gr.Laur.u	9370	$10	9¾	9⅞		$10	9¾
Gr.T.GTC	5650	$12⅜	12½	12½		$14⅛	6⅛

	Volume	Haut	Bas	Clôt	Var	1985 Haut	1985 Bas
Guardcor	2150	$8½	8½	8½		$9⅛	8½
Guard. T.	150	$11⅞	11⅛	11⅛	- ⅛	$12⅜	9¼
Guard prA	2000	$6¾	6	6⅛	- ¼	$7⅜	6
Guard prB	950	$8½	8¼	8¼		$9⅛	7⅜
Gulf Can	449134	$20⅛	19⅞	20⅛	+ ¼	$20⅞	14⅜
Hartco	1400	420	420	420		495	375
Hawker	4015	$21⅞	20¾	21⅜	+ ½	$22½	16¾
Hees.Int	12772	$22	21¾	21⅞		$23½	19½
Hees.wt	5500	$5⅜	5⅛	5½	- ⅜	$7½	485
Helix.Circ	21850	$7	6¾	7		$10⅜	6¾
Hir Walkr	48932	$31⅞	30⅞	31¾	+ 1⅛	$34½	24¼
H Wlkr D	12631	$28¾	27¾	28⅝	+ ⅞	$30⅜	24
H Wlkr E	12400	$29⅝	29⅛	29½	+ ¼	$30¾	27⅛
H Wlkr f	1650	$27¾	27½	27¾	+ ¼	$29½	27⅜
Wlkr Wts	2724	285	265	275	+ 10	405	200
H.Wlkwt88	5155	400	385	400	+ 5	5⅛	235
Hollin Inc	1801	$21	19⅞	20⅛		$21	19⅛
H Bay Co	2900	$27	26⅛	26⅞	+ ⅞	$27¾	15½
Husky Oil	48540	$9⅜	8⅞	9½	+ ½	$12¼	8⅞
InvFnd A	800	$71½	71½	71½		$71½	71
Imasco ltd	541308	$24½	22⅜	22¾	- 1½	$29⅜	22½
Imp Oil A	38035	$51¼	50⅜	50¾		$55	39⅞
Inco Ltd	55540	$16½	14¾	14⅞	- 1¾	$20¾	14¾
Inco 10pr	700	$26⅜	26⅜	26⅜	- ¼	$30⅛	26½
Indal	1975	$16½	16⅛	16½	+ ⅜	$17½	11⅜
Inglis	200	$16	16	16		$17	15½
Inlnd NG	4000	$22¼	22	22⅛		$22½	16
Innopac	1277	$13⅞	13¾	13¾	- ¼	$15¾	10⅞
IBM	2484	$178	173⅜	176	+ 1	$189¼	157½
Int Paints	175	$145	145	145		$150	145
Inter Pipe	11740	$42⅞	42½	42⅞	+ ½	$43¾	33⅜
Inverness	1201	$5½	5⅛	5⅛		$7	460
Invern8.75	350	$14⅞	14⅜	14⅞	+ ¼	$16	14
Irwin Toy	1246	$5¾	5¾	5¾	+ ¼	$8⅜	470
Island Tel	100	$26	26	26	+ ⅜	$26	23½
fIvaco A	19221	$19½	19⅛	19¼	+ ⅛	$23¾	15¼
Ivaco B	5650	$20¼	20	20	- 1	$23½	16
Ivaco.sr1	1300	$27¾	27⅜	27½		$31½	25¾
Ivaco.sr2	3350	$28½	27⅜	27⅞	+ ⅛	$31½	26
Ivaco.sr4	750	$32½	32⅛	32½		$35½	31¾
Janack	214804	$17½	16½	17¼	+ ¾	$17½	10½
Jnack prC	200	$13⅜	13⅜	13⅜	+ ⅜	$13⅜	12¾
Janck Wts	20000	$10	9¼	9¾	+ ⅞	$10	385
Kaufel	3515	$6¼	6⅛	6⅛		$6¼	6⅛
Kieno	4320	$24¼	24	24¼	- ¾	$25¾	15½
Labatt	35876	$29⅜	28⅜	29⅜	+ 1	$29⅜	21¾
LafargeCo	2999	$10¾	9⅞	10⅜	+ ⅞	$12¼	9¼
Laidlaw A	600	$15	14⅞	15	+ ¼	$16⅞	10
fLaidlw B	2750	$14½	14⅛	14½	+ ⅜	$16⅜	9¼
Lanpar T.	1200	385	385	385	+ 10	5	290
Laur.Mutl	2323	$25⅞	25¾	25⅞		$27¼	24⅞
fLaVrdy a	5450	230	210	215	- 11	345	200
Loblow	2745	$22¼	20⅜	22¼	+ 2	$22¼	16¼
Logistec	400	$7	6⅞	6⅞	- ⅛	$7¼	5
Lonvest	4601	$17⅞	17½	17⅞	+ ⅜	$18¾	16½
Lonvest.Wt	7350	245	235	245		385	205
Louvem	43300	131	116	130	- 1	190	80
Louvem.pr	1500	240	210	240	+ 30	350	180
LouvmWt3	700	30	30	30		60	12
MICC Inv	69850	435	360	415	+ 55	450	200
MPA vid	30870	$5⅛	430	480		$5⅛	430
Mclean X	47300	$13¼	13	13¼		$15	11⅜
McM Bldl	1744	$18¼	18	18¼		$29¾	17⅜
MntaboP.p	1700	$27⅜	27¼	27⅜	+ ⅜	$27¾	25⅜
C Marconi	27077	$20⅞	20⅜	20⅜	- ⅜	$23⅛	18
Marit El	375	$29⅛	29⅛	29⅛		$32	28¾
fMarit Tel	20775	$14¾	14¼	14½	+ ⅛	$16½	13½
Mrt pr B	3794	$11	10½	11	+ ½	$11	9
Mark Spen	13200	$14¼	13½	14¼	+ 1¼	$14¾	6⅛
Mass Fer	14897	350	320	340	+ 20	475	260
Mcintyre	500	$38¼	38¼	38¼	- ¼	$53	35¾
McNeil M	13055	$5	480	485	- 15	$5¾	245
Merland	2300	340	335	335		475	320
Merland a	300	$18⅛	18⅛	18⅛	- ⅛	$19¾	17
fMeston	8050	175	160	175		180	100
Midep.Int	3876	260	210	210	- 5	420	145
Min Lac	65482	$33	31⅜	32⅜	+ ⅞	$40	24⅛
Mitel Corp	3908	$8¾	8¼	8¼	- ⅜	$10⅜	7⅛
fMolson A	35080	$18⅞	18½	18¾	+ ¼	$19⅛	15½
Molson B	1000	$19⅜	19⅛	19⅜	+ ⅜	$19⅜	15⅜
fMonenc a	560	$7⅛	7	7		$9⅜	7
MTrustco	6400	$14¾	14⅜	14¾	+ ⅛	$16⅜	12
MTrco.Wt	9000	80	60	75	+ 10	245	60
Moore	37267	$25⅜	25¼	25½	+ ¾	$29⅛	19⅜
fMorgn T	7000	350	320	330	- 30	455	255
Multidev	20520	350	330	340		375	270
Multi.w	37200	86	70	80		100	30
Murphy Oil	100	$23½	23½	23½		$25	19¾
Muscocho	14950	380	365	370		440	190
Musco pr	200	$14¾	14¾	14¾	+ ⅛	$17½	8⅜
Nabisco L	3763	$28¼	26½	28¼	+ 2	$28½	23⅞
Nat Sea A	1500	$9⅜	9⅜	9⅜		$9½	5¾
NB Tel p	265	$16½	16½	16½	- ¾	$18	15¾
NfldCap	200	$10	10	10		$10	7¾
NfldLiht A	11390	$16½	16	16½	+ ⅛	$19⅛	16
Nfldl 512	170	$5½	5½	5½		$6½	5½
Nfldl 514	6820	$6	5¼	6	+ ¼	$6	5¼
Nfldl 9p	1300	$10	9¼	9¼		$10½	9
Nfldl 9.84	675	$11	11	11		$11¾	10
Nfld 1414	2700	$11¾	11¼	11½	- ¼	$12¾	10¾
NewTel	24554	$16	15⅜	16	+ ¼	$18	14½
NfldT 7.25	100	$17	17	17	+ ¼	$17	15¾
NfldT 13.5	500	$23¾	23¼	23¼	- ¼	$24⅞	23
Noranda	63876	$14⅜	14	14⅛	- ⅜	$21⅜	14

	Volume	Haut	Bas	Clôt	Var	1985 Haut	1985 Bas
Noran pA	2550	$100	99¾	100	+ ¼	$101⅜	97
Noran pb	500	$23⅞	23⅞	23⅞		$25¼	23⅞
Norcen.En	10380	$14⅞	14⅜	14¾	- ⅜	$17¼	13
fNoreNv	4905	$14⅜	13⅞	14⅛	- ½	$16	11⅞
Normick	1640	$7⅜	7½	7⅜	+ ⅛	$9½	7⅛
Nor Tel	145034	$45¼	43⅛	43¼	- 1¾	$55	41½
NWest Spt	240	475	475	475	- 25	5½	475
fNova Alt	69310	$6⅛	6	6	- ⅛	$7½	5½
Nova 638	400	$25	25	25		$31	24½
Nova 612	700	$20⅞	20⅜	20⅞		$22¾	19⅜
Nova 15	2050	$29½	29	29½	- 1	$30¾	28¾
Nova 12	9391	$28⅛	27¾	27⅞	- ⅜	$33¼	27¾
Nova 11.24	800	$28¼	28¼	28¼	- ½	$29	26¾
Oakwood	2238	$9	8⅜	8⅞	+ ¾	$10	485
OakwoodA	5600	$8¼	7⅞	7¾	+ ¾	$8¼	335
Oak Pr A	1500	$21¼	20¼	21¼	+ 1	$21½	17½
fOcelot B	2900	$7½	6¾	7½	+ ¾	$9¼	375
fOsha A	8260	$34	32½	32½	- 1½	$34¾	22⅞
Pancdn Pt	8700	$34⅞	34¼	34½	- ¼	$36¼	25½
Peerless	2500	$6¼	6	6¼	+ ¼	$7	460
Perkins.P	7100	470	450	460	- 10	6⅛	340
Pet Sun	900	175	170	175		215	165
Pet-sun.wt	5500	41	40	41		46	31
Pt.Sun.srl	2350	260	250	255		295	215
Placer Dv	6878	$22⅛	21½	21⅞	- ⅛	$27⅞	21⅜
PlacerDwt	13900	140	120	125	- 15	475	120
Placer.wa	9000	290	270	280	- 10	345	270
Placer R	3300	$9⅛	9	9⅛	- ⅜	$9½	9
fPowr Cr	83830	$18⅞	18½	18⅞	+ ⅛	$19¾	13½
Power Fin	1204	$24½	24⅜	24½	+ ¼	$28⅛	21
Precamb	100	490	490	490		5⅜	425
Prefac A	500	110	110	110		150	70
Promatek	21525	325	310	320	- 5	325	310
Prooptic	2660	175	168	175		280	150
Provigo	83441	$25	24½	25	+ ½	$26¾	16
Que Tel	5249

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
C Marconi	60405	$20¾	20½	20½	– ¼	25	17½
Cdn Nat Res	64250	23	19	20	– 2	45	16
C Nat 8.50	1100	112	110	110	– 2	150	50
C Ocdental	184346	$26¼	25½	26¼	+ ½	32	24¼
CP Ltd	h12392	$16⅞	15⅞	16	– ½	21¾	15¼
CPL UK p	12000	95	95	95	– 10	145	73
Cdn Roxy	62437	$5½	5⅛	5⅜	+ ⅜	5½	405
Concom	8900	$6¾	6½	6⅜		7⅜	325
Cdn Tire	2363	$14¼	13¼	13¼	– ¼	16½	11
CTire A f	670769	$9½	9	9⅜	+ ¼	11	8⅛
CUtil A f	217790	$18⅜	17¾	18⅜	+ ½	18¾	14⅞
C Util B	269620	$18⅛	17⅞	18⅛	+ ¼	19	14¾
C Util 4¼ p	100	$50	50	50	+1	50	43
C Util 5 pr	115	$55	55	55	–2	57	51
CUtil 6 pr	400	$71	71	71	–1	73	60½
C Util 9.24	5550	$26	25½	26	+ ⅜	26¾	24⅛
C Util 7.30	36600	$22¼	22¼	22¼	+ ¼	24¼	19½
CUtil 2nd E	2200	$26⅞	26½	26⅞	+ ¼	27⅜	26
CUtil 2nd F	5410	$27⅞	27⅝	27¾	– ⅛	29¾	27¼
CUtil 2nd G	4650	$28½	28⅜	28⅜		30½	28
CUtil 2nd H	12500	$23½	23	23⅜	+ ¼	23¾	22⅜
CUtil 2nd I	3650	$27	26⅜	26¾	+ ¼	28	25
CUtil A w	42690	360	335	335	–5	415	195
CUtil B w	118432	350	335	335	–5	410	215
CWN G 4 pr	170	$10	10	10	+ ¼	10	8
C Worldwid	5870	420	395	405	– 10	480	370
CWorld A p	3650	$19⅜	18¾	19¼	– ⅛	21	18
CWorld 1 p	700	$10	10	10	– ⅜	10½	9⅜
Cnamax o	29556	$5¼	5	5⅛	– ⅛	6⅞	265
Canbra	7400	$7½	6½	7½	+ ⅜	9⅜	6½
Cantr Cp 1p	2800	$25	24⅝	25	+ ¼	25⅜	24
Canfor	17100	$7⅞	7¾	7¾	– ⅛	13⅞	7⅜
Canfor pr	4000	$17	16¼	16¾	– ¼	26	16¼
Canron A	10671	$14⅛	13¼	14⅛	+1⅛	15	10
Canterra	38493	$9⅜	9	9¼	+ ⅜	12½	8½
Canuc o	644700	20	17	19	–1	50	17
Cara	2638	$15¾	15¾	15¾	– ¼	17¼	10⅜
Cara A f	1900	$15⅞	15¾	15¾		17⅛	10⅜
Carena	500	$30	30	30	+ ½	34½	28¾
Carl OK	106387	$12⅜	12⅜	12⅜		17	12⅜
Carl A p	985	$25¼	24⅜	25¼	+ ½	25¾	22⅞
Carl B p	450	$29¾	29⅜	29¾	+ ¼	30¾	28
Carlyle o	12575	39	35	35		74	30
Carma A	144170	38	34	34	–1	97	31
Carolin o	12234	330	300	300	– 40	480	186
Cartier o	27000	8	7	8	+1	12½	5
CarA o f	501	140	140	140		170	125
Car B	z1	110	110	110		150	85
Cascades	18825	$12⅞	11⅜	11½	– ⅜	12½	415
Cassidy L	200	425	425	425	–5	430	310
Casidy A p	900	$7¼	7⅛	7¼	+ ⅜	7¾	490
Celanese	11486	$9⅜	8⅞	8⅞	+ ⅛	10¼	6
Celanes 1 p	300	$10½	10½	10½	– ⅜	11⅛	9⅜
Celan 175 p	985	$19½	18¾	19¼	– ⅛	19½	16¾
Centenial	4750	335	295	295	– 40	7¼	215
CFund A f	72866	$6⅜	5⅜	5¾	– ½	7⅜	485
Centrl Tr	24162	$14⅜	13¾	14	– ⅛	16	9½
Cntrl Tr p	2500	$25⅜	25⅛	25⅜	+ ¼	26¾	23½
Chateau A f	1302	$21	20¾	20¾		23	13
Chauvco A o	14500	$5⅝	5	5¼	+ ⅛	6	163
Chieftan	64736	$11¼	10	11	+ ¾	15⅛	8⅞
Chieftan B	1450	$48½	48¼	48¼	– ¼	52	46¾
Chieftain C	2525	$45	43	44½	+ ¾	50	43
Chrysler	2298	$53	51⅛	51¼	– 1½	53¼	34⅜
Chrysler	see below						
CHUM	251	$40	40	40	+ ½	42	34½
CHUM B f	15951	$41½	41	41	–1	42¼	31
Cimaron o	800	$8¼	8	8¼	+ ¼	9¼	5¾
Cineplex	224918	$9	8⅝	9	– ⅛	11⅜	315
Cineplex p	45804	$9	8¾	8⅞	– ⅛	11¼	370
Circo Crft	10750	$7⅛	7	7	– ⅛	9⅞	6⅜
Claiborne A	500	285	285	285	+5	285	160
Coastal f	100	$9½	9½	9½	+ ½	9¾	9
Coastl A f	26600	$8½	8	8½	+ ⅜	8½	360
Coho A	23954	269	250	269	–1	330	185
Coin Lake o	45600	155	150	152		180	15
Coleco	3650	$27½	26⅜	27½	– ¼	28¾	14¼
Colonial o	7900	125	121	125		160	95
Comaplex	17760	240	220	225	+5	350	220
Cominco	414491	$12⅞	11⅞	12	– ⅜	16⅛	11½
Cominco A	1900	$26⅜	25¾	26⅜	+1⅛	27½	23
Cominco D	4800	$29	28⅜	28⅜	– ⅜	29⅜	27⅜
Cmrcl OG	13700	180	180	180		240	150
Compu H o	24800	200	195	200		300	133
Compu H w	35000	45	40	45		95	25
Computlog	9374	$12	11⅝	11¾	– ¼	15⅛	7⅜
Cmp Inv o	34725	300	280	285	– 15	350	215
Comstate o	14000	33	28	28	–3	48	16
Comtech	700	$5½	5½	5½	– ¼	6½	5
Comterm	11602	210	202	209	–1	280	80
Comterm w	2550	150	140	140	+5	180	40
Coniagas o	1400	$8	7	7¾	– ¾	10¼	450
Cons Ascot o	30650	33	31	31	–2	58	14
Con Bath A	61076	$16½	16⅛	16¼	+ ¼	19	14⅜
Con Bath B	z1	$16¼	16¼	16¼		18⅜	14¼
C Bath 575	2850	$55½	55	55½	+ ⅜	57	53¼
Con Bath p	3030	$18⅞	18	18⅜		19	15
C Bath 525	see below						
C Marbnr o	10469	14½	12	12		30	11
C Norex	18330	270	250	270	+ 20	270	170
C Norex r	146636	6	4	6		6	4
Cons Pipe	2200	$17	17	17		17	8½
Con Prof o	29025	118	110	110	–5	160	81
C Rambler	2300	$6½	6⅜	6½	+ ⅛	7⅛	5⅞
Consoltex	2750	$6¾	6⅛	6¾	+ ¾	7½	425
C Distb A	130967	$6	6	6		7¾	5¼
CDistb B f	186215	$6⅛	5¾	6	+ ⅛	7½	5
Cons Gas	27983	$25	24½	24¾	– ¼	25¾	19¼
Con Gas A	z30	$66	66	66		68	61
Con Gas B	900	$66	65¾	66	+1	67	58
C Gas 13½	12610	$32	31½	31½	– ½	32½	30
C Gas 9¼	1300	$28	27½	27½	+ ¼	28	25¼
Con Glass	4665	$19	17¾	19	+1⅛	19¾	13¾
CTL Bank	183030	$10½	10	10	– ⅜	12½	8¾
CTL Bk 4½	z4	$79½	79½	79½		89	83
CTL Bk 5¾	100	$15¾	15¾	15¾	– ½	18½	15¼
CTL A p	15400	$21	20½	21	+ ¼	24⅜	18¾
Cntrfans A	11651	$6⅞	6½	6⅜	– ⅛	10¼	5¾
Conwest A	360	$8	7¾	7¾	– ¼	9⅞	6¼
Conwst B f	2104	$7¾	7⅜	7¾		10	6½
Conwst 12	3604	$27½	26⅞	27½	+ ¾	33½	26¾
Cooper C	804	475	475	475	+ 10	6⅛	450
Co enerco A	8150	$5¼	5	5¼	– ⅛	7	425
Corby	3117	$38½	37¾	37¾	– ¾	39¼	28
Cor Mark f	85130	410	395	410		7⅞	395
Cor Mark r	602450	1	½	½	– ½	5	½
Core Mrk w	19400	85	80	80	– 5	290	80
Corp Food	1787	$16¾	16⅜	16⅜	– ½	18¼	9⅞
C Falcon C	14674	$14¾	14⅛	14¼	– ½	19	14
Corrida o	128900	17	15	15½	– 1½	31	15
Coseka R	21554	275	260	262	–8	460	238
Coseka 7 p	2050	$6⅜	6¼	6¼	– ⅛	7¼	5¾
Costain Ltd	2681	$9¾	9⅝	9⅝		11	8⅛
Costain w	200	295	295	295	– 15	325	275
Courvan o	7000	35	30	35	+4	49	28
Crain RL f	1929	$20	19¾	20		22	14⅜
Crestbrk	4200	$6¾	6½	6¾	+ ¼	9¾	6¼
Crown For f	166	$30¾	30¾	30¾		31½	30⅝
Crwn Life	z50	$215	215	215		240	115½
Cr Life Ap	18900	$27	26½	26⅞	– ⅛	27½	25¼
Crownx	52344	$20½	20	20⅜	+ ⅛	23¾	14¾
Crownx A f	97572	$20¼	19¾	20⅛	+ ⅜	23⅛	14½
Crownx 1 p	48440	$29⅝	29¼	29⅜	+ ⅛	32⅜	28
Crownx 2 p	16422	$26½	26¼	26½	+ ⅛	26½	25⅜
Crownx A w	3500	$6	5¾	6	+ ¼	9	275
Curtiss W	z40	$6⅜	6⅜	6⅜		7¾	6¾
Czar Res	52010	220	215	216	–6	270	120
Czar Wt	10133	5	5	5	+2	18	2

D-G

DRG A f	3000	$11⅜	11⅜	11⅜		12½	9⅛
Dale-R pr	1400	$6½	6½	6½		6¾	5½
Dalmys	484	$8⅜	8¼	8¼	– ⅜	10	8
Dalmy C f	19154	$7⅜	7¼	7⅓		8½	6¾
Daon Dev	280071	485	425	485	+ 50	495	115
Daon A	700	430	400	430	– 10	485	100
Daon 8⅜ p	7700	$5⅞	5⅝	5⅞		6¾	180
Daon 9½ p	1700	$6¾	6	6¾	+ ¼	6½	195
Datatech o	5100	55	55	55	–5	100	45
Datel o	3900	106	95	95	– 15	160	80
Davidson o	13996	460	435	450	– 20	6½	225
Dejour o	19000	27½	25	25	– 2	42	20
D Eldona o	22716	66	66	66		93	53
Delhi Pac o	24000	11	10	10	– 1	20	8
Denison A p	42413	$13¼	12¾	13	– ¼	18½	11
Denison B f	131704	$12⅜	11⅝	12	– ¼	17⅜	10⅝
Denison p	64860	$26	25¼	25½	– ¼	26⅞	22
Denison B p	54423	$25	24⅝	24⅞	+ ⅛	25	22
Denison w	72300	185	175	180	+ 4	235	148
Develcon	16402	$6	5⅜	5⅜	– ⅜	11⅞	480
Dexleigh o	34351	260	240	260	+ 10	310	95
Dexligh w	33881	105	90	93	– 7	135	16
Dicknsn A f	14978	$6⅜	6⅜	6⅜	– ⅛	8½	405
Dicknsn B	9408	$6⅜	6⅜	6⅜		8½	425
Dicon Sys	10207	$6¾	6¼	6½	– ¼	6¾	450
Digtech	8000	20	19	19	– 1	51	19
Discovry f	7935	215	205	205	– 7	250	135
Dofasco	165782	$25	24⅛	24½	+ ½	29¾	23⅜
Dofasco 4¾	125	$58½	58½	58½	+ ½	58½	50
Dofasco 235	4525	$25¾	25¾	25¾		26	24½
Dofasco 260	57001	$35⅜	34¾	35	+ ⅜	36⅜	32⅜
Doman A	10630	255	243	243	– 7	330	196
Doman B f	14074	205	185	195	– 5	255	130
Dome Cda	188843	$8⅛	7¾	7¾		8⅜	5⅜
Dome Mine	167606	$12⅛	11⅝	12		13¾	8⅜
Dome M gw	95050	285	255	275	+ 15	335	130
Dome M sw	141400	375	355	365	+ 5	455	135
Dome Pete	877380	263	253	258	+ 3	365	200
DPete A p	14765	$16	15¾	16	+ ⅛	17¾	10½
DPete B p	196	$15¾	15¾	15¾	– ⅛	17½	11¼
D Pete w	95350	35	29	29	– 3	68	29
D Expl fo	103797	35	32	33	– 1	48	32
D Textie	20153	$11¾	11	11¾	+ ¾	14⅞	10
Domtar	58738	$19⅛	18⅝	18⅝	– ⅜	22⅞	14½
Domtar pr	1395	$13¼	13⅛	13¼		15	12¼
Domtar 225	600	$28	27½	27¾	+ ¼	28	24¼
Donohue	3372	$16¾	16	16¾	+ ¾	19½	14⅜
Dor Val o	14168	170	160	170		250	70
Dofor 1 p	4795	$24⅞	24½	24¾		25	24½
Dorset o	72300	50	46	49	+ 2	70	32
Dover Ind	3100	$24⅜	24	24¼	– ¼	27	16⅛
Dover pr	400	$6¾	6¾	6¾	– ¼	7⅞	6¼
Drm Pete o	649915	18	13½	14½	– 3½	44	13½
Dumagmi o	5182	425	400	405	+ 5	6⅜	380
Dmagmi w	1900	22	22	22	– 7	80	21
Dunde Pol o	z216	17	17	17		25	14
Dunoil A o	23800	135	115	130	+ 10	160	110
Du Pont A	2803	$23	22⅝	22⅝	– ⅜	25½	15⅛
Durham f	44174	231	210	230	+ 16	330	130
Durham w	11076	75	67	75	+6	150	59
Dylex Ltd	1697	$17	14½	17	+ 2	26⅛	9⅞
Dylex A	288835	$13¾	12¾	13⅜	+ ¼	15¾	8
Dynamar	8303	65	65	65		115	50
Dynmr 105	3116	$7½	7¼	7¼		9⅜	7
Dynamr w	1009	2	2	2	–3	23	2
Dynex A	2200	31	31	31		50	19
E-L Fin	954	$38½	38½	38½		47¼	22¼
Eaglet o	7300	120	111	115		275	110
Est Bakrie	500	$32½	32	32		34¼	21
Eaton A	5800	$10¼	9½	10¼	+ ½	10⅞	9½
Echo Bay	96890	$18	16⅞	18	+ ⅝	20¾	10⅜
Echo 1986 w	6400	$6¾	6¾	6¾		6⅞	5¾
Echo 1987 w	7000	$6	6	6		6½	5¼
Echo 1988 w	1800	$6¼	6	6	– ¼	7	5⅜
Echo 1989 w	1800	$6⅜	6¼	6¼	– ¼	8	5½
Econ Inv	400	$44¼	44	44¾	+ ¾	44¼	32¾
Econ Inv p	z130	$26⅛	26	26⅛		27	25½
Ego Res o	5600	23½	23½	23½	+ ½	33	17
Elcthom X	3925	$7⅜	7	7¼	+ ¼	9	230
Elcthm Y f	15320	$7⅜	7	7⅜	+ ½	8⅞	230
Elks	12125	475	380	475	+ 95	475	375
Emco	311	$20¾	20¾	20¾		24	14¼
Empire A f	1200	$22¾	22½	22¾	– ¼	24	11½
Empire 1p	17300	$24⅜	24⅜	24⅜		24¾	21
Energy R o	12400	135	118	118	– 12	180	60
Enertec	z380	15	11	15		100	15
Epitek	28050	37	33	35		64	32
Epitek r	z100					1	½
Equity Svr	26600	$7½	6⅞	7	– ½	9⅜	6⅛
Equity Svr p	8350	$20½	20	20	– ½	22½	18½
Erickson	42990	415	380	385	– 15	57⅜	282
Evergren o	22375	37	31	37	–1	62	28
Exall o	1150	70	70	70	–4	95	62
FCA Intl	550	$19¼	19	19¼	+ ¼	22	16¾
Flcnbrdge	225973	$17¼	16¼	16¼	– ⅞	21½	15⅜
Flcnbrdg w	16495	$27	24⅜	24⅜	– 2⅛	47½	24⅜
Fardy Res	4154	280	270	270	– 10	315	240
Fathm Ocn	1000	380	370	370	–5	5	127
Fed Ind A	19994	$13½	11⅞	11¼	– ⅛	13½	9⅛
Fed Ind II	4200	$34	33¼	33⅜	+ ⅛	36½	28⅛
Fed Pion	180	$24	24	24	+ ¼	24¾	18
Fidinam p	2670	$27⅞	27½	27⅞	+ ¼	28	25¾
Fin Trsco	13100	$8¼	7⅞	8	– ⅛	9¾	415
F Trsco 1p	1130	$9	8⅞	9	+ ⅛	9¾	8½
Fin Trsco w	3192	85	80	85	+5	185	12
FTrsco B w	1835	400	375	385	– 40	6	250
Finning A	2460	$14	13½	13½	– ⅛	15	8
Finning B f	1060	$13½	13¼	13¼	+ ¼	14½	7½
Firan	17300	125	100	125	+ 20	160	90
FClgry A o	7590	80	76	78	+3	120	75
F Calgry p	500	$7⅜	7¼	7⅜	+ ⅜	8	6¾
F City Fin	82800	$11	10¾	10¾		14	10½
F Cty Tr A	3200	$10½	9⅞	10⅛	+ ⅜	11½	9¾
F Cty Tr B	900	$8½	8¼	8½	+ ¼	9¼	8
F Cty Tr C	1600	$7⅝	7⅜	7⅜	– ¼	8¼	7⅛
F Cty Tr D	6000	$8¼	8¼	8¼	+ ⅛	9	8
F Morth A f	1301	440	410	440	+ 20	480	410
F Morthn B	900	470	440	470	+ 30	5	440
F Mar	9360	184	173	184	+8	290	165
F Mrcn A	4401	$7¼	6⅜	6⅜	– ¼	10	6½
F Mrcn w	5200	180	165	165		320	100
Flanagan o	55552	200	190	196	+1	250	30
Fleet Aero f	3167	$14½	13¾	14½	+ ¾	18	8¼
Fleet Aro w	39350	$5¼	475	5	+ 10	6⅜	475
Ford Cnda	5773	$143	141½	142	+2	150	119
F Sea A pr	400	$8⅜	8½	8⅜	+ ⅛	8⅜	7½
Franco o	62000	165	154	160		210	50
Fruehauf	3410	$22⅜	22½	22½		24¾	17¾
Futurtek o	81500	40	36	39	+3	75	30
GB Auto	2100	$5⅛	5	5⅛		8	410
GTC TrCon	1400	$12½	12½	12½	– ⅛	14	10
GSW B f	300	$11½	11½	11½	– ¼	12	7⅜
Galctic o	12000	$15½	15⅛	15⅜		20¾	465
Galctic L	47600	$12¼	11½	11¾	+ ⅜	15½	9¼
Galctic L w	102000	330	260	305	+ 45	7¼	135
Galtaco	4700	$12	11½	12	+ ¾	15⅞	410
Galtaco w	1500	$7¾	7½	7¾		11	100
Galveston	25100	225	200	225	+ 10	235	63
Gandalf	24753	$8⅞	8⅜	8⅞	+ ⅜	17⅞	7¾
Gane	6230	36	33	36	+1	55	31
Garbell p	3600	$5½	5	5		5½	455
Gaz Metr	41710	$11½	11⅛	11⅜	+ ¼	12	7½
Gaz 5.40 p	200	$97¼	97¼	97¼	– ½	97¾	92
Gaz 5½ p	200	$97¼	97¼	97¼	– ¾	98	913⅛
Gaz 15 p	2000	$28⅝	28¼	28½	+ ⅛	30¾	28⅛
Geac Comp	51550	$9⅜	9	9⅛		13	8¾
Gendis A	38686	$34	32½	33¾	+ 1¼	34	22½
Gendis B	1600	$32⅜	32½	32⅜		32⅜	32½
GMC	7613	$93½	88¼	88¼	– 5⅞	112¾	88¼
GMC	see below						
Genstar f	537918	$27⅜	26	26	– 1½	35⅜	24¼
Gnstar 2.35	26313	$30½	29⅞	30	– ⅛	35½	29⅛
Genstr D p	40280	$26½	26	26⅛	– ⅛	32½	26
Genstr E p	23250	$25⅜	25	25⅜	+ ½	26½	23¾
Gnstr Fin p	13400	$25¼	24½	25		25¼	24½
Geocrude	562427	375	355	370	+ 15	375	195
Gesco Ind	100	360	360	360	+ 10	370	225
Giant Bay o	22600	300	280	290	– 10	380	260
Giant Yk	15310	$20½	19½	20¼		26½	11
Gibraltar	19200	$8¼	8	8	– ⅛	11	7
Glamis	10460	$10¾	10	10	– ½	13¾	480
Glenayre	5900	$5⅞	5⅜	5¾	– ¼	8⅛	5
Goldale A f	9000	265	245	265	+ 15	340	190
Goldcorp f	27880	$6⅞	6½	6⅝	+ ⅜	8¼	480
Goldcrp w	263525	56	50	50	–5	175	50
Gld Knight o	41072	475	450	460	– 15	6⅜	210
Gldn Rul o	57800	97	90	96	+2	110	47
G Sceptr o	35580	$8⅜	8⅛	8⅛	– ¼	10⅞	485
Gldn Ter o	35183	40	31	32	–1	53	23
Gldn Ter w	10500	5	5	5		13	1
Goldqst o	15939	95	90	90	–5	170	85
Goliath G o	48861	$9⅛	8¾	8⅞	– ¼	12	5¼
Goodyear	3000	$37¾	37¼	37½	– ½	43	34½
Goodyear p	z10	$27	27	27		30	28
Gratt G	3161	$14½	13⅞	14¼	+ ¾	14½	405
Grafton A f	183939	$14½	14	14	– ¼	14½	420
Graft G p	4500	$34	34	34		34⅜	31
Grandma	31700	55	46	50		98	35
Granduc	6800	70	61	70	+ 5	70	40
Granges o f	209384	$6½	5½	6⅜	+ ¾	6½	245
GL Forest	79384	$18½	17¾	18		24	15½
GL Nickl o	t350	33	33	33		55	25
Gt Pacific	800	$34¼	34¼	34¼	– ¼	34½	23⅜
GW Steel A	2600	210	195	200	+ 5	225	120
Greyhnd C	2700	400	390	390	– 10	480	380
Greyhnd	8110	$23	22⅜	23		26⅜	20⅞
Growth I	16270	$12½	12	12⅜	+ ⅜	13¾	9⅜
Growth p	8150	$27	26½	27	+ ¼	28	24¾
Growth w	15189	315	300	300		430	210
Guar Tr p	3932	$19	18⅜	19	+ ⅜	19	17
Guar Trc p	5557	$22½	22½	22½		23⅛	21½
Guard Cap	z14	$16¾	16¾	16¾		19½	15½
Gardn MS f	41151	$7⅜	6⅞	6⅞		8⅜	5⅞
Gard MS w	67500	71	60	60	– 11	147	60
Gard PA f	66285	$10⅜	9⅞	10¼	+ ⅜	10⅜	7¼
Gardn P w	222850	125	105	121	+ 11	125	50
Gulf Can	543964	$20⅛	19⅞	20⅛	+ ⅛	21	14½
Gulf Can	see below						
Gulfstrm o	636358	178	130	145	– 1	178	60

H-L

HCl A f	58200	40	32	37	+5	59	32
HCl Hldg B	3000	39	38	38	– 1	60	38
Hale Res o	3000	33	33	33	–2	55	18
Haley	31350	$11⅞	10¾	10⅞	– ⅛	13¾	8⅜
Halifax D	2930	$6⅛	6⅛	6⅛		7	5½
H Group A	60214	$6½	6¼	6½		9¾	6⅛
Hmrsn C p	34500	$27	26⅜	27	+ ⅛	27⅛	24½
Hmrsn C Bp	12500	$27	26⅜	27	+ ⅜	27⅛	25¾
Hardee	6575	110	100	110	+ 5	153	100
Hrding A f	7950	195	180	195	+ 15	215	105
Hard Crp C	15400	160	158	160		185	109
Harris A f	15472	$9⅛	9	9⅛	+ ⅛	11	300
Harris B	2400	$8⅞	8½	8⅞	+ ⅛	10⅜	315
Harlco	100	420	420	420		6¾	345
Hawker	110585	$21⅞	20⅜	21⅛	+ ½	22¾	16¾
Hawker pr	470	$65½	65	65½		65½	56
Hayes D	28820	$13¾	13¼	13⅜	+ ¼	13¾	9¼
Hayes r o	2500	25	25	25	–3	52	25
Heenan P	3380	209	190	190	– 15	290	190
Hees Intl	27852	$22	21⅝	22	+ ⅛	23½	19½
Hees D p	9050	$25⅞	25

NOUVELLES ÉMISSIONS

■ N.D.L.R. Le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique une brève description des plus récentes émissions de titres qui sont offerts sur le marché québécois.

ABRIS FISCAUX

Régime d'épargne-actions
Émissions les plus récentes

• **LavalinTech inc.:** émission de 10 M$ d'unités admissibles au REA à 100 % et donnant droit à un crédit d'impôt au fédéral. Le prix de l'unité: 5 $. Une unité comprend une action ordinaire et un demi-bon de souscription. Preneur ferme: **Mc Leod Young Weir.** (voir article p. 52)

• **Le groupe ACSI:** émission de 2 M$ d'actions ordinaires admissibles à 150 % au REA. Prix de l'action: 2 $. Preneur ferme: **Bell Gouinlock.** (voir article p. 54)

• **Fibres Armtex inc.:** émission d'actions privilégiées, série 1, convertibles, admissibles à 150 % au REA et portant un dividende annuel de 6,5 %. Prix par action privilégiée: 2 $. Preneur ferme: **Deragon Langlois.**

• **Matco Mart inc.:** émission de 2,5 M$ environ d'actions ordinaires admissibles à 150 % au REA. Prix par action: près de 2,50 $. Preneur ferme: **Midland Doherty.**

Émissions en cours

• **Sico inc.:** émission de 27,5 M$ environ d'actions ordinaires admissibles à 100 % du REA. Preneurs fermes: **Richardson Greenshields, Lévesque Beaubien** et **Geoffrion Leclerc.**

• **Office Equipment:** émission de 10 M$ environ d'actions ordinaires admissibles à 100 % au REA. Preneurs fermes: **Wood Gundy** et **Lévesque Beaubien.**

• **Cogeco:** émission de 7 M$ environ d'actions ordinaires admissibles à 100 % au REA. Preneurs fermes: **Wood Gundy** et **Geoffrion Leclerc.**

• **Memotec:** émission de 1,4 M d'unités à 7,50 $ chacune. Une unité comprend une action ordinaire et un demi-bon de souscription. Preneurs fermes: **McLeod Young Weir** et **McNeil Mantha.**

• **Uni-Select inc.:** émission de 3 M$ d'actions ordinaires admissibles à 150 % au REA. Preneur ferme: **McNeil Mantha.**

• **Lambert Somec:** émission de 5 M$ d'actions ordinaires admissibles à 150 % au REA. Preneur ferme: **Tassé & Associés.**

• **Vidéotron:** émission de 25 M$ d'actions ordinaires subalternes au prix de 8,50 $ l'action environ. Admissibles à 75 % au REA. Preneurs fermes: **Wood Gundy** et **Lévesque Beaubien.**

• **Artopex International:** émission d'un million d'actions ordinaires admissibles à 150 % au REA. Preneur ferme: **McNeil Mantha.**

• **Les restaurants Sportscene:** émission de 2,5 M$ d'unités. Une unité comprend une action ordinaire, un bon de souscription et une option de vente. Admissible à 150 % au REA. Preneur ferme: **Osler Wills Bickle.**

• **Premier Choix/TVEC inc.:** émission de 6 M$ d'actions ordinaires classe A admissible à 150 % au REA. Preneurs fermes: **Lévesque Beaubien** et **Geoffrion Leclerc.**

Actions accréditives

• **Ressources Oasis:** émission de 400 000 $ d'unités à 2 000 $ chacune. Chaque unité se compose de 2 500 actions accréditives et de 833 actions ordinaires. Déductions fiscales: 133,33 % au fédéral et 166,66 % au provincial du coût à l'émission. Mandataire: **Soficorp.**

• **Lochiel Exploration Ltd.:** émission de 20 M$ d'unités offertes au prix de 5 000 $ l'unité. Chaque unité se compose de 210 actions privilégiées convertibles portant un dividende cumulatif annuel de 10 %. Par unité de 5 000 $, on prévoit des déductions fiscales de 4 563 $. De plus, en 1986, les investisseurs devraient recevoir du gouvernement fédéral 2 680 $ par unité dans le cadre des subventions à l'exploration pétrolière. Souscription minimale: 30 unités (150 000 $). Mandataire: **Placements Imperial ltée.**

FONDS DE MÉTAUX PRÉCIEUX

Valeur nette de l'actif

-BGR Precious Metals:	8,98$	par action A le 24 oct. 1985
-Central Fund:	7,35$	par action A le 24 oct. 1985
-Goldcorp:	8,24$	par action A le 24 oct. 1985
-Guard. Mort. Shulman:	9,61$	par action le 24 oct. 1985
-Resource Fund Intern:	136,24 (US)	par unité le 24 oct. 1985
-Worldwide Equities:	11,42$	par action A le 24 oct. 1985

TORONTO

(suite de la page 61)

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Rio 580 pr	260	$67⅜	67⅜	67⅜	- ⅛	70⅜	61¼
Rio Alto o	50748	135	125	130	+5	260	121
Rogers A	6349	$9⅞	9½	9⅞	+ ¼	13	5⅜
Rogers B f	61476	$11⅜	11⅛	11½	+ ⅜	15¾	5⅜
Rolland A f	900	$17¼	16¾	17¼	+ ½	24	14⅛
Roman	6801	$11⅛	10½	11⅛	+ ⅜	15⅜	8⅜
Rothman	5400	$33	32¾	32¾	- 1	44	32⅜
Rothm A p	370	$82⅛	82⅛	82⅛	+ ⅛	82⅛	72
Rothm 2p	3300	$14	13½	14	- ½	15	13½
Roxmark o	2000	7	7	7		16	6
Royal Bnk	302779	$30⅜	30⅛	30⅜	- ⅛	32⅜	27½
Ry Bk 1.88	8915	$23⅜	23¼	23⅜	- ⅛	24½	20⅛
Ry Bk 2.75	41038	$32⅜	32¼	32½		34	30⅜
Ry Bk 1.45	52290	$18	17⅜	18	+ ½	18	16
Ry Bk w	75640	370	345	365	+ 15	5⅜	290
Ryl Gld o	26700	70	57	65	+ 10	85	24
Ryl T c M	3850	$12½	11¾	12⅛	+ ⅜	12½	11
RyTrco A	68016	$21	20⅜	20½		23½	14⅞
RyTrco B	≥58	$21⅜	20⅜	21⅜		23	15½
Ry Trco A p	100	$59½	59½	59½	+3½	66	43
Ry Trco B p	200	$60	59½	60	+2	60	49½
RyTrco C p	4725	$29¾	28⅞	29	- ½	30	27
RyTrco G p	7700	$25¾	25½	25⅝		25¾	25½
RyTrco D p	see below						
Ry Trco w	8993	$7¼	6⅞	7	- ⅛	8½	455
Rovex	738003	245	205	220	- 25	9	200
Rovex p	103493	$5⅛	470	495	- 42	7½	390
Ruprtlnd o	106044	8½	7	8½	+ ½	21	7
Ruprtlnd p	1600	191	185	190	+5	215	130
SHL Systm	25230	$9⅛	8⅞	9⅛		10¾	6⅞
St Andrw o	2300	380	375	375		415	160
StL CemA f	23409	$21½	18¾	21½	+3¼	24	11¼
Samuel M T	36730	$10¾	10½	10¾	+ ¼	11¼	10⅜
Samul MT w	20575	195	185	195	+2	200	175
Sandwell B	200	455	455	455	- 25	480	450
Santa M o	15000	18	16	18		45	10
Sasko B o	2000	30	30	30		57	11
Scarboro o	111708	50	40	43	- 2	110	35
Scarboro w	18574	15	8	15	+3	64	3
Sceptre	90410	$5	470	490		7¼	470
Sceptre pr	3000	$17	16⅜	17	+ ¼	17½	15¾
Scintilor o	27000	60	52	55	- 5	185	52
Scintrex	3951	$11	10	10	- 1	14¾	7
Scot Paper	3678	$18	17½	17½	- ½	19⅞	13⅜
Scot York	63900	315	290	290	- 20	345	170
Scotts f	56912	$27⅜	27	27	- ¼	29	17
Scurry Rn	8250	$22¾	22	22	- 1	26⅞	16¾
Seabrit A o	124943	205	147	182	+ 41	250	75
Seagram	318031	$57⅜	55⅝	56⅞	+ ¾	61	47
Sears Can	812745	$10⅝	9½	10⅜	+ ⅞	10⅝	6⅞
Seaway M	≥71	465	440	440		7	375
Seco 3.5625	1500	$30½	30⅛	30½	+1	31¼	28
Seco 3.22 p	see below						
Selkirk A f	51000	$21½	21	21	- ½	25⅞	18¼
Selkirk w	950	$6	6	6		10	5½
Sentac o	6700	130	120	120		165	100
Sensormat	9500	350	350	350		365	200
ShawC B f	2000	$10	10	10	+ ½	10½	9
Shaw Ind	580	$11¾	11⅜	11¾	+ ½	15½	11⅛
Shawnee	1000	18	18	18		40	18
Shell Can	421712	$23	22⅜	22¾	- ⅛	29⅞	21¼
Shltr OG o	4650	63	57	57	- 6	99	52
Sheltr OG p	1100	$14¼	14	14¼		16⅜	14
Sheperd P	450	$7¼	7¼	7¼	- ¼	9½	7
Sherritt	28914	$7⅞	7⅜	7⅜	- ¼	8⅞	5½
Shpng NZ p	1500	$25¾	25⅝	25¾	+ ⅛	26¼	24¾
Sienna o	36500	72	70	70	- 2	83	42
Silcorp A f	900	$14⅜	14⅜	14⅜	- ⅛	17⅜	11¾
Siltronic	11550	280	260	270	- 5	405	210
Siltrnic w	≥750	9	9	9		100	5
Silver Lk o	13351	172	160	170	- 2	215	90
Silvmg o	14167	12	11	12		18	10
Silversid o	12100	90	81	81	- 7	125	70
Silverton o	14100	190	179	182	+2	229	165
Simco Eri	1305	$7¼	6⅞	7¼	+ ½	7¼	450
Slater A	5956	$12¼	11¾	12¼	+ ¼	14⅜	8¾
Slater B f	14731	$11	10¾	11		13⅞	8⅜
Slater B pr	200	$13¾	13¾	13¾	- ¾	14½	13
Slater 6 pr	300	$12¼	12⅛	12¼	+ ⅛	13½	12
Sobeys A f	14604	$37½	35½	35½	- 1¾	37½	17¼
S Louvem o	100	125	125	125	- 30	220	80
S Louv w 1	1000	11	11	11	- 6	45	5
Sogepet o	92000	80	65	80	+ 11	270	61
Sogepet w	16000	12	9	9	- 1	31	9
Sonor o	3000	25	20	25	+5	40	20
Sonora o	44850	$5⅜	440	450	- 100	7¼	415
Sony Corp	≥25	$23½	23½	23½		23¾	18⅜
Sorrel o	67800	72	70	70		120	70
Southam	204076	$13¾	13¼	13¾	- ¼	17⅞	12⅛
Spar Aero f	40584	$28¾	27½	28	+ ½	30¾	22⅝
Sparton o	148061	45	30	38	+8	45	13
Spinnaker o	2050	130	120	120	- 10	135	50
Spooner	13100	23	21	22	- 4	38	21
St Brodcst	100	$20½	20½	20½	- 1½	22	11
Std Modrn	74500	20	18	18	- 1	68	10
Std Mdrn w	2000	2½	2½	2½	- ½	10	1
S Trstco p	1100	$23	23	23	+ ½	25¼	22
Starrex o	3300	230	225	230		320	150
States Ex o	6000	25	25	25		80	25
Steep R	4825	250	240	240	- 5	335	205
Steinbg A f	53005	$29¼	26⅜	29¼	+2⅞	29¼	12⅛
Stinbg 195	2100	$22	21¾	22	+ ¼	22¾	19½
Stnbg 29375	26900	$28¾	28½	28½		29½	26¾
Stinbg 2875	see below						
Stelco A	202503	$20⅛	19⅝	19⅞	- ⅛	24¼	18¾
Stelco B	302	$19¾	19⅝	19⅝	- 2¾	23⅛	19⅝
Stelco C p	30929	$23⅜	23⅛	23⅜	+ ⅜	25⅞	22
Stelco D p	4050	$26¼	25¾	26	+ ⅛	27	25⅛
Stelco E p	9950	$30⅛	29	29½	- ⅜	31	28⅝
Stelco w	65776	96	78	78	- 17	415	65
Strnd OG o	8650	345	325	335	+ 10	460	285
Strhcona	146633	85	78	85	+6	117	47
Strathfld o	1000	410	410	410		450	315
Strathn A f	≥400	59	59	59		85	35
Stroud o	17000	18	18	18		25	11
Stuart Oil	≥65	$22	22	22		22½	14⅞
Sud Cont o	2200	315	315	315		330	115
Sulivan	6370	400	385	400	+ 15	475	300
Sulptro	43316	210	200	205	- 5	6⅛	175
Sunburst o	2005	30	30	30	- 1	40	21
Suncor pr	210	$24¼	24¼	24¼	+ ⅛	25¼	23⅞
Sydney o	34956	25	21	21	- 3	40	13
Sydney p	733	$7½	7½	7½	- ¾	9¼	7½

T-Z

T H Res	16500	34	32	32	- 3	72	30
TIETel	6025	$7½	7	7	- ½	13⅛	7
Talcorp	3460	87	87	87		115	70
Talcorp 300	19750	268	256	256	- 4	274	180
Tnglwod o	5000	25	24	24		80	20
Tara	2000	$18½	18	18½	+ ⅜	24¾	14¾
Taro Ind	10300	180	180	180	- 1	203	90
Teck Cor A	2260	$14¾	14⅜	14⅜	+ ¼	15½	9¾
Teck B f	178830	$13¾	13⅜	13½		15½	9½
Teck E p	5400	$27⅞	27	27⅞	+ ⅞	27⅞	24¾
Teck F p	33900	$27⅛	26⅜	27	+ ⅜	27⅝	25⅜
TelMet B f	1850	$27½	27½	27½	- ½	31¾	21¼
Teledyne	1410	$10¾	10⅛	10¾	+ ¼	12⅛	9¼
Temagmi	40650	24	16	24	+5½	45	16
Tembec A	300	295	295	295	+ 10	460	250
Terra Mn o	40846	305	290	295	- 10	475	171
Terramar o	15000	70	65	65		168	36
Teratech o	23500	17	15½	17	+2	20	11
Tex Can	61324	$31⅛	30	30	- 1	41¼	30
Thd CGInv	922	$41¼	41⅛	41⅛		45	34
Thom L o	4800	55	55	55		75	40
Thom N A	147727	$21½	20⅜	20¾		23¾	14⅞
Thom N pr	305	$42¼	42¼	42¼	- ¼	42½	39½
Tiber	8842	$5⅞	5⅜	5⅜	- ¼	5⅞	380
Timinco	6270	445	420	445	+ 45	5	220
Tintina o	500	60	60	60	+ 15	100	31
Tiverton o	64000	67	56	60		79	49
Tombill A	300	165	165	165	- 5	175	110
Tombill B f	6950	180	156	180	+ 10	180	105
Toromont	100	$9¾	9¾	9¾	- ⅛	11¼	6½
Tor Dm Bk	271340	$23⅞	23	23⅜	- ¼	24½	16⅜
TD Bk 1.835	5545	$24⅜	23¼	24⅜	+ 1⅛	24⅜	20¼
TD Bk 2.375	17500	$28¼	26⅞	28¼	+ 1¼	28¼	24⅜
TD Bk C	4800	$26⅜	26¼	26⅜		28¼	25½

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Tor Sun	132330	$23	20½	23	+2¼	28¾	20½
Torstar B f	34496	$29¾	27⅝	29¾	+2¼	30½	14¾
Torstar 268	1201	$26¾	26¼	26½	+ ½	28	25½
Torstar 170	5690	$34	31⅜	34	+2¼	34	23⅛
Torstar w	24500	$10½	8¼	9½	+1½	11⅛	145
Total Pet	205785	$21⅛	19⅞	21	+ ¾	21¼	11⅜
Total PA p	7950	$38¾	37⅞	38¾	+ ¾	38¾	30½
Total P w	20050	285	265	270	- 5	325	75
Traders A f	105227	$24¼	22⅞	24	+ ¾	24¾	18⅜
Trade 4½ p	600	$47½	47	47½	+ ½	49½	44
Trader A p	400	$24	24	24	- ½	25	23
Trader B p	600	$23½	23	23	- ½	23⅓	21
Trade 10¼ p	700	$11	10½	11	+ ⅜	11¼	9⅞
Trade 7½ p	201	$41¼	41⅛	41⅛	- ⅛	41¾	36¾
TrCan R A	103588	260	235	250	+ 17	310	186
TrCan R 180	6400	$16¾	16¼	16¾	+ ¾	18½	15½
Trans Dom	2586	150	140	145	- 5	165	137
Trns Mt	3285	$10	9½	9½	- ⅜	12⅜	6⅜
TrAlt R pB	3100	$25⅜	25⅜	25⅜	- ⅛	26⅛	24⅛
TrAlt R pC	4200	$26	25½	26		26⅞	25
TrnAlta UA	193181	$25½	24¾	25⅜	+ ⅜	27	22⅜
TrnAlta UB	≥17	$25¼	25	25¼		26½	22¼
TrAlta 4	≥10	$53⅜	53⅜	53⅜		53⅜	50⅛
TrAlta 7½	≥75	$86	86	86		90	78
TrAlta 10	≥105	$105	103⅜	105		107	100
TrAlta 9.75	290	$103½	103½	103½	+ ½	105	97
TrAlta 2.36	500	$26⅜	26⅜	26⅜		27	25
TrAlta 8¾	≥85	$100	99½	99½		101	92¼
TrAlta 12	5800	$27⅜	26⅞	27	- ⅛	28	26¼
TrAlt 14.25	5125	$28¾	28½	28½		30¼	28
TrAlt 12½	11710	$29½	29⅛	29⅜	+ ½	30	27⅞
TrAlt 9	6200	$27½	26⅞	27½	+ ½	27⅞	25
TrAlt 8.40	3600	$27	26⅜	27		27½	24
TrAlt w	49740	370	340	360	+ 10	5⅛	241
TrCan PL	h11254	$24⅛	20¾	20¾	- 3½	29	17¼
TrP 2.80 p	2025	$35¾	35½	35½	- ¼	36	31¼
TrP 1st D	1200	$49⅞	49¾	49⅞	+ ⅛	51¾	49½
TrP 1st E	1200	$54⅛	53½	54⅛	+1⅛	56	52
TrP 1st F	6150	$57	56½	57	+ ¼	59¾	56½
TrP 1st H	3440	$53¼	53	53		53¾	50⅝
Trpac Res o	45330	60	50	55	- 5	91	50
Tresr Vly o	87600	140	120	130	+5	200	74
Tri Pwr o	24300	99	95	95		135	90
Tri-Star	9934	115	106	115	+4	130	105
Tricentrol	645	$7⅜	7	7	- ¼	9⅛	5⅞
Trillium	11810	$11	10¾	11	+ ¼	13⅛	8
Trilogy	32850	114	108	114	+6	153	86
Trilon A	34555	$20¼	19⅞	19⅞	- ¼	23½	14¼
Trilon Fin p	8530	$24	23⅝	24	+ ⅜	25	22⅞
Trilon w	12550	350	335	335	- 5	8	300
Trilon A w	2500	495	485	490	+5	8⅜	465
Trimac	418459	335	325	325		485	310
Trimac 9.12	150	$22½	22½	22½	+ ⅜	24	19¼
Trinity Res	20189	375	330	350	+ 10	6½	290
Trpl Crn E	7700	335	300	300	- 25	420	280
Trizec A f	17679	$26	25¾	25¾	+ ¼	28½	22⅜
Trizec B	6076	$26¾	26¼	26¼	+ ¼	29	23
Trizec 3 p	289043	$10	9⅞	10	+ ⅛	10⅛	8¾
Trizec 4 p	17400	$25⅞	25⅛	25¾	+ ¾	25⅞	23
Trizec 5 p	2400	$25¼	25	25¼	+ ¼	25⅜	24
Tru-Wall	2050	$7¾	7¼	7¾		8	5⅞
Tuckahoe A	55900	345	325	340	+ 15	350	305
Tuckho A w	8750	100	95	96	+1	140	80
Tudor o	100002	$7¾	7⅛	7½	- ¼	8½	365
Turbo	334060	49	43	45	- 3	97	23
Tut Ent o	16500	28½	27	27	- 2	45	20
Twin RB f	1150	85	85	85		140	85
UAP A f	4275	$23⅞	23⅛	23¾	+ ½	23⅞	15⅜
ULS Cap p	12575	$27	26⅜	26⅜	- ⅜	27	24¼
Ulster P o	140991	152	148	152	+2	158	107
Ultmr C 1p	5750	$27	26⅜	27	+ ¼	27	25½
Ultmar plc	1435	375	370	370	- 10	455	280
Unican S	16850	$18¾	16⅞	18⅜	+1½	18¾	6½
Unicorp A f	7600	$7½	7	7½	+ ½	9½	5⅜
Unicorp 10	350	$20¾	20¾	20¾	+ ½	23½	18⅞
Unicorp .80	4669	$7½	7	7½	+ ½	9½	6½
Unicorp 117	46400	$12½	12¼	12½		12½	10½
Unicorp w	9300	150	135	150		234	50
UniRes A f	13660	120	112	112	+4	155	100
UniRes b	11012	120	114	114	+3	155	108
Un Carbid	5674	$12½	12¼	12⅜	- ⅜	13⅞	10⅜
U Entprise	57151	$12¼	12	12⅛	+ ⅛	13¼	9⅞
UGas 6 pr	100	$36	36	36	+ ¾	36	30
U Gas 1438	3675	$23¾	23	23¾	+ ½	25	22¼
U Canso	43666	82	75	76	+1	200	75
Un Corp	2330	$34½	33½	33¾	+ ¼	36½	22
Un Corp 59	250	$16	15¾	16	+ ⅜	16	14¾
U Keno	3594	$8¾	8¼	8¼	- ¼	13¾	7½
U Siscoe	13722	93	80	90	+ 10	184	56
US Steel 1p	14900	$26½	26	26¼	+ ⅛	26½	24¾
Un Tire	1500	130	130	130	+ 20	200	95
Un Wburn	≥80	$11	11	11		12½	9
UWbn 6¼p	200	$33	33	33		33	30
VS Serv	2172	$24½	23½	24½	+1	25½	20⅞
Value Inv	22226	$10¾	10⅛	10¾	+ ⅜	11½	7¾
Value p	8184	$27½	26⅜	27½	+1	28	25
Value w	43820	390	355	375	+ 20	5⅛	145
Van Der	1800	390	380	380	- 10	445	200
Vedron o	67500	90	82	85	- 3	101	23
Verstl A f	36974	400	375	390	- 5	8⅛	375
Verstl Cl B	57394	400	385	390	- 5	8	385
Verstl Cor p	4100	$11½	10½	10¾	- ¾	14	10½
Verstl 2625	16180	$21¾	20	20½	- 1⅜	32⅞	20
Vestgron	10050	$5½	5	5	- ¼	12¼	490
Vulcan Ind	17651	260	230	230	- 15	350	140
WIC B f	3400	$8⅞	8⅜	8⅞	+ ⅛	10½	7⅞
Waddy o	8700	95	85	85	- 8	155	75
Wafrbord f	8900	425	400	400	+ 20	460	260
Wajax A	3003	$15⅜	15	15⅜	- ⅛	15½	10⅛
Wajax 1.86	200	$31	31	31	- ½	31½	22¼
Walker R	322863	$31⅞	30⅞	31⅞	+1⅛	34⅛	22¾
Walker 7½	57982	$28¾	27¾	28¾	+1	30½	23½
Walker 9½	22505	$29⅞	29	29⅜		30⅞	25½
Wlkr 14.16	2925	$27⅜	27⅜	27½	+ ⅛	29¾	27¼
Walker w	26905	290	260	280	+ 15	405	195
Wlkr 1988 w	26095	410	380	400	+ 20	5¼	200
Wal Redkp	200	360	360	360	- 25	425	350
Walwyn	8787	225	220	225	- 5	370	220
Wardair	12966	$20½	19⅛	19⅜	- 1⅛	29⅛	6
Warren o	34500	24	22	24		34	15
Warington	50910	80	73	77	+4	91	65
Wasabi o	53850	44	42	44		56	18
Weldwod	21636	$15¾	15¾	15¾	+ ½	18¼	12¼
Westar A p	41650	$25¼	24¾	24¾	- ½	25¾	23⅜
Wstburne	17100	$15½	14¾	15½	+ ⅛	16⅛	10⅞
Wcoast T	53367	$16¾	16¼	16½		19⅜	13
Wcost 8¼ p	10575	$27½	27¼	27⅜		28¼	26¾
Wstfair A f	200	$155	150	150	- 20	200	80
Westfield	53400	120	110	115	- 3	225	110
Westgroth o	18500	72	70	70		85	41
Wstgro B p	3225	455	445	455	+ 10	480	385
Westnhse	300	$60	60	60	+2	61	48
Westley o	27701	90	66	90	+ 20	125	58
Westmin	59770	$12⅜	12	12⅜	- ¼	15⅜	11¼
Westmin p	18050	$27⅛	26⅜	27⅛	+ ⅝	29⅜	26
Westmnt r	9200	145	135	145	+5	195	100
Weston	8716	$90	85½	90	+4	93	71
Wstn 4½p	1376	$58	57	57		60	49
Wstn 6pr	120	$72½	72½	72½	+ ⅛	72¾	64
Wharf	18930	281	268	268	- 7	430	265
Whim Crk o	1582	270	265	270		320	190
White P A	340	$18¼	18⅛	18⅛	+ ⅛	18¼	14¾
Whonok A f	6575	335	325	330	+5	5⅞	300
Wilanour o	5260	65	62	63	- 2	165	50
Wilco o	3900	16	16	16		24	12
Wilshir E o	4000	35	35	35	- 1	49	18
Win-Eld o	10900	58	50	50	- 8	75	38
Woodwd A	375192	$6½	6¼	6⅜		19⅜	6
WEgite A f	10350	$8¾	8½	8½	- ⅛	9⅜	7⅛
WEqute I w	15300	40	37	40		80	31
WEqu II w	16370	125	115	125	+8	170	105
X Cal o	28000	64	60	60	- 5	93	60
Xerox w	10900	245	225	230	- 20	460	220
Yk Bear	13750	$7⅞	7⅜	7⅜	- ⅜	14⅞	5
Ykshire 185	2800	$19⅞	19½	19⅞	+ ⅜	20¼	18
Zavitz	15700	180	150	165	- 15	250	150
Actions partiellement payés							
BrTel adr 9	1400	$36	36	36	+1¼	38¾	30
CDC I R	30200	470	405	405	- 55	5⅞	405
Placer I R	106400	$9½	8½	9¼	- ⅛	9⅞	8½
Texaco I R	105258	$13¾	12¾	12⅞	- ⅛	19¾	12¾
Unités de participation							
Lehndorff	≥1	$8¼	8¼	8¼		9¼	6¾
Lepage un	100	$16¾	16¾	16¾	- ¼	19¾	16⅜

LE PORTEFEUILLE DE GEORGES GRATTON

Le marché boursier entre dans une période de morosité

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 28 OCTOBRE 1985

ACTIONS Emprunts (solde débiteur)	ACHAT (18 822,63 $)	MARCHÉ (18 822,63 $)	REVENUS (2 070,49 $)	RENDEMENT (11,00 %)
500 Entreprises Bell	20 294,15 $	20 187,00 $	1 140,00 $	5,51 %
340 Canadian Utilities privilégiées-F	10 067,40 $	9 477,50 $	1 190,00 $	12,79 %
400 Northern Telecom privilégiées-A	10 431,52 $	10 950,00 $	888,00 $	8,22 %
736 AGF Hitech	6 284,07 $	6 264,00 $	nil	nil
1 000 Calgroup Graphics	5 125,00 $	4 600,00 $ (1)	nil	nil
TOTAL DU PORTEFEUILLE	**33 379,51 $**	**32 656,00 $**	**3 218,00 $**	**9,83 %**

N.B. Rendements comparatifs depuis le 1er juin 1983:
Portefeuille Les Affaires: + 63,28 %; Bourse de Toronto: + 9,29 %; Bourse de Montréal: + 3,39 %

(1) Titres suspendus à la demande de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Le prix indiqué de 4,60 $ est le prix de la dernière transaction précédent la suspension (25 septembre 1985).
N.B.: la valeur du portefeuille comprend les frais de commissions encourus sur l'achat et la vente de titres, qu'il s'agisse d'actions, d'obligations, d'options ou d'unités de fonds mutuel.

■ Selon cinq des plus réputés observateurs américains des marchés boursiers, le temps des réjouissances est terminé. Il faudra désormais exercer un maximum de prudence dans chacune de nos incursions à la bourse. Voici en résumé ce que ces conseillers ont à dire sur l'évolution récente de la bourse en général:

Babson's Report : ''Il est douteux que la bourse puisse maintenir une solide progression, tant et aussi longtemps que les nouvelles financières et économiques seront décevantes'';

Ian McAvity (Deliberations) : ''Je crois que juillet 1985 représente la fin du 'bull Market' (marché boursier) de 1982-1985; mon attention porte dorénavant sur un marché baissier qui durera environ un an et j'entends bien protéger le capital investi'';

Richard Russell (Dow Theory Letters) : ''Nous avons atteint un sommet, Je n'aime pas du tout la manière dont les prix évoluent en ce moment.

Nous pourrions avoir de véritables difficultés au cours des prochains mois';

Holt Investment Advisory: ''La décision de la Bourse de New-York d'allonger les séances d'activités boursières ne fait que permettre à ceux qui vendent massivement de le faire plus rapidement'';

Stan Weinstein (Professional Tape Reader) : ''Le marché boursier demeure présentement un endroit dangereux, où l'on droit exercer un maximum de prudence et s'occuper surtout de préserver le capital''.

Avis partagé

Ces avis ne font pas l'unanimité, comme vous vous en doutez certainement. Si c'était le cas, nous aurions déjà été témoin d'une importante glissade des prix, partout aux États-Unis. Ces cinq analystes exercent cependant une influence indiscutable sur des milliers d'investisseurs boursiers.

Ces individus n'ont pas l'habitude de dire des bêtises. Ils n'allument pas les feux rouges simplement par fantaisie. Ils n'ont pas non plus, à ce que je sache, de visions d'apocalypse. Le sérieux de leur avertissements vaut donc que nous allions au-delà des apparences découvrir ce qui se passe véritablement depuis quelques mois sur le marché boursier.

À ce chapitre, l'indice industriel Dow-Jones, qui est composé de seulement 30 actions de compagnies américaines, se maintient toujours à ses niveaux et les plus élevés, soit 1356,52 (fermeture de New-York, le 25 octobre dernier) après avoir atteint 1359,54 en juillet dernier. Comme le Dow Jones est utilisé à toutes les sauces, par les temps qui courent, on a vraiment l'impression que tout va pour le mieux sur les marchés boursiers. C'est faux.

La vitalité du Dow Jones est une illusion, où seulement les néophytes mal renseignés et mal guidés vont finalement se faire prendre encore une fois et payer la note en pertes de capital importantes. De tous les indices boursiers, le Dow est le seul qui n'ait pas encore brisé sa tendance à moyen terme.

Il faut donc se méfier et prendre les précautions d'usage. Depuis le sommet en juillet voici en pourcentage les replis des plus importants indicateurs : Indice du portefeuille de la Bourse de Montréal, 9,52 %; Indice de la Bourse de Toronto (TSE 300) 6,11 %; Indice de la bourse de New-York (tous les titres) 4,35 %; Indice Standars & Poors, 3,29 %.

Comme s'il ne suffisait pas d'observer la faiblesse de l'évolution des grands indices, il s'avère que les secteur canadiens importants ont sérieusement reculé au cours des trois derniers mois. Les mines et métaux ont perdu plus de 19 % depuis la fin juillet, pendant que les transports reculaient de 18 % au cours de la même période et les pipelines de 15,70 %.

Le secteur du commerce de détail fait bande à part avec une augmentation de 2,78 % depuis juillet (**Sears Canada** se transige maintenant à 10,50 $ au lieu de 9,00 $). Il y a fort à parier que cette vigueur va s'éteindre avec l'approche des Fêtes.

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc

FONDS MUTUELS

MEMBRES												
Aetna-Midland		Nrthn Eqy	4.37	STMny 8.17	10.06	Ont. Teachers Gr.		Goldfund	4.19	yAmerican	21.25
MMF 8.52	10.00	Rev Gth	3.78	World Eqty	6.90	ynAggrv	38.02	Goldtrust	5.62	yCanadian	9.26
Fix Inc	10.16	Univest	6.75	**HUME**	GR.	ynDiversifd	38.52	**Desjardins Group**		yFonds H	5.19
Dividend	10.05	**Canfed Group**		nHume Fund	9.99	ynFixd 8.90	10.00	yActions	17.95	yRetraite	16.04
Rsces Can	9.88	Dolph Eqty	8.30	nHume RRSP	10.01	ynMtge	28.02	yHypo	4.42	**Royal Trust**	Gr.
AGF Group		yDolph Mtge	5.15	**Imperial Group**		**Principal Group**		yIntern'tl	15.54	ynA — U.S.	18.78
AmerGrwth	6.29	**Cundill Group**		yMtge	15.10	yBond	2.88	yOblig	4.56	ynB — Bonds	8.84
Cdn Gos Egy	6.95	ySecurity	12.97	yReality Gth	10.28	yCdn Mutl	5.14	**Dixon, Krog**	Gr.	ynC — Cdn	28.85
Cdn Sec Grth	7.25	yValue	11.74	**Investors Group**		yCollectv	15.92	D K Trust	11.80	ynE — Enr	6.94
Cdn Trustd	4.53	**Dynamic Group**		yBond	4.18	yEqty US	5.75	D K Int'l	16.92	ynJ — Japn	11.87
Corp Inv	11.02	ynDyAm Cdn	9.37	yDividend	8.87	yGrowth	6.85	Heritage	3.49	ynM — Mtge	10.58
Corp Inv Stk	6.72	ynDyAm US	6.85	yGth	8.23	yVenture	8.73	**yDomequity**	11.13	**Sagit Group**	
Green Line	4.73	ynDyCdn Fd	11.82	yInoexd Stk	5.25	yWorld Inc	6.85	**nFirst CdnM**	11.29	yCam. Gth	8.26
Grwth Eqty	7.60	ynD.Dividnd	5.07	yIntern'tl	13 45	**Prudential Group**		**yFiscon Fd**	7.80	yINT'L Env	3.03
HiTech	8.51	ynDyGrd Gold	4.18	yJapan	23.61	Growth	8.87	**Harvard**	15.23	yInt'l Inc	5.01
Japan	10.70	y nDy. Income	5.83	yMMF 7.97	1.00	Income	5.16	**Industrial**	Gr.	yTrans A	6.91
MMF 8.57	10.00	ynProspect	.79	yMtge	5.04	**yPInnt Hlth Sc**	10.38	CS Mgt (7.55)	10.00	yTrans B	83.16
Optn Eqty	4.44	ynSavings 7.75	10.00	yMutual	7.61	ynReal Gth	10.51	Indust Am	6.25	yTrans C	12.73
Pfd Inc	10.41	**Eaton Bay Group**		yProv Stk	10.42	**yRen Can B+B**	4.80	Indus Div	8.95	**ySynchrgvest**	6.88
Special	11.09	Comnwith	9.92	yReal Prop	4.99	**Royfund Group**		Indust Eq	15.27	**yTradex**	6.85
Allied Capti Mgmt.		Div	6.85	yRetiremnt	17.59	nEquity	15.96	yIndust Gth	11.15		
nCanadian	5.07	Growth	12.26	**Jones Heward**		nBond Fund	4.98	Indust inc	9.07	**Trust General**	Gr.
nDividend	5.05	Income	3.98	yn JH Fd.Ltd.	6.37	**Sterling Group**		Indust Pens	4.83	yn Actions	20.62
nincome	5.06	Intern'tl	13.52	yn JH Amer	6.57	Eqty	6.38	Mack Eq	2.18	ynOblig Hyp	9.01
ninternat'l	5.07	MMF 8.05	10.00	**McLeod Yng Weir**		yMtge	4.86	Mack Mtge	1.16	ynHypo	10.53
nMny Fd 8.61	5.00	yMortgage	10.27	nCan Bk 8.57	1.00	**Templeton Group**		**yMar Equity**	4.49	ynVal Amer	10.60
nAssoc Inv.	6.22	Viking	13.14	nGov 7.77	1.00	Temp Gth	14.45	**Marlboro**	10.58	**United Group**	
Bolton Tremblay		**E P Mon 8.86**	1.00	**MER Group**		Temp Cdn	4.80	**ynMD Growth**	10.88	Accum	9.15
Cdn Cum	13.52	**FutureFund Shares**		Equity	12.67	**Trimark Group**		**nNatrusco**	29.25	Accumul R.	10.47
Intern'tl	18.32	nFoodFund	5.37	Growth	11.45	Trimark	10.00	**NW Group**		American	5.52
Mny Fd 8.44	1.00	nGoldenFund	5.91	MMF 8.13	10.00	Trimark Cdn	9.15	yCanadian	7.82	Cdn. Mtge	5.22
Pfd. Income	11.11	nLifeFund	5.22	**ynMKW Lotus**	11.40	**ynWaltaine**	42.48	yEquity	11.46	Security	4.78
Pfd. Rsces	11.63	nSilverFund	4.74	**Montreal Trust**	Gr.			**yNW Trust Eq**	16.33	Venture	9.45
Taurus	4.99	nTechnoFund	5.14	ynEqty	24.68	**NON-MEMBRES**		**Pacific Group**		Venture Ret	11.55
Calvin Bullock		nValueFund	4.85	ynIncome	7.71	**nAltamira**	6.39	Growth	7.39	**Universal Group**	
xdCIF	7.14	**Global Strategy**		yninternatl	21.95	**Becutran Group**		Ret Bal.	5.83	American	8.08
American	5.67	yCorp Shares	9.89	ynMtge	10.17	yHypo	10.45	US Growth	4.41	Equity	8.03
yDividend	10.38	yTrust Units	9.92	**Morgan Trust**		INC	7.19	**PHN Group**		Income	4.74
yGrowth	2.04	**Guaranty Trust**	Gr	yGrowth	11.33	yObligations	9.63	yBond	8.86	Japan	6.75
xdIncome	8.18	ynInv Eqty	20.37	yIncome	11.57	ynCan-Apex	9.12	yCanadian	15.72	Resource	6.10
ynCan PermEq	30.42	ynInv Income	4.46	yWorldwide	14.23	**Capitol Grth**	7.65	yDiv Inc	12.71	**yWestrn Grth**	3.91
Central Group		ynMortgage	10.57	**Mutual Group**		**nCapstone**	5.59	yFund	27.70	U.S. Funds	
Compound	12.86	**Guardian Group**		nMMF 7.55	1.00	**Co-op Trust Group**		yPooled	42.10		
Dividend	13.22	Canadn	6.25	Diversifd 25	11.29	ynCT Mut	10.00	yRRSP	38.24	**Dreyfus**	Group
Fund 4000	6.81	yComp Trend	10.07	Diversifd 40	11.42	ynGrth	10.72	**PMF Mgt. Ltd.**		Dreyfus	12.85
Int'l Gth	8.38	Enterprise	1.52	Diversifd 55	11.36	ynIncome	9.07	nPension	10.81	**Neuberger Berm:**	
Nat. Rs Gth	5.55	Grth Fnd	20.79	Equifund	11.19	**CSA MGMT**	GR.	nXanadu Fd	9.32	Manht	7.92
		North Amer	6.06	**Noram Conv**	10.47			**Pret et Revenu**	Gr		

M. Guy Gingras, président de Supervision ''Les Fenêtres et Portes de Qualité'' est heureux d'annoncer les nominations suivantes:



M. GILLES BEAUREGARD

C.M.A., ayant complété ses études aux H.E.C. de Montréal, M. Beauregard a occupé ce poste de comptable puis de contrôleur avant d'être promu vice-présidént finance.
En plus de posséder de fortes connaissances en finance, M. Beauregard a à son actif une solide expérience, pour être à l'emploi de la Compagnie depuis 1966.



M. PIERRE BOYER

Membre en règle de la Corporation des Administrateurs Agréés du Québec, M. Boyer s'est joint au département des ventes de SUPERVISION en 1981, où il a occupé les fonctions de directeur des ventes avant d'accéder à son dernier poste de vice-président ventes. M. Boyer jouit d'une vaste expérience dans le domaine des ventes et de la commercialisation.



M. PIERRE GINGRAS

Fort d'une expérience de plus de vingt ans au sein de l'entreprise, M. Gingras a été promu comme vice-président approvisionnement après avoir occupé différents postes chez SUPERVISION.
M. Gingras occupait le poste de directeur des achats avant sa récente nomination.

Dale-Parizeau
courtiers d'assurances

DE NOUVEAUX LOCAUX !

Le groupe Dale-Parizeau vient de déménager. Cette relocalisation fait partie du vaste plan de rationalisation et de consolidation des activités.

Pour tous vos besoins en assurances de personnes, automobile, habitation, commerciale, industrielle et spécialisée, n'hésitez pas à faire appel à nos services.

Dale-Parizeau, une société en constante évolution qui s'est taillée une place de choix sur le marché des assurances.

Veuillez prendre note que la nouvelle adresse est:

1140, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3H1
Tél.: Dale: 281-1154
Parizeau: 282-1112
Ligne WATS: 1-800-361-8715

NOUVEAU

Dale

Gérard Parizeau ltée
courtiers d'assurances

Quand une cotisation professionnelle est-elle déductible ou non ?

■ Au niveau de la déduction des dépenses, le traitement fiscal fait à un employé est bien plus rigide que celui accordé au propriétaire d'une entreprise. Le revenu qu'un entrepreneur autonome tire de son entreprise est son bénéfice net pour l'année déterminée selon les pratiques commerciales usuelles. La seule contrainte imposée est qu'une dépense doit avoir été faite ou engagée pour produire des revenus de l'entreprise pour être déductible.

L'employé, pour sa part, n'est autorisé à déduire les dépenses effectuées en vue de tirer les revenus de son emploi que dans la mesure où leur déduction est spécifiquement prévue dans nos lois fiscales. Cette contrainte signifie donc que pour qu'une dépense soit déductible pour l'employé, elle doit respecter les critères régissant sa déductibilité expressément prescrits par la législation.

À titre d'illustration de ce principe, nous distinguerons les circonstances où un employé peut déduire dans le calcul de son revenu d'emploi les cotisations qu'il verse à une association professionnelle de celles où il n'est pas autorisé à déduire de telles cotisations.

Nos lois fiscales prévoient qu'un employé peut déduire ses "cotisations annuelles de membres d'association professionnelle dont le paiement était nécessaire pour le maintien d'un statut professionnel reconnu par la loi".

Cependant, les seules déductions qu'il peut réclamer sont ses cotisations annuelles ce qui exclut donc les cotisations d'admission.

Définition d'une cotisation

Une cotisation annuelle est la cotisation qu'un professionnel doit verser à chaque année au corps professionnel auquel il appartient pour maintenir son statut de membre en règle de la profession qu'il exerce.

Toutes les cotisations annuelles à des associations professionnelles ne sont, toutefois, pas déductibles puisque la déduction est fondée sur la notion que l'adhésion à l'association professionnelle est nécessaire pour que l'employé conserve son statut professionnel. Ainsi, pour un avocat qui est employé, sa cotisation annuelle au barreau du Québec est déductible puisque c'est son adhésion au barreau du Québec qui lui permet de pratiquer le droit au Québec.

Sa cotisation annuelle au barreau canadien n'est pas déductible cependant puisque, s'il est membre du barreau du Québec, il est apte à pratiquer le droit au Québec même s'il n'appartient pas au barreau canadien.

Le même critère s'applique pour le professionnel qui pratique au Québec et qui est membre d'une association professionnelle d'une autre province ou d'un autre pays et qui exige le paiement d'une cotisation annuelle pour le maintien du statut professionnel du membre dans cette autre province ou dans cet autre pays.

Les cotisations spéciales que certains corps professionnels exigent régulièrement de leurs membres pour leur permettre de faire face à des situations d'urgence ou pour mener à terme un projet important sont déductibles puisqu'elles sont considérées comme des cotisations annuelles.

Qu'en serait-il des cotisations annuelles que le président d'une entreprise de distribution en fruits et légumes verserait à l'ordre des architectes du Québec pour maintenir son statut professionnel d'architecte ? Votre réponse serait-elle différente s'il était président d'une entreprise de distribution de fruits et légumes ?

Plus que probablement, les autorités fiscales pourraient remettre en question la déductibilité des cotisations que verse le président de l'entreprise de fruits et légumes pour maintenir son statut professionnel d'architecte sur la base qu'il n'existe aucun rapport entre le maintien de son statut professionnel et l'emploi qu'il occupe.

Relation entre statut professionnel et emploi

Un tel rapport existe, toutefois, entre le maintien d'un statut professionnel d'architecte et la présidence d'une entreprise de construction. Le fisc ne devrait donc pas contester la déductibilité des cotisations de ce dernier.

Donc, pour qu'une cotisation annuelle à une association professionnelle soit déductible pour un employé, il n'est pas indispensable que le maintien de son statut professionnel soit une condition essentielle à la détention de son emploi pour l'employé. Il suffit qu'il existe une certaine relation entre le maintien de son statut professionnel et son emploi pour que la cotisation annuelle soit déductible par l'employé.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, M. Fisc. c.a. est de l'étude Ogilvy, Renault

Vous avez pignon sur rue?
Laissez-le savoir.
Publiez votre carte d'affaires dans le journal
LES AFFAIRES
514-842-6491

Centre de perfectionnement
HEC 75
une affaire d'excellence

Un moyen d'accroître votre performance

Le budget: instrument de planification, d'orientation et de contrôle

4, 5 et 6 décembre 1985
09:00 à 17:00

Augmentez votre capacité à bâtir un budget; comprenez et assimilez le pourquoi de la budgétisation. Sensibilisez-vous aux multiples usages pour la prise de décision, des données prévisionnelles recueillies.

Professeur:



M. Jacques Fortin
B.A.A.
M.B.A.
C.A.

Professeur agrégé à l'École des H.E.C., M. Fortin est l'auteur de séminaires touchant l'analyse financière et le contrôle de gestion. Il compte à son actif, dans ce domaine, des interventions auprès de différentes entreprises.

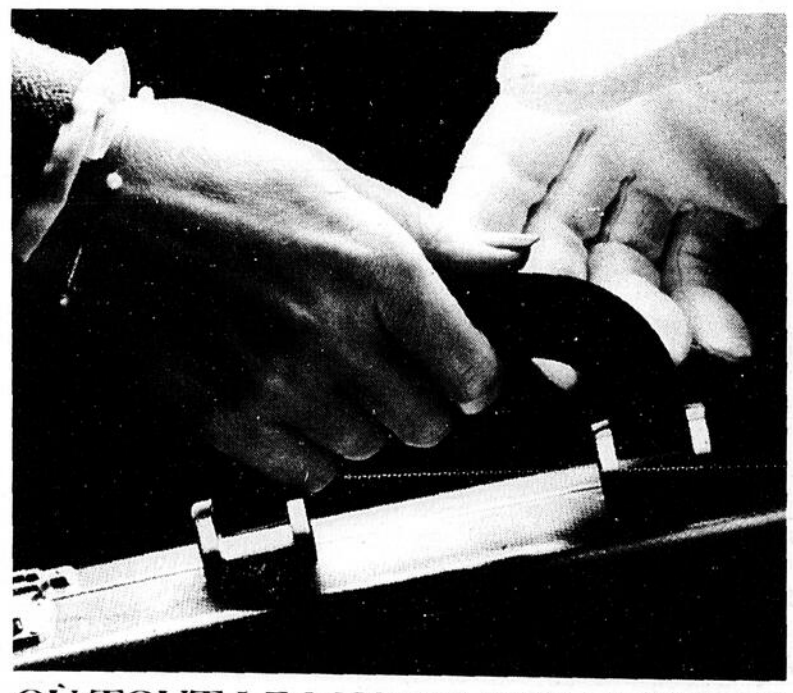
Participants: Les cadres et gestionnaires, non-financiers, qui doivent bâtir ou travailler avec un budget.
(Aucun préalable académique n'est requis).

Date limite d'inscription: le 20 novembre 1985.
(Le nombre d'inscriptions est limité; réservez dès maintenant).

Comment s'inscrire: communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales, au: **(514) 340-6001.**

TORONTO AIRPORT HILTON INTERNATIONAL
MONTRÉAL AÉROPORT HILTON INTERNATIONAL (DORVAL)

Vous êtes entre les mains d'experts en hôtellerie, dès votre arrivée.
Nous nous occupons de tous vos besoins d'une façon personnelle, professionnelle.
Nous sommes bien situés, près de l'aéroport. Nous offrons un service de navette gratuit et le stationnement est également gratuit.
Pour réserver, communiquez avec votre agent de voyages, le service de réservations Hilton, tout hôtel Hilton International, ou encore appelez-nous à:
Toronto (416) ***677-9900*** et à Montréal (514) ***631-2411.***



OÙ TOUT LE MONDE EST CHEZ SOI

Alcan réduit de 45 M$ son bénéfice et de 0,10 $ son dividende

Alcan Aluminium a enregistré un bénéfice net consolidé de 7 M$, ou 0,07 $ l'action, au cours de son troisième trimestre, soit une réduction de 45 M$ sur le bénéfice de 52 M$ (0,53 $ l'action) enregistré un an plus tôt. Pour les neuf premiers mois, le bénéfice net s'est chiffré à 32 M$, ou 0,32 $ l'action, comparativement à 233 M$, ou 2,39 $ l'action, en 1984.

Les ventes consolidées du trimestre ont atteint 1 413 M$, comparativement à 1 322 M$ pour la même période en 1984. Une augmentation du chiffre d'affaires a également marqué les résultats des neuf premiers mois; de 4 180 M$ en 1984, le chiffre d'affaires est en effet passé cette année à 4 254 M$.

Compte tenu du bas niveau de profits, le conseil d'administration a réduit le dividende trimestriel de 0,10 $. Ainsi, pour les actionnaires inscrits le 6 novembre, un dividende de 0,20 $ par action sera payable le 6 décembre. Tous les montants ci-haut sont exprimés en dollars US $.

Memotec

Le bénéfice net réalisé par **Memotec Data**, de Montréal, au cours de son troisième trimestre s'est chiffré à 744 000 $, ou 0,23 $ l'action, en hausse de 53,6 % sur le bénéfice enregistré un an plus tôt. Les revenus ont augmenté de 54, 3 % pour atteindre 4 M$. Pour les neuf mois, le bénéfice a été de 1,6 M$, ou 0,51 $ l'action, comparativement à 532 000 $, ou 0,18 $ par action en 1984 et les revenus ont augmenté de 70,7 % pour atteindre 9,6 M$.

EBC

Entreprises Bell Canada (FBC) a réalisé un bénéfice net consolidé de 240,4 M$, ou 1,00 $ par action, au cours de son troisième trimestre terminé le 30 septembre 1985; en 1984, le bénéfice avait été de 237 M$, ou 1,06 $ l'action. Pour les neuf mois, le bénéfice a augmenté de 16,3 % pour atteindre 748,5 M$, ou 3, 16 $ par action. Le nombre d'actions ordinaires est passé de 219,5 M à 237 M d'une année à l'autre.

Au cours du troisième trimestre, EBC a haussé de 26 % ses revenus d'exploitation, qui se sont chiffrés à 3 292,3 M$. Pour les neuf mois, les revenus ont atteint 9 640, 3 M$, en hausse de 28 % sur ceux enregistrés un an plus tôt.

Northern Telecom, filiale des EBC dans le secteur de la fabrication d'équipements de télécommunication a, de son côté, réalisé un bénéfice net de 81,2 M$, ou 0,70 $ l'action, en hausse de 17 % sur le bénéfice enregistré au cours de la même période de 1984. Le bénéfice a été de 260,6 M$, ou 2,25 $ l'action, au cours de la période de neuf mois, soit 28 % de plus qu'en 1984.

Enfin, la filiale **Bell Canada** a déclaré un bénéfice net de 164,6 M$ au cours du trimestre et de 502,5 M$ pour les neuf mois. En 1984, le bénéfice avait été de 168,9 M$ et de 465,6 M$.

Cancom

Canadian Satellite Communications, (Cancom), de Montréal, a subi une perte de 5 M$, ou 0,65 $ par action, au cours de son année financière terminée le 31 août 1985. Il s'agit d'une amélioration par rapport à la perte de 9,5 M$, ou 1,45 $ l'action, enregistrée un an plus tôt.

Quant aux revenus, ils sont augmenté de 90 % d'une année à l'autre pour atteindre 12,9 M$ au cours de l'exercice.

Sensormatic

Sensormatic Canada de Montréal, a réalisé un bénéfice net de 510 324 $, ou 0,15 $ l'action, en hausse de 66 % sur le bénéfice de 307 436 $, ou 0,09 $ par action, enregistré un an plus tôt. Les revenus ont augmenté de 49 % pour atteindre 4 M$.

Goodfellow

Goodfellow, de Montréal, a réalisé un bénéfice net de 1,8 M$, ou 0,55 $ par action, au cours de son année financière terminée le 31 août. Il s'agit d'une augmentation de 13 % sur le bénéfice réalisé en 1984. Les ventes ont augmenté de 17, 5 % par rapport à l'année dernière pour atteindre 124,4 M$ en 1985.

Donohue

Donohue, de Québec, a réduit son bénéfice net presque de moitié au cours du troisième trimestre terminé le 30 septembre. Alors qu'il se chiffrait à 7,3 M$, ou 0,56 $ l'action, en 1984, le bénéfice net est passé à 3,8 M$, ou 0,29 $ par action, au cours de cette période. Les ventes sont demeurées relativement stables à 101,7 M$. Pour les neuf mois, le bénéfice net consolidé a été de 14,2 M$, ou 1,07 $ l'action, comparativement à 22,3 M$, ou 1,69 $ par action. Les ventes ont diminué de 8,1 M$ pour se chiffrer à 318 M$.

Trust Général

Au cours du troisième trimestre terminé le 30 septembre, le bénéfice net du **Trust Général du Canada** a atteint 4, 9 M$, ou 0,33 $ par action; lors de la même période en 1984, le bénéfice net a été de 3,5 M$, ou 0,24 $ par action. Au cours des neuf premiers mois, le bénéfice net s'est élevé à 12,8 M$, ou 0,86 $ l'action, en hausse de 21,4 % sur le bénéfice enregistré un an plus tôt.

Le rendement sur l'équité des 12 derniers mois s'établit à 18,1 %, plutôt que 16,6 % pour la période correspondante en 1984. Les revenus des neuf premiers mois ont augmenté de 15 % pour atteindre 273 M$. Les actifs consolidés se chiffraient à 2,85 milliards de $ au 30 septembre, soit une hausse de 14 %.

Circo Craft

Circo Craft, de Kirkland, a réalisé un bénéfice net de 1,2 M$, ou 0,10 $ par action, au cours de son troisième trimestre, soit une légère diminution par rapport au bénéfice de 1,45 M$, ou 0,14 $ l'action, enregistré un an plus tôt. Pour les neuf premiers mois, le bénéfice net a été de 4 M$, ou 0,34 $ l'action, comparativement à 4, 8 M$, ou 0,48 $ par action. Cette réduction du bénéfice est essentiellement due aux frais de démarrage de la nouvelle unité de production de circuits hybrides de la compagnie. Le chiffre d'affaires a augmenté de 28,5 % pour atteindre 10,6 M$ au cours du trimestre et 33 M$ au cours des neuf mois.

Celanese

Celanese Canada, de Montréal, après avoir subi une perte de 241 000 $, ou 0,03 $ par action, au cours de son troisième trimestre terminé le 30 septembre 1984, a réalisé cette année un bénéfice de 1,85 M$, ou 0,12 $ l'action, au cours de la même période. Pour la période de neuf mois, cela s'est traduit par une hausse de 39 % du bénéfice net, qui s'est chiffré à 7,4 M$.

Les ventes n'ont que légèrement augmenté au cours du trimestre pour atteindre 86,7 M$, tandis que pour la période de neuf mois, elles ont chuté de 6 % pour se chiffrer à 267,6 M$.

Lafarge Corp.

Lafarge Corporation, de Dallas, a réussi à doubler son bénéfice net au cours de son troisième trimestre terminé le 30 septembre; de 10 M$, ou 0,25 $ l'action, enregistré en 1984, le bénéfice net est en effet passé à 22,7 M$, ou 0,54 $ l'action, au cours de ce trimestre. Les ventes sont demeurées relativement stables à 315 M$ (303 M$ en 1984).

Au cours des neuf mois, Lafarge a enregistré un bénéfice net de 6 M$, ou 0,11 $ l'action, après avoir subi une perte de 2,5 M$, ou 0,12 $ par action, au cours de la même période en 1984. Les ventes se sont chiffrées à 712 M$ (709 M$ en 1984). Les montants ci-haut sont exprimés en dollars US.

Consol

Le bénéfice net enregistré par **Consolidated Bathurst** au cours de son troisième trimestre s'est chiffré à 29,5 M$, ou 0,55 $ par action; il avait été de 20,9 M$, ou 0,40 $ l'action, au cours de la même période en 1984. Les ventes se sont élevées à 437,6 M$, en hausse de 12 % sur celles enregistrées un an plus tôt.

Pour les neuf premiers mois, le bénéfice a atteint 73 M$, ou 1,32 $ l'action, comparativement à 58,6 M$, ou 1,12 $ par action en 1984. Les ventes ont augmenté de 6 % pour atteindre 1 294 M$.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

GTC Groupe Transcontinental G.T.C. ltée

Chef de produit
(pour une publication prestigieuse)

Le Groupe Les Affaires recherche une personne pour occuper le poste de chef de produit pour l'une de ses publications de prestige.

Le titulaire du poste aura la responsabilité tant de l'aspect vente que marketing de son produit. Il dirigera une équipe de quelques représentants en plus d'assumer lui-même la responsabilité de certaines ventes. Il sera également responsable du développement du produit en accordance avec les nouveaux marchés cibles qu'il aura lui-même identifiés.

Pour combler ce poste, nous recherchons un professionnel de la vente qui a à son actif un minimum de huit années d'expérience dans la vente de produits destinés à des sociétés et dont la feuille de vente démontre des succès certains. Dynamique et autonome, il est cependant à l'aise dans un environnement où on favorise le travail d'équipe. De plus, le candidat choisi devra avoir le désir et les qualités nécessaires lui permettant d'accéder à des fonctions supérieures de gestion et ce, relativement à court terme.

Nous offrons d'excellentes possibilités de rémunération de même qu'une gamme complète d'avantages sociaux. Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae en toute confidentialité à:

Service des ressources humaines
Dossier de recrutement: D-103
Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée
395 boul. Lebeau
Ville St-Laurent, Québec
H4N 1S2

RÉUNIONS D'AFFAIRES
CHARLEVOIX

La douceur de vivre au rythme des marées
Hôtel Cap-aux-Pierres ou Hôtel Tadoussac
Isle-aux-Coudres Tadoussac

Forfait "Couleurs d'automne"
49$ par jour par personne, occupation double, du dimanche au jeudi inclus. Incluant la chambre, le souper, le petit déjeuner et les activités de l'hôtel.

Forfait "Gens d'Affaires" jusqu'au 15 mai 1986.
59$ par jour par personne, occupation double incluant le petit déjeuner, le lunch, le souper, 2 pauses-café, taxes et services, salle de conférence et les activités de l'hôtel.

Au MANOIR RICHELIEU, Pointe-au-Pic
Congressistes, obtenez les tarifs 1985 pour la tenue de vos assises 1986 en réservant maintenant: **(418) 692-2811**

Renseignements, réservations:
Hôtel Cap-aux-Pierres (418) 438-2711
Hôtel Tadoussac (418) 235-4421
Manoir Richelieu (418) 692-2811
BIENVENUE!

hôte

Sans frais au Québec
1-800-361-6162
Au Québec, Ontario, Maritimes
1-800-463-5250
De Montréal (514) 861-2821

Famille Dufour Cap-aux-Pierres

DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)
CLINIQUE MÉDICALE

Description:
- Gestion des ressources humaines (40 personnes);
- Planification budgétaire et gestion financière;
- Coordination et contrôle des activités administratives;
- Études de rationalisation des opérations à court, moyen et long terme.

Exigences:
Le (la) candidat(e) retenu(e) aura au moins huit (8) années d'expérience, de préférence dans le domaine de la santé, dont quatre (4) années à titre de gestionnaire en ressources humaines.

Conditions:
- Contractuel;
- Honoraires professionnels et bonus au rendement;
- Peut intéresser un(e) administrateur(trice) ayant comme revenu actuel 35 000 $ par année.

Prière de faire parvenir votre curriculum vitae avant le 8 novembre 1985, à:

LADUPO INC.
Succ. Delorimier
4535, rue Papineau
C.P. 220
Montréal, Qc
H2H 1V4

PROFESSEUR SCIENCES ÉCONOMIQUES ET ADMINISTRATIVES

Fonctions

Professeur en finance, à temps complet, pour assurer les fonctions habituelles des membres du corps professoral: enseignement, recherche, administration, service à la collectivité.

Exigences:

Posséder un doctorat de préférence ou une maîtrise avec expérience pertinente.

Modalités générales

Traitement: les conditions de travail sont régies par la convention collective en vigueur. Le traitement est établi selon les qualifications et l'expérience du candidat.

Entrée en fonction: le 1er janvier 1986.

Date limite: On fait parvenir son offre de service avant le 15 novembre 1985 au: Doyen de la gestion académique, Université du Québec à Chicoutimi, 555, boulevard de l'Université, Chicoutimi (Québec) G7H 2B1

Université du Québec à Chicoutimi

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE
Faculté d'administration

DOYEN

Un comité de candidature a été constitué, selon les Statuts de l'Université, en vue de la nomination d'un doyen à la Faculté d'administration.

Les personnes désireuses de poser leur candidature doivent faire parvenir leur curriculum vitae détaillé avant le 22 novembre 1985 au:

Pr Étienne Bastin
Président du comité
Faculté d'administration
Université de Sherbrooke
Sherbrooke (Québec) J1K 2R1
Téléphone: (819) 821-7314/7336

Poste offert également aux femmes et aux hommes.

Orientations et stratégies nouvelles

Vice-président, affaires publiques

En tant que membre de la haute direction et titulaire d'un nouveau poste, vous aurez à élaborer et à mettre en oeuvre les politiques et les stratégies permettant de rehausser la renommée, la visibilité et l'influence de notre client dans les différents groupes.

Véritable agent de changement, vous aurez la responsabilité d'animer et de motiver les divers publics et de travailler en équipe afin d'atteindre de nouveaux sommets.

Vous entretenez déjà des relations avec des gens influents dans le milieu (gouvernements, municipalités, monde des affaires, grand public, médias, etc.) et êtes reconnu pour le professionnalisme de votre travail, particulièrement en marketing sociétal.

Toute candidature sera traitée sur une base strictement confidentielle et devra être acheminée au : **1, Place Ville-Marie, bureau 3210, Montréal (Québec) H3B 2W3. Tél. : (514) 861-9311. Dossier nº 62508.**

Deloitte Haskins+Sells Associés

34 bureaux au Canada – dans 71 pays

Membre de l'Association Canadienne des Conseillers en administration

incorporant Stethem-Gareau

DIRECTEUR DE SUCCURSALE

L'institution

La Société d'entraide économique du Québec Inc. est une institution spécialisée dans le domaine de l'épargne, du crédit et plus spécifiquement du financement des petites et moyennes entreprises. Elle possède un actif de 520 millions de dollars ainsi qu'un réseau de 40 succursales couvrant la majorité des régions du Québec.

Le Directeur de succursale

Sous l'autorité du directeur aux opérations, il assure la direction de l'ensemble des activités de sa succursale.

Il est responsable de la gestion des ressources humaines et financières mises à sa disposition. Il cultive un haut niveau de motivation et un fort esprit d'équipe au sein de son personnel, ainsi qu'un climat d'accueil permanent pour les clients de sa succursale.

Il coordonne l'ensemble des activités d'épargne et de crédit.

La personne recherchée

Il ou elle possède un diplôme universitaire de premier cycle en administration, en management ou en marketing, ainsi qu'une expérience pertinente de 5 ans à titre de cadre d'une institution financière, à l'épargne et au crédit. Toute autre combinaison de scolarité et d'expérience sera analysée.

Il ou elle possède une bonne connaissance des lois, règlements et normes en matière de crédit commercial et d'épargne.

La capacité d'analyser, d'évaluer, de conseiller et de présenter des rapports structurés et de faire des recommandations constituera un avantage certain.

Ses aptitudes à la saine gestion, au leadership et la relation publique seront hautement considérées.

Conditions du poste

Le salaire sera évalué selon vos qualifications.

La Société offre aussi un plan complet d'avantages sociaux.

Le poste est disponible pour notre succursale de Granby.

Toute personne intéressée doit faire parvenir son curriculum vitae, avant le 12 novembre 1985, à:

Société d'entraide
économique du Québec Inc.
100, rue St-Joseph sud, C.P. 2400
Alma, Québec
G8B 7A6
a/s: M. Michel Girard
Directeur général

Société d'entraide économique du Québec Inc.

Notre façon de nous aider

PLACEMENTS

Montréal Trustco hausse son bénéfice

Montréal Trustco inc., le holding qui contrôle la compagnie de fiducie **Montréal Trust**, a inscrit un bénéfice net de 5,2 M$, ou 0,43 $ par action, au cours du trimestre terminé le 30 septembre dernier. Il s'agit d'une augmentation de 20 % par rapport au profit de 4,3 M$, ou 0,36 $ l'action, enregistré lors de la même période l'année dernière. Pour leur part, les revenus bruts sont passés de 86,8 M$ à 103,3 M$, une progression de 19 %.

Après neuf mois, le bénéfice net s'inscrit en hausse de 27 % à 14,1 M$, tandis que les revenus bruts progressent de 246,4 M$ à 301,9 M$, une majoration de 23 %. Le bénéfice net par action des trois premiers trimestres de 1985 atteint 1,15 $, une augmentation de 16 % par rapport au profit par action de 0,99 $ affiché lors de la même période l'année dernière.

Grâce à ces bons résultats, le conseil d'administration de Montréal Trustco a décidé le lundi 28 octobre dernier de hausser le dividende trimestriel de 1,5 cent. Celui-ci passe donc à 15 cents par action ordinaire et il sera payable le 28 novembre prochain aux actionnaires inscrits le 8 du même mois.

La direction de l'entreprise contrôlée par **Power Corporation** explique l'amélioration des résultats par la bonne performance des activités d'intermédiaire financier du Montréal Trust.

EMPLOI DEMANDÉ

Secrétaire de direction ayant plusieurs années d'expérience, recherche un emploi stable dans la région de Québec ou Ste-Foy. Sténo, dactylo, traitement de texte. Anglais - français parlé et écrit, beaucoup d'entregent.

La possibilité d'embaucher la bonne personne sans multiplier les démarches!

Écrire à:
Référence no. 19
Journal Les Affaires
465, rue St-Jean, suite 903
Montréal, Qc H2Y 3S4

EMPLOI DEMANDÉ

Personne d'expérience en ressources humaines désire relever défi dans ce domaine, au sein d'une entreprise dynamique et bien établie, ayant plus de 100 employés.
Formation universitaire en gestion des ressources humaines (en cours, relations industrielles 1er cycle).
3 ans d'expérience dans diverses fonctions au service d'une PME.
Région: Montréal, St-Laurent, West Island, Rive-sud.
Pour propositions sérieuses,

(514) 932-3220

TENUE DE LIVRES

Sommes à la recherche de personnes possédant expérience pertinente en tenue de livres pour travail à temps partiel, dans la région de Montréal.

Faire parvenir votre curriculum vitae, à:
Référence no. 20
Journal Les Affaires
465, rue St-Jean, suite 903
Montréal, Qc H2Y 3S4

La Chambre de commerce de Montréal

Vice-président exécutif

Ce poste étant devenu vacant, La Chambre de commerce de Montréal a formé un comité de sélection pour procéder au recrutement d'un vice-président exécutif.

Les candidatures seront traitées confidentiellement et les personnes intéressées peuvent communiquer en toute confiance avec l'un ou l'autre des cinq membres de ce comité:

Pierre Brunet 879-2450 Philip O'Brien 843-4271
Yves Guérard 878-9090 Serge Saucier 878-2692
Yvon Marcoux 284-7537

avant le 12 novembre 1985

Le titre du poste est loin de tout dire

Vice-président, finances

Relevant du président du conseil, vous vous verrez confier les responsabilités suivantes : la comptabilité, les finances, les coûts standard, le crédit, le budget, le contrôle des achats, le personnel, les affaires juridiques et le travail de secrétariat à l'échelle de la société.

Vous serez donc appelé à jouer un rôle clé au sein du comité de gestion de cette entreprise qui, au cours des dernières années, a su se diversifier et se propulser au rang de chef de file dans ses secteurs d'activités, et ce tant sur le marché canadien qu'américain.

Vous démontrez de l'entrepreneurship, le sens des affaires et la capacité de vous adapter rapidement à un milieu en pleine croissance. Vous détenez un titre comptable, idéalement complété par un M.B.A., et vous avez acquis une dizaine d'années d'expérience pertinente. Dossier n° 48482.

Veuillez faire parvenir votre candidature à : **1, Place Ville-Marie, bureau 3210, Montréal (Québec) H3B 2W3. Tél. : (514) 861-9311.**

Deloitte Haskins+Sells Associés

34 bureaux au Canada - dans 71 pays
Membre de l'Association Canadienne des Conseillers en administration

incorporant Stethem-Gareau

VILLE DE LONGUEUIL

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT - FINANCES

Mandat:
Le directeur général adjoint - finances coordonne les activités affectant principalement les finances de la municipalité à court, moyen et long terme.

Entre autres fonctions, il doit:
- assister le directeur général dans ses responsabilités, principalement au niveau financier, et le remplacer au besoin;

- participer à différents comités ou groupes de travail concernant l'orientation à donner à divers dossiers principalement quant à l'aspect financiers de ceux-ci;

- étudier et maintenir à jour le plan de financement de la ville à court et à moyen termes, en tenant compte des projets de développement, de la dette existante, des valeurs imposables présentes et futures, des taux d'intérêt et autres exigences du marché des capitaux;

- recommander toute mesure susceptible d'améliorer la gestion financière de la municipalité, la rentabilisation des opérations, les contrôles budgétaires, la gestion des approvisionnements et des surplus financiers temporaires de même que de la taxation;

- agir auprès du directeur général comme personne ressource pour les questions relevant de sa compétence et lui faire des recommandations selon les besoins.

Qualifications souhaitables
- diplôme universitaire de préférence en sciences de l'administration;

- dix années d'expérience dans l'administration dont quatre ou cinq années dans un ou des postes de direction d'importance pertinent à la fonction.

Traitement
Cette fonction intéresse les candidats ayant un revenu actuel se situant entre 55 000 $ et 60 000 $.

Divers
Être domicilié sur le territoire de la Ville de Longueuil ou s'engager à y établir son domicile dans les seize (16) mois suivant la date de son embauchage.

Toute personne intéressée à cette fonction doit faire parvenir son curriculum vitae au plus tard le 14 novembre 1985 à l'adresse suivante:

VILLE DE LONGUEUIL
Direction du Personnel
Case postale 5000
Longueuil, Québec
J4K 4Y7

LONGUEUIL

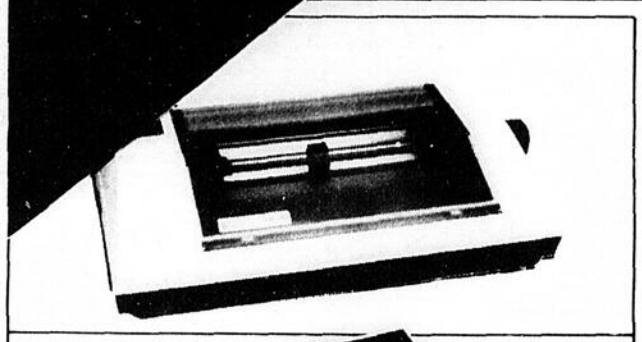
AVEC LE JOURNAL LES AFFAIRES
VOTRE ANNONCE DE CARRIÈRES ET PROFESSIONS
TRAVAILLE POUR VOUS SEPT JOURS
PAR SEMAINE ET REJOINT PLUS DE GENS
GRÂCE À LA CHRONIQUE

CARRIÈRES ET PROFESSIONS À L'ÉCOUTE

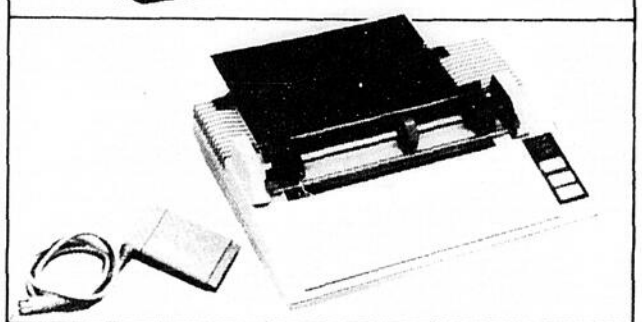
DIFFUSÉ TOUS LES JEUDIS
À 8H50 ET 16H50
Un service exclusif du journal LES AFFAIRES et de Radio Cité FM 107,3

RADIO CITÉ FM 107,3

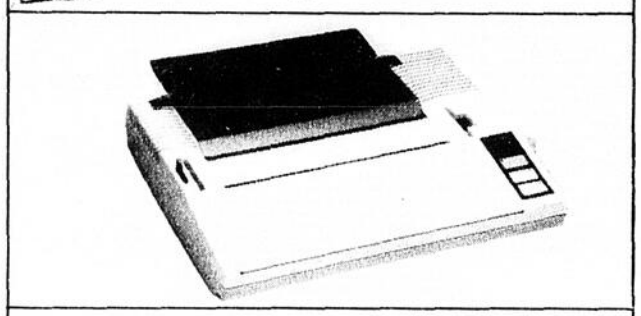
1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 . . . IMPRIMANTES. NOUS EN AVONS UNE POUR VOUS!



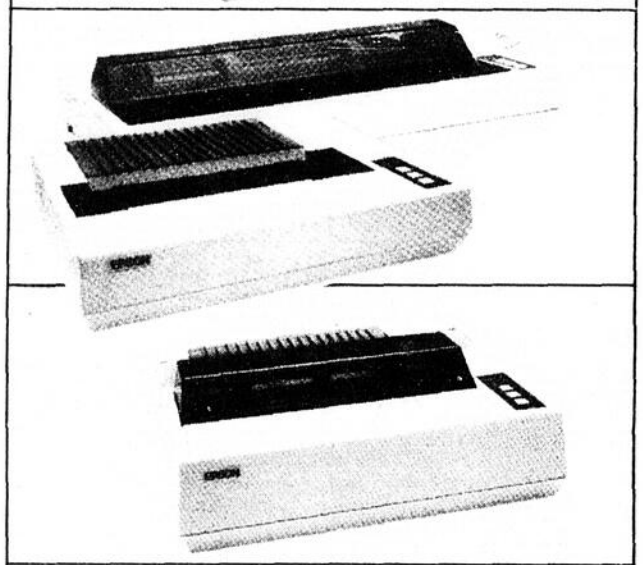
CR-220md
L'imprimante compatible avec C-64® et VIC-20®
- 50 cps
- appareil et logiciel compatibles avec Commodore C-64® et Vic-20®
- entraînement par traction ajustable



HOMEWRITERmd**10**
Imprimante par points pour utilisateurs d'ordinateur domestique
- vitesse d'impression 100 cps
- qualité quasi lettre 16 cps
- chariot à 80 colonnes de type machine à écrire
- SelecType[md]
- * Epson PIC[md]

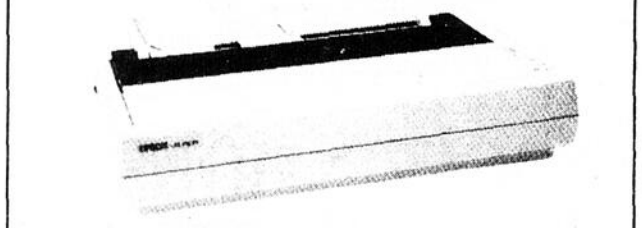


SPECTRUMmd **LX-80**
Impression de qualité commerciale à la mesure d'un budget familial
- vitesse d'impression 100 cps
- qualité quasi lettre 16 cps
- SelecType[md]
- graphiques d'une netteté parfaite
- chariot à 80 colonnes de type machine à écrire

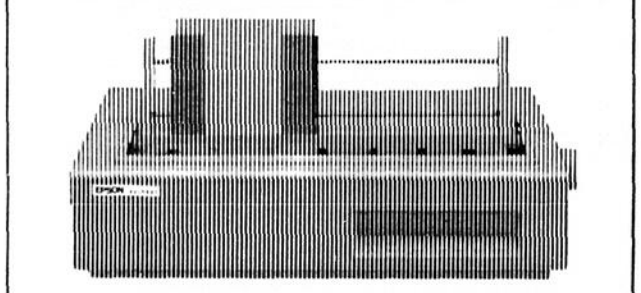


FX-85/FX-185
Imprimantes de première classe
- 5152 modes ESC/P/IBM intégrées
- 160 CPS mode rapide, 32 CPS qualité lettre
- Qualité quasi-lettre / Sélection de mode rapide à partir du panneau de contrôle
- FX-85 80 colonnes - FX-185 136 colonnes
- SelecType[MD]
- Haute résolution graphique pour tableaux et diagrammes

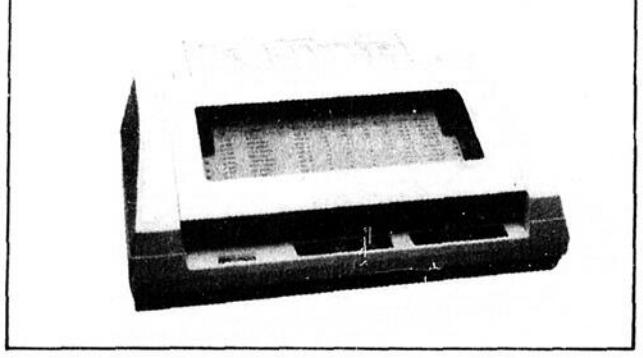
JX-80 md
L'imprimante en fête!
- 7 couleurs vives
- 160 cps
- graphiques à image point de haute densité
- avec SelecType [md]
- accepte la plaquette qualité quasi-lettre



LQ-1500md
La créme des imprimantes
- deux imprimantes en une seule
- imprimante ultra-rapide 200 cps
- superbe qualité courrier (67 cps)



SQ-2000
La révolution tranquille!
Imprimante à jet d'encre qualité lettre
- 176 cps en mode rapide
- 105 cps en qualité lettre
- 136 colonnes
- graphiques de haute densité

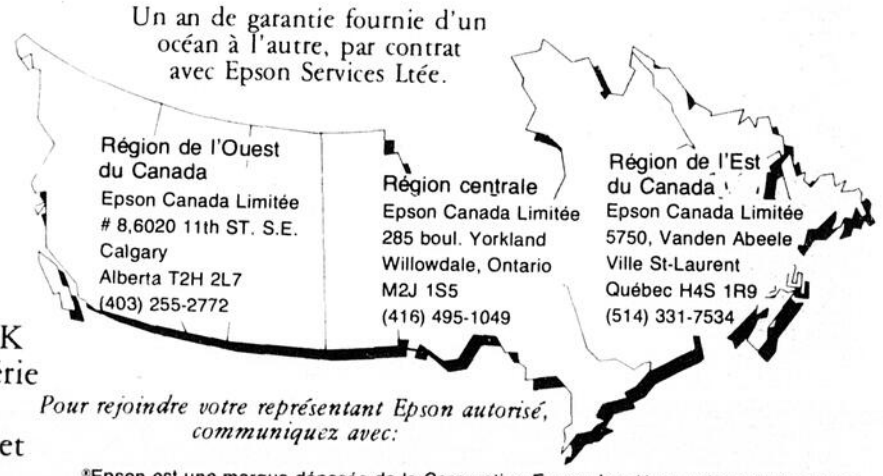


ComRiter® 420
L'imprimante de bureau ultra-rapide
- 420 cps en mode rapide
- 104 cps en qualité lettre
- Mémoire intermédiaire 18K
- Interface parallèle et en série incorporée
- Alimentation par friction et traction

EPSON

EPSON CANADA LIMITÉE

Un an de garantie fournie d'un océan à l'autre, par contrat avec Epson Services Ltée.



Pour rejoindre votre représentant Epson autorisé, communiquez avec:

®Epson est une marque déposée de la Corporation Epson. Les Homewriter 10, Spectrum LX-80, PIC, SelecType, FX-100, FX-80, JX-80, et LQ-1500 sont des marques de commerce d'EPSON America Inc.

* Epson PICmd disponible pour la plupart des ordinateurs populaires incluant Apple II, Commodore 64®, IBM PC junior®, Atari 800XL.