

LE DOLLAR CHUTE ET LES TAUX MONTENT REER: LES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DÉTRÔNÉES PAR LES DÉPÔTS À TERME

TABLEAU DES TAUX OFFERTS PAR 31 INSTITUTIONS p. 60

dépôts garantis **9 1/8%**
30 jours

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

QUÉBEC STÉ FRY OTTAWA MONTREAL TROIS RIVIÈRES RIMOUSKI

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

LES AFFAIRES

Montréal, semaine du 8 au 14 février 1986 Vol. LVIII No. 6 80 pages 1 \$

MARATHON BROWN

LE REER AUTOGÉRÉ

875-7421
1-800-361-8600

NÉGOCIATIONS DANS LE SECTEUR PUBLIC: UNE LUTTE SUR LA TAILLE DE L'ÉTAT

pp. 2 à 5



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

MARKETING

Le consommateur a changé ses habitudes: il dépense moins sur les articles d'usage courant pour en mettre davantage sur les objets de luxe. p. 22

LES AFFAIRES ET LA LOI

Exiger d'un homme une force minimale pour remplir un poste est discriminatoire, rapporte Jean-H Gagnon. p. 36

MANAGEMENT

Armande Ayotte lance un cri d'alarme: l'infarcus guette les cadres qui travaillent comme des forcenés. p. 42

PLACEMENT

Ne jetez pas vos vieux certificats d'actions: ils valent peut-être de l'or! p. 46

L'ANALYSE TECHNIQUE

La victoire des Bears de Chicago, lors du Super Bowl, a fait monter le Dow Jones comme d'habitude... p. 65

Le REER de la Banque de Commerce

MILLIONNAIRE
AVOTRE
RETRAITE?
C'EST POSSIBLE.

RÉPONSE À TOUT SUR LES REER

Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

SPÉCIAL RETRAITE

APRÈS-REER:

■ LES MENSUALITÉS SUR LES RENTES SONT À LA HAUSSE

p. 58

■ AMÉLIOREZ VOTRE RETRAITE GRÂCE AU REER-HYPOTHÈQUE

pp. 54-55

Négociations dans le secteur public et parapublic

La bataille s'annonce rude entre le

Les négociations pour le renouvellement des conditions de travail des employés du secteur public et parapublic vont de toute évidence donner lieu à une rude bataille entre le nouveau gouvernement de M. Robert Bourassa et les trois grandes centrales syndicales, CSN, CEQ, FTQ.

Avant même que le gouvernement dépose ses offres, attendues entre le 15 et le 20 février, et que le ministre des Finances



Même si les syndicats n'ont pas créé de front commun, ils s'entendent tout de même pour démarquer sur la même base.

fasse connaître l'état déplorable des finances publiques quelques jours plus tard, les syndicats ont fait connaître des demandes extrêmement ambitieuses et déjà jugées "exagérées" par le président du conseil du Trésor, M. Paul Gobeil.

Mais au-delà des chiffres, c'est toute la philosophie des syndicats qui s'oppose de front à celle du nouveau gouvernement sur le rôle de l'État dans l'économie, la capacité de payer de la société et la fonction du gouvernement comme créateur d'emplois.

Par exemple, les demandes préliminaires des trois grandes centrales totalisent environ 1,5 milliard de dollars supplémentaires sur la masse salariale. De son côté, M. Gobeil déclarait le 30 janvier en conférence de presse que la capacité de payer de l'État avait atteint ses limites et qu'il fallait maintenant dégraisser l'appareil.

Cet objectif de réduire la taille de l'État et peut-

être même de réduire à zéro le déficit sur une période de cinq ans ne rencontre évidemment pas du tout celui des syndicats, qui considèrent que le déficit n'est pas aussi grave que le prétend le gouvernement et que ce dernier doit donner l'exemple de la relance économique en créant encore plus d'emplois dans le secteur public et parapublic.

Nouveau cadre

La prochaine ronde de négociations va se dérouler dans le nouveau cadre fixé par la loi 37, adoptée l'été dernier par l'ancien gouvernement; le nouveau gouvernement n'a pas le temps de changer de cadre de négociation à la dernière minute, a reconnu M. Gobeil.

Les décrets du gouvernement sont expirés depuis le 31 décembre dernier. Le nouveau président du Conseil du Trésor entend mener les présentes négociations selon la formule de la loi 37, même si celle-ci ne lui convient pas

parfaitement. On aura ensuite trois ans pour la changer, après avoir vu à l'usage comment elle fonctionne.

De leur côté, les trois grandes centrales ne cessent de dénoncer ce nouveau cadre qui leur enlève le droit de négocier les salaires pour les deuxième et la troisième années de la convention. Les trois centrales ont déclaré leur intention ferme de négocier des augmentations de salaires pour les trois années, comme sous l'ancien régime.

Les trois grandes centrales ont également dénoncé d'autres modalités de la loi 37 soustrayant des négociations centrales une foule de sujets qui seront maintenant négociés localement, sans droit de grève, une fois qu'on aura réglé le monétaire et le "normatif lourd" dans une négociation centrale.

Le fond et la forme

Autrement dit, le gouvernement entend négocier les conditions de travail seulement, à l'intérieur du nouveau cadre de la loi 37. Les syndicats, de leur côté, veulent mettre sur la table aussi bien le cadre de négociations que l'ensemble des conditions de travail.

Les syndicats vont se battre à mort contre la loi 37, qu'ils ont déjà d'ailleurs portée devant les tribunaux. Au plus fort de la bataille, ils pourront d'ailleurs demander une injonction en attendant un jugement sur cette cause. Ce délai leur permettrait d'exercer divers moyens de pression afin que la population mécontente pousse le gouvernement à régler en accédant à plusieurs demandes syndicales.

Les syndicats vont surtout se battre contre la décentralisation des négociations, qui leur enlève énormément de pouvoir de pression sur le gouvernement. En 1979, par exemple, certaines matières avaient été laissées à la négociation locale dans le domaine de l'éducation; deux commissions scolaires régionales, à Trois-Rivières et à Sorel-Tracy, ont subi des grèves de plusieurs semaines supplémentaires à cause de cette négociation locale; les enseignants sont alors rentrés au travail sans gain supplémentaire, faute d'appui de la CEQ. Cette fois, il n'y a plus de droit à la grève sur les matières négociées localement.

Des signaux clairs et nets

Les centrales utilisent

les groupes sociaux de femmes et des jeunes, et notamment leurs difficultés à se trouver de l'emploi, pour demander au gouvernement de réduire la tâche de ses employés, de leur accorder des années sabbatiques, de congés de formation ou autres, afin de créer des emplois supplémentaires.

Pourtant, M. Gobeil a déjà envoyé aux centrales des signaux clairs et nets dans le dossier de la Société des alcools; le gouvernement a alors exigé et obtenu la tête du président-directeur général de la SAQ M. Jean-Guy Lord, accusé d'avoir dépassé les paramètres fixés par le Conseil du Trésor.

Ce n'est pas la facture du règlement global et le dépassement de l'enveloppe budgétaire qui faisait alors problème, avait alors expliqué M. Gobeil: le dépassement était mineur.

Le problème vient du fait que les paramètres ont été dépassés au plan normatif, notamment dans la réduction des heures de travail et dans la concession d'une centaine de postes permanents supplémentaires.

Le syndicat des employés de bureau et de magasins de la SAQ avait accepté d'abandonner des augmentations monétaires raisonnables en faveur d'une réduction du temps de travail et d'une augmentation du nombre de postes de travail (et cotisants syndicaux) permanents.

Monétaire et normatif

Les dirigeants des grandes centrales syndicales, qui ne risquent pas de subir le même sort que M. Lord, ont refusé de saisir le message.



M. Louis Laberge
Président

Fédération des travailleurs du Québec

DÉJEUNER-CAUSERIE

Le mardi 11 février 1986

À midi
Hôtel Méridien, Grand Salon
Prix d'entrée: 30 \$

M. Laberge a intitulé son allocution: "L'engagement syndical envers l'emploi et le développement: le Fonds de Solidarité (FTQ)".

Prochain conférencier:
M. Marcel Dutil
Président et chef de la direction
Groupe CANAM-MANAC Inc.
Mardi 8 février 1986
Hôtel Méridien



La Chambre de commerce
de Montréal

Renseignements et réservations: Endrée Martel, 288-9090



HOMO-RÉPARATUS INFINITUM.

Depuis l'avènement du Sanctuaire du Mont-Royal, vous n'avez plus à subir les épreuves de l'entretien de la maison. Ces perpétuelles inquiétudes domestiques sont enfin disparues. Définitivement. Les gens aux goûts éclectiques l'ont compris. Ce qui explique le succès que nous connaissons. Au Sanctuaire, tout concourt à assurer votre bien-être. Un édifice construit selon des techniques modernes qui réduisent l'entretien au minimum. Des administrateurs compétents et une équipe de

professionnels qui s'occupent de tout. Une surface habitable immense, bien planifiée - avec des "pièces" de rangement - et qui peut même être aménagée en fonction de vos besoins. Des cuisines, des dinettes, des salons et des salles à manger avec une vue superbe. Des baies vitrées sans fin qui laissent entrer le soleil. Chez vous, il sera encore plus beau...



le sanctuaire
du mont-royal

PHASE V: MAINTENANT EN VENTE

Accédez à un nouveau mode de vie.

CONDOMINIUMS PRIVILÉGIÉS EN BORDURE OUEST D'OUTREMONT. 6000 CHEMIN DEACON, MONTRÉAL (514) 738-6000. DE PRÉFÉRENCE SUR RENDEZ-VOUS.
1 ch. à coucher: 1036 pl car. +, \$110,500 + /2 ch. à coucher: 1274 pl car. +, \$137,500 + /3 ch. à coucher: 1711 pl car. +, \$185,000 + /Penthouses: 2238 pl car. +, \$376,000 +

SOMMAIRE

Affaires et la loi	p. 36
Analyse technique	pp. 64-65
Bloc-notes	p. 6
Bourses	pp. 72-74
Carrières et professions	pp. 78-79
Éditorial	p. 6
Gagnants et perdants	p. 70
Immeuble	pp. 26-29
Marchés boursiers	p. 71
Marché obligataire	p. 69
Marketing	p. 22
Management	p. 42
Mines et métaux	p. 70
Nouvelles émissions	p. 74
Nouvelles de compagnies	pp. 77-79
Options	pp. 52-53
Portefeuille de Georges Gratton	p. 75
Pouls de l'économie	p. 44
REA	pp. 66-67
Rue St-Jacques	p. 20
Taux d'intérêt	p. 68
Technologies	pp. 24-25
Transactions Industrielles	p. 30
Vu d'Ottawa	pp. 8-9

Courrier de la deuxième classe —
Enregistrement no. 0923.

gouvernement et les centrales syndicales

Dans une belle unanimité, les trois grandes centrales et les autres associations qui suivent dans leur sillage, demandent au plan normatif des allègements de tâche, des réductions de temps de travail, des conversions de postes temporaires en postes permanents, des temps d'étude et d'apprentissage des nouvelles technologies (négociables avant leur introduction, bien entendu), des créations de postes supplémentaires pour améliorer la qualité des services à la population, etc.

Si on retient le chiffre de 1,5 milliard de dollars rapporté de la conférence de presse de M. Gobeil, les demandes monétaires se chiffrent de 800 M\$ à 1 000 M\$ et les demande normatives s'élèveraient entre 500 M\$ et 700 M\$.

En chiffres, la FTQ demande pour ses 45 000 employés du gouvernement des augmentations moyenne de 8,1 % pour 1986; la CSN demande en moyenne 8,68 % pour ses 120 000 membres employés de l'État; la CEQ se montre encore plus gourmande avec une demande de 9,75 % qu'elle voudrait voir généreusement étendue non seulement à ses 108 000 membres, mais à tous les employé(e)s du secteur public et parapublic.

Or, un point de pourcentage d'augmentation représente environ 100 M\$, a mentionné le porte-parole gouvernemental

dans la présente ronde des négociations, M. Benoît Lauzière, en recevant officiellement les demandes de la CEQ le 27 janvier dernier.

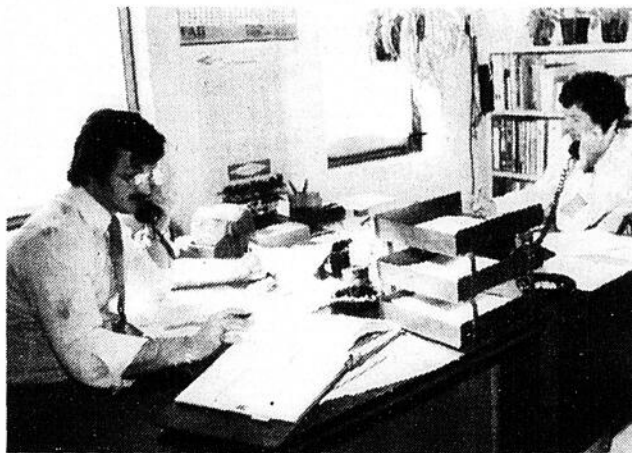
C'est donc dire que les demandes salariales des centrales représentent environ 800 M\$ à 975 M\$ pour la seule première année, si on reprend cet ordre de grandeur, le reste allant aux demandes normatives.

En plus de sa demande moyenne de 8,68 % pour la première année, la CSN demande aussi 6,36 % pour la seconde année et elle attend d'autres données pour préciser sa demande de la troisième année.

La FTQ exige de son côté 8,1 % la première année, 5,5 % la seconde année et environ 5 % la troisième année. La CEQ y va de 9,75 % la première année, d'environ 7 % la seconde année et une "participation à l'enrichissement collectif" la troisième année, soit le taux d'inflation de 1987 plus quelque chose.

La base des demande

Même si elles n'ont pas encore formé de front commun, les trois grandes centrales syndicales ont décidé de baser leurs revendications monétaires sur les mêmes principes: protection du pouvoir d'achat de 1985 par l'indexation complète des salaires (4 %, à la CSN et la FTQ,



La bataille s'annonce rude: d'un côté, les syndicats veulent récupérer les pertes subies en 1982; de l'autre, le gouvernement veut réduire la taille de l'État.

5 % à la CEQ), prévention de l'inflation pour l'année en cours par une augmentation de la moitié du taux d'inflation prévue (1,4 % pour la CSN, 2 % pour la FTQ), participation à l'enrichissement collectif (2,28 % à la CSN, par exemple) et autres ajustement structurels s'il y a lieu.

Ce retour à la situation précédant les décrets ne se manifeste pas que sur la question de l'échelon perdu: les trois centrales demandent à plusieurs reprises dans leurs revendications qu'on en revienne à la situation antérieure, qu'on négocie toutes les matières et même de nouvelles. Pour elles, les

décrets sont simplement un mauvais épisode à oublier le plus tôt possible.

Par exemple, le secteur des garderies reste un domaine grandement décentralisé, où chaque unité est autonome; les salaires y varient de 4 \$ à 12 \$ l'heure. Les centrales demandent donc qu'on augmente rapidement le nombre de places disponibles ("création des 6 000 places promises en 1982", précise la CEQ) et centralisation des négociations dans ce domaine.

Pendant ce temps, le président du Conseil du Trésor propose, lui, de réduire la taille de l'appareil étatique, de faire davantage appel au secteur privé et d'instaurer dans la fonction publique un système de promotion au mérite plutôt qu'automatique et selon l'ancienneté si chère aux syndicats.

Les trois centrales disent qu'elles ne veulent pas entreprendre un match revanche, mais elles veulent

toutes récupérer au moins une partie des pertes subies lors des décrets, au rythme de 1 % par année, précise encore la CEQ.

Étant donné l'écart non seulement économique mais aussi philosophique sur le rôle et l'implication du gouvernement dans la création d'emplois directs qui sépare le nouveau gouvernement et ses employés, on peut s'attendre à une rude bataille au printemps.

En promulguant les décrets, le précédent gouvernement avait surtout gelé une structure de rémunération et imposé certains reculs. Le nouveau gouvernement, lui, se propose d'effectuer un virage important, de changer d'orientation et de réduire la taille de l'État, ce qui veut dire moins de cotisants pour les grandes centrales syndicales

ANDRÉ
HAINS

FOREX LEROY INC.



M. Norman Farrell

M. François Bouchard

Forex Leroy Inc. annonce la nomination de M. Norman Farrell au poste de vice-président, Marketing et Ventes, et de M. François Bouchard au poste de vice-président, Administration de Forex Leroy Inc. et de la filiale de cette société, Panofoor Inc.

Forex Leroy Inc. est le plus important fabricant canadien de panneaux agglomérés et exploite à Val d'Or une usine de panneaux de particules et une usine de panneaux gaufrés. La Société distribue ses produits au Canada, aux États-Unis et en Europe.

Diversifiez vos placements d'épargne-retraite

Le Reér Fonds Desjardins vous permet de tirer profit des opportunités de chacun des marchés et de bénéficier de la gestion professionnelle de nos experts

Les Fonds Desjardins ont connu une croissance exceptionnelle cette année et les perspectives sont bonnes pour l'avenir. Profitez-en!

Les Fonds Desjardins se vendent par l'intermédiaire de prospectus

Fiducie du Québec

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) 647-4742 1-800-463-5026 Sainte-Foy (418) 653-6811 1-800-463-4792 Sherbrooke (819) 566-5667 1-800-567-6920

Desjardins

Votre R.E.E.R. a-t-il un rendement comparable à celui des Fonds Dynamique? **+19.5%** PAS DE COMMISSION A PAYER PAR AN*

*Fonds Dynamique du Canada, croissance moy. annuelle sur 10 ans au 31.12.85 1 an: + 28.1%

Fonds Dynamique
VENDUS SANS FRAIS D'ACQUISITION
Obtenez les prospectus gratuits.
MONTRÉAL 842-1416 - 24 heures sur 24.
De partout ailleurs sans frais 1-800-361-5149.

Négociations dans le secteur public

Les syndicats visent à créer des emplois en mettant des gens à la retraite

■ S'il est un point sur lequel les trois grandes centrales syndicales CSN, FTQ et CEQ s'entendent comme larrons en foire, c'est sur l'objectif de créer des emplois pour les jeunes et les femmes et de pousser leurs plus vieux membres à la retraite.

La CSN et la CEQ se rejoignent même sur une demande commune très précise: permettre aux employés du secteur public et parapublic de partir à la retraite à 62 ans, mais avec les pleins bénéfices, comme à 65 ans, sans égard au fait que cette personne a alors accumulé moins d'argent dans son fonds de pension et que son espérance de vie est de trois ans plus élevée.

"10 003 travailleuses et travailleurs de l'éducation et des affaires sociales auront entre 62 et 65 ans au cours des trois prochaines années, écrit la CSN dans son Cahier de NEGOS no 2. Si toutes ces personnes, au lieu de travailler jusqu'à l'âge de 65 ans, décidaient de se prévaloir du pro-

gramme de retraite anticipée au moment où elles y sont admissibles, un total de 17 441 années-travail seraient libérées au cours de ces trois ans."

Certaines de ces personnes libéreraient une année, d'autres deux et trois, selon leur âge actuel, a calculé la firme d'actuaire **Blondeau et cie.**

La firme a également calculé que le coût du programme présenté par la CSN atteindrait 249 M\$ pour trois ans, soit 83 M\$ par année ou 1,4 % de la masse salariale des réseaux de l'éducation et des affaires sociales. Avec un taux de participation de 70 % des personnes admissibles, le coût s'élèverait à 59 M\$ par année ou 1 % de la masse salariale des deux grands réseaux.

Projet CEQ

Depuis juillet 1982, le gouvernement contribue pour 50 % au régime de retraite de ses employés; la CSN demande

que le fonds de rente viager destiné à permettre une retraite à 62 ans soit financé à 100 % par le gouvernement.

La CEQ demande de son côté de "lever certaines contraintes qui empêchent des membres de cotiser aux régimes et retardent leur accès à la retraite."

Ainsi, la centrale demande pour ses membres la possibilité de racheter des années pendant lesquelles ils ont bénéficié de congés sans traitement et de congés de maternité, de même que des années cotisées avant 1965, mais qui ont été remboursées depuis cette date.

Pension du RREGOP

"Nous demandons enfin l'admission au régime de retraite des personnes à statut précaire et le droit à la pleine pension du RREGOP (Régime de retraite des employés du gouvernement et les orga-

nismes public, créé en 1973) pour toute personne qui a atteint 35 ans de service ou 62 ans d'âge."

La CEQ base sa demande sur la nécessité de libérer des emplois, l'allourdissement des tâches (?) et l'avancement en âge de ses membres.

La FTQ se contente de sa part de demander la réduction du temps de travail "par des mesures telles que la reconnaissance du droit à la préretraite, aux congés sabbatiques, aux congés sans solde partiels, ainsi que l'amélioration du régime des vacances."

Coupure de salaires

Mais cette centrale rappelle aussi que les décrets ont imposé la désindexation partielle des régimes de retraite, la réduction de la cotisation de l'employeur à ces régimes, des coupures de salaire allant jusqu'à 19 % en 1983, la désindexation partielle (1,5 %) des salaires en 1984 et 1985, et, enfin, l'augmentation des tâches.

La FTQ demande, à

l'exemple des deux autres centrales, qu'on revienne à la situation antérieure aux décrets. Elle demande aussi, comme les deux autres, que le gouvernement accepte de négocier à une table centrale des matières d'intérêt général pour tous ses employés comme les changements technologiques, l'accès à l'égalité entre homme et femme, le harcèlement sexuel, les garderies et une douzaine d'autres grands chapitres sociaux du même genre, qui font l'objet de demandes de la part des trois centrales.

Diminution de revenus

La raison pour laquelle les gens ne partent pas plus tôt à la retraite, explique encore la CSN à l'aide de son étude actuarielle, c'est qu'ils perdent ainsi trop de revenu par année.

Ainsi, une personne participant au RREGOP et touchant un salaire de 22 000 \$ en 1985 subirait une diminution de ses revenus de retraite de 3 790 \$ par année si elle partait à la retraite à 60 ans plutôt qu'à 65 ans, 2 240 \$ par

année si elle partait à 62 ans, et 730 \$ par année si elle quittait à 64 ans.

Vivre de sa caisse

Il est bien évident qu'une personne qui pige un plus grand nombre d'années dans sa caisse de retraite retire un peu moins chaque année que celle qui commence plus tard à vivre de sa caisse de retraite (elle a contribué plus longtemps, a accumulé plus d'argent et va être pensionnée moins longtemps).

Mais la CSN ne dit pas combien de personnes qui partent en préretraite en profitent pour occuper des emplois à temps partiel, qu'elles préfèrent d'ailleurs souvent à leur emploi à temps plein. La CSN a en effet pour politique de dénoncer l'emploi à temps partiel, même si de plus en plus de gens en demandent et en occupent. Un employé à temps partiel est en effet beaucoup plus difficile à syndiquer.

ANDRÉ
HAINS

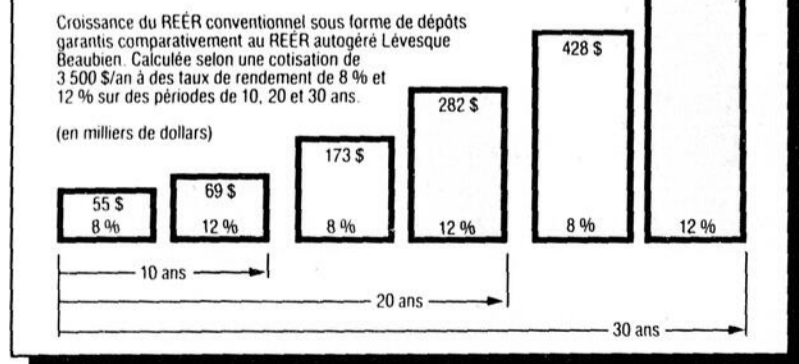
Comment faire plus d'argent

en toute
sécurité



Placer son argent dans un REÉR, c'est bien. Mais cotiser à un REÉR autogéré de Lévésque Beaubien, c'est encore mieux. Voici les avantages qui font toute la différence.

- **Flexibilité**—Vous choisissez vous-même vos placements dans le régime.
 - **Rendement supérieur**—Cette grande flexibilité vous permet d'obtenir un rendement encore plus élevé sur votre épargne.
 - **Sécurité**—Vous profitez des conseils et de l'expérience d'une maison hautement reconnue pour la gestion de votre portefeuille.
- Chez Lévésque, Beaubien, vous pourriez être encore plus riche à la retraite.



Pour plus de renseignements sur notre REÉR autogéré, communiquez avec la succursale de votre région ou appelez-nous dès aujourd'hui, à frais virés, au numéro:

(Montréal)
(514) 879-2222

C'est reconnu,
c'est sûr!



LÉVESQUE, BEAUBIEN INC.
DEPUIS 1902

SÉANCE SPÉCIALE D'INFORMATION
(UN SOIR SEULEMENT)STRATÉGIES DE PLACEMENT
ET PLANIFICATION
POUR LES ANNÉES 80

(OUI, NOUS ALLONS DISCUTER DES REER)

CONFÉRENCIERS: **JEAN-LUC LANDRY**
Vice-président principal
Bolton Tremblay Inc.
RONALD GILBERT
Président
Groupe-Conseil en planification (G.C.P.) Inc.
GUY PÉPIN
Société de courtage Bache Inc.

DATE ET HEURE: **Mardi le 11 février 86, 17h30**

ENDROIT: **LE CENTRE SHERATON**
1201 ouest, boul. Dorchester
Montréal, Qué.

POUR VOS RÉSERVATIONS,
TÉLÉPHONEZ SANS FAUTE AU (514) 879-9697

VOS HÔTES
SOCIÉTÉ DE COURTAGE BACHE INC.

1080, Beaver Hall, Suite 400
Montréal, Qué., H2Z 1Y8
(514) 879-9600

N.B. Les places sont limitées, faites vite...

Négociations dans le secteur public

Les centrales syndicales sont divisées sur les orientations et les stratégies

De profondes divergences séparent les orientations et par conséquent les stratégies des trois grandes centrales syndicales CSN, FTQ et CEQ face à leur employeur commun, le Conseil du Trésor. Ces divergences ont empêché jusqu'à présent la formation d'un cinquième front commun.

Ces divergences proviennent essentiellement du nombre et de la nature des membres que représente chacune des trois centrales et de leur façon d'envisager leurs rapports avec le gouvernement.

La CSN représente 120 000 employés(es) du gouvernement, dont les deux tiers sont des femmes. La moitié de ces personnes touchent un salaire brut de moins de 20 000 \$ par année, auquel il faut cependant ajouter d'autres conditions de travail et avantages sociaux représentant environ 30 % du salaire, que le syndicat a tendance à oublier.

La FTQ ne représente que 45 000 employés du secteur public et parapublic. Environ 50 % d'entre eux gagnent moins de 18 000 \$ par année et 75,5 % moins de 20 000 \$, alors que la FTQ situe le seuil de pauvreté à 18 168 \$ pour une famille de trois personnes. Cela explique pourquoi cette centrale met l'accent sur le redressement des salaires des employés qui se situent entre le salaire minimum (de ces catégories de personnel) et le salaire moyen.

A l'opposé, les 108 000 syndiqués de la CEQ apparaissent comme les mieux nantis des employés de l'État; ce sont eux qui ont subi les coupures les plus douloureuses en 1982. Les enseignants forment le

gros des troupes, avec 85 000 personnes.

Avec les demandes de la centrale, un enseignant ayant 16 ans de scolarité et 15 ans d'expérience verrait son salaire de 33 072 \$ en 1985 passer à 35 448 \$ en 1986, soit une hausse de 7,2 %. Un agent de recherche (le plus haut salarié à la CEQ) verrait le sien passer de 43 277 \$ à 50 735 \$, soit une hausse de 14 %.

À ces trois groupes, il faut encore ajouter quelque 60 000 infirmiers et infirmières représentés dans une demi-douzaine d'associations différentes. La Fédération québécoise des infirmières et infirmiers, par exemple, en représente environ 12 000, pour lesquels elle demande la parité avec leurs collègues d'Ontario, soit une augmentation moyenne de 13 % dont 6,25 % dès 1986.

Il faut encore ajouter les 30 000 fonctionnaires de niveau technique (employés de bureau et ouvriers de toutes catégories, du Syndicat des fonctionnaires dirigé par M. Jean-Louis Harguindeguy) qui gagnent en moyenne 20 000 \$ environ (entre 15 000 \$ et 28 000 \$) et dont les demandes monétaires n'ont pas encore été déposées; enfin, il faut ajouter les 12 000 à 15 000 professionnels à l'emploi du gouvernement, qui gagnent généralement entre 30 000 \$ et 40 000 \$. Ces derniers sont également regroupés dans un syndicat indépendant, le syndicat des professionnels du gouvernement du Québec.

Créer des emplois
Mais malgré leurs divergences profondes, les trois

centrales s'entendent sur l'objectif commun de forcer le gouvernement à créer des emplois. Ainsi, de 1980 à 1984, souligne la CSN en se basant sur des chiffres du Conseil du Trésor, 7 057 emplois équivalents à temps complet ont été supprimés dans les réseaux de la santé et de l'éducation.

De plus, ajoute cette centrale en se basant toujours sur la même source, de juillet 1980 à juillet 1984 on a transformé 5 382 emplois réguliers à temps complet en emplois à temps partiel, sur appel.

Avec l'imposition des décrets, plusieurs employés(es) du secteur public et parapublic ont vu leur pouvoir d'achat diminuer et dans plusieurs cas de façon importante, souligne la documentation des trois centrales.

Ainsi, une proposée aux bénéficiaires dans le réseau des Affaires sociales qui gagne présentement 9,51 \$ l'heure, a subi une baisse de pouvoir d'achat de 5,4 % par rapport à son salaire de 1982, ses augmentations n'ayant pas suffi à compenser pour l'inflation. Les décrets

avaient imposé des augmentations de 1,5 % inférieures à l'inflation pour 1984 et 1985.

Une secrétaire gagnant 10,34 \$ l'heure actuellement a subi une baisse de pouvoir d'achat de 6,1 % depuis 1982. Une enseignante qui gagnait 32 102 \$ cette année-là a vu son pouvoir d'achat diminuer de 10,4 % depuis ce temps. Une travailleuse sociale de classe I a subi une perte de pouvoir d'achat de 15,5% ou 3,160 \$ par année.

En se basant sur ce genre de situations, les trois grandes centrales s'entendent pour réclamer des planchers d'emplois, des conversions de postes temporaires et à temps partiel en postes réguliers à temps plein. Des augmentations de postes dans la plupart des secteurs par le biais de réduction du temps de travail et l'augmentation des temps de congé, de formation et autres, des départs à la retraite anticipée volontaires, mais facilités par des prestations égales à celles d'une personne qui prend sa retraite à 65 ans, etc.

À cause de leurs diver-

gences profondes, les trois grandes centrales n'ont pas réussi jusqu'à présent à établir un front commun et à coordonner leurs exigences. La situation pourrait cependant changer à la suite des offres du Conseil du Trésor, attendues entre le 15 et le 29 février, que le président

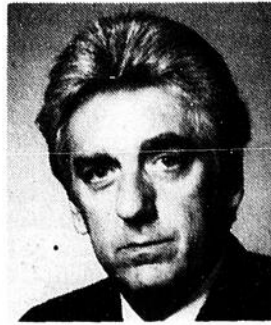
Paul Gobeil appelle déjà raisonnables, mais que les centrales syndicales soupçonnent déjà d'être insuffisantes, voire inacceptables.

ANDRÉ HAINS

LA CORPORATION DES TAPIS PEERLESS NOMINATIONS



M. Fernand Carpentier



M. Robert L. Wilkinson

M. Bram Garber, président de La Corporation des Tapis Peerless, a le plaisir d'annoncer les nominations suivantes.

Monsieur Fernand Carpentier a été nommé au poste de vice-président, région de l'Est. Monsieur Carpentier occupait depuis 5 ans le poste de directeur général de la distribution, Québec et Maritimes. Il est maintenant responsable de la distribution pour la région d'Ottawa jusqu'aux provinces maritimes.

Monsieur Robert L. Wilkinson a été nommé au poste de vice-président, régions du Centre et de l'Ouest. Monsieur Wilkinson, au service de la compagnie depuis 10 ans, occupait jusqu'à tout récemment le poste de vice-président, région de l'Ouest. Il sera dorénavant responsable de la distribution pour l'Ontario et l'Ouest canadien.

Messieurs Carpentier et Wilkinson ont tous deux plus de 25 années d'expérience dans l'industrie du couvre-plancher.

La Corporation des Tapis Peerless est le plus grand manufacturier de tapis et d'accessoires de salle de bain au Canada.

MERCURIADES 86 dans 4 des 16 catégories

Mercure de l'environnement

Agropur, coopérative agro-alimentaire - Granby
Fromages Saputo Itée (Les) - St-Léonard
Graetz inc. - Montréal
Mines Gaspé - Murdochville

Mercure de la qualité de vie en entreprise

Célibec - Trois-Rivières
Communications/TIE Canada inc. - Sherbrooke
Générale électrique du Canada - Bromont
IBM Canada Itée - Bromont
Laboratoires Ronald Perrault inc. - Joliette
Mines d'or Kiéna Itée - Val d'Or

Mercure du marketing PME

Aliments Delisle Itée - Boucherville
Cabanons Fontaine inc. - Varennes
Charan Industries inc. - Montréal
Cidrerie du Québec Itée (La) - Rougemont
Hôtels F.L. Itée (Sheraton) (Les) - Laval
Investissements Disnat inc. (Les) - Montréal
Station touristique Bromont - Bromont

Mercure du marketing Grandes

Banque Continentale du Canada - Montréal
Brasserie O'Keefe Itée (La) - Montréal
Club de hockey Canadien - Montréal
Steinberg inc. - Montréal
Trust Général du Canada - Montréal

Les gagnants dans chaque catégorie seront dévoilés le **samedi, 15 février 1986** à la Place des Arts.

Le **GALA des MERCURIADES**, événement regroupant les gens d'affaires de tout le Québec. Les places sont limitées, réservez dès maintenant.

Pour réservations:
Chambre de Commerce
du Québec
844-9571 ou 1-800-361-2688.

En collaboration avec
le journal **LES AFFAIRES**
et Bell Canada.



Avis de dividende

Le 29 janvier 1986 le conseil d'administration d'Entreprises Bell Canada Inc. a déclaré le dividende trimestriel suivant:

• payable le 2 avril 1986 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 28 février 1986:

- dividende No 12 de quarante-cinq cents (45¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif de 1,80\$, rachetable, convertible, donnant droit de vote, série F.

Guy Houle
Vice-président
et secrétaire de la société

Entreprises Bell Canada Inc.

VENDEURS REPRÉSENTANTS, CONSEILLERS, GÉRANTS DE VENTE...

VOULEZ-VOUS VENDRE SANS LIMITE?



ROGER ST-HILAIRE
Instructeur

VENTE STRATÉGIQUE

- Vous apprendrez comment:
- conclure vos ventes
- répondre aux objections
- planifier vos entrevues
- accroître votre clientèle
- traiter les plaintes
- disposer de votre temps
- structurer votre territoire
- vendre votre personnalité
- vous motiver à vendre

GÉRANCE DE VENTE

- Vous apprenez comment:
- recruter des vendeurs à succès
- les entraîner et les former
- les motiver et les stimuler
- évaluer leur performances
- structurer des territoires
- organiser des concours de vente
- rémunérer vos vendeurs
- organiser des réunions stimulantes
- établir des stratégies de vente
- choisir votre style de gestion
- disposer de votre temps

Montréal: 13-14 mars 1986
Montréal: 17-18 avril 1986
Québec: 13-14 février 1986
Québec: 20-21 mars 1986
Trois-Rivières: 20-21 février 1986
Sherbrooke: 11-12 mars 1986
Saguenay: 25-26 mars 1986

Montréal: 24-25-26 février 1986
Montréal: 26-27-28 mai 1986
Québec: 12-13-14 mai 1986

Inscriptions en nombre limité

Inscrivez-vous maintenant
(418) 626-7498

Cours
Roger St-Hilaire



EDITORIAL

Salaire minimum: attendre l'Ontario

Le gouvernement du Québec vient d'imposer un moratoire aux activités de la Table nationale de l'emploi qui avait été chargée par le gouvernement précédent de déterminer la hausse du salaire minimum. Le gouvernement péquiste avait en effet accepté le 19 juin dernier le principe d'une hausse du salaire minimum, mais avait laissé aux partenaires socio-économiques le soin de se mettre d'accord sur la hausse.



JEAN-PAUL GAGNÉ

En outre, le ministre de l'Industrie et du Commerce, M. Daniel Johnson, vient de se prononcer contre une hausse immédiate du salaire minimum au Québec. Ces événements semblent indiquer que le nouveau gouvernement de M. Robert Bourassa est en train de faire son nid sur le maintien du salaire minimum à son niveau actuel de 4 \$ pour la majorité de l'ensemble des travailleurs. Les employés à pourboires dans la restauration bénéficient d'un salaire minimum de 3,28 \$ tandis que les jeunes de moins de 18 ans touchent au minimum 3,54 \$.

Il est toujours difficile pour un gouvernement de renoncer à une hausse du salaire minimum. Il ferait en effet plus d'heureux en haussant le salaire minimum qu'en le gelant et il aurait l'impression d'améliorer le sort des salariés les moins bien nantis de la société. Le langage du cœur est en effet plus attrayant que celui de la raison.

Malheureusement, la question du salaire minimum ne peut pas être examinée seulement avec son cœur. L'on connaît d'ailleurs mieux maintenant qu'autrefois l'impact d'une hausse du salaire minimum sur l'emploi. Le professeur Pierre Fortin de l'Université Laval a déjà prouvé qu'une hausse de 1 % du salaire minimum faisait perdre 1 400 emplois au Québec. En d'autres termes, porter le salaire minimum de 4 \$ à 4,50 \$, soit une hausse de 12,5 % comme cer-

tains l'ont suggéré, pourrait faire perdre 17 500 emplois (1 400 x 12,5).

Le Québec comptait 378 000 chômeurs en décembre dernier pour un taux de chômage désaisonnalisé de 11,7 %. Il était de 20 % chez les 15-19 ans et de 12 % chez les femmes. Une hausse du salaire minimum serait quasiment un luxe que l'économie ne peut pas se payer.

En outre, il ne faut pas perdre de vue que bien des employeurs dont la structure salariale commence avec le salaire minimum ne paient ce minimum qu'aux apprentis qui font leur entrée dans leur entreprise. Ils gravissent ensuite les différents échelons de la structure salariale à mesure qu'ils acquièrent de l'expertise et qu'ils prennent de l'expérience. Ils ne restent généralement pas longtemps à ce niveau de salaire.

Mais le plus important facteur justifiant le maintien du salaire minimum au niveau actuel est la nécessité de demeurer compétitif avec les provinces et états voisins. Le salaire minimum est également de 4 \$ en Ontario. Nous démarquer à cet égard par rapport à notre plus important compétiteur constituerait un autre prétexte pour le transfert d'emplois dans la province voisine. Les employeurs de l'Ontario ont déjà des avantages sur ceux du Québec: charges sociales inférieures sur la masse salariale, taxe sur le capital moins élevée, taux marginaux d'imposition des particuliers plus bas, taxe de vente inférieure, code du travail plus souple, etc.

Le Nouveau-Brunswick, notre autre voisin, maintient son salaire minimum à 3,80 \$ et réussit depuis quelques années à amener chez lui des emplois qui étaient autrefois au Québec. C'est notamment le cas dans l'industrie du vêtement, où le coût des salaires est primordial à la survie des entreprises.

La question de fond dans la problématique du salaire minimum est donc de s'assurer du plus grand nombre d'emplois possible au Québec, notamment pour les femmes et les jeunes, qui sont les groupes les plus frappés par le manque d'emplois. Les emplois au salaire minimum ne sont évidemment pas le pactole, mais ne vaut-il pas mieux pour le moment avoir ces emplois que d'en avoir pas du tout.

Lantic acquerrait la raffinerie de St-Hilaire puis la fermerait

Le ministre des Finances de Québec, a été nommé par le gouvernement péquiste. Le ministre des Finances de Québec, a été nommé par le gouvernement péquiste. Le ministre des Finances de Québec, a été nommé par le gouvernement péquiste.



BLOC-NOTES

Sauver le dollar

Pour la première fois de l'histoire, la valeur externe du dollar canadien est tombée sous la barre des 70 cents US, le lundi 3 février dernier. En près de 10 ans, notre devise a donc perdu quelque 30 % de sa valeur par rapport au dollar américain.

Cette dégringolade n'affecte pas chaque secteur de l'économie canadienne de la même façon. Ainsi, les producteurs de ressources naturelles, qui sont payés en dollars américains sur les marchés mondiaux, bénéficient de cette chute. Par exemple, Abitibi-Price, le plus important producteur de papier journal au monde, voit ses profits augmenter de 7 M\$ par année à chaque fois que la valeur du dollar canadien tombe d'un cent américain. Pour sa part, Gulf Canada ajoute 3 M\$ de profits annuels pour chaque baisse d'un cent américain. Comme l'économie canadienne reste très fortement axée sur l'exploitation des ressources naturelles, il est permis de croire que cette baisse du dollar favorise un large pan de notre économie.

Il en va tout autrement pour les firmes et les gouvernements qui affichent à leur passif des emprunts considérables en dollars américains. Une baisse de la valeur du dollar canadien est alors catas-

trophique. Elle signifie que ces firmes et ces gouvernements doivent déboursier davantage de dollars canadiens pour payer les intérêts et le capital de l'emprunt. Ultimement, cela se répercute évidemment sur la rentabilité de ces firmes et sur la santé financière de ces gouvernements.

Heureusement, les marchés financiers sont aujourd'hui sophistiqués à un point tel qu'ils permettent aux trésoriers astucieux de se prémunir contre les fluctuations des taux de change en achetant des contrats à terme. Certains se brûlent toutefois les doigts lorsqu'ils touchent à ces instruments financiers. Il est extrêmement difficile de prévoir combien coûtera un dollar américain dans trois ans.

En fin de compte, les grands perdants de la chute du dollar canadien, ce sont les Canadiens ordinaires, qui doivent payer plus cher les produits achetés aux États-Unis. C'est probablement pour cette raison que la dépréciation de notre devise suscite tant d'inquiétudes dans la population en général.

En conséquence, il est pour le moins décevant qu'un ministre influent du cabinet Mulroney veuille faire passer l'intérêt de son parti avant la nécessité de s'attaquer au problème du déficit du gouvernement

fédéral, une des premières causes de la baisse du dollar. Dans une entrevue qui aurait fait l'envie de Machiavel, M. John Crosbie, ministre de la Justice du Canada, a en effet déclaré récemment à La Presse: "Qu'est-ce que cela nous donnerait d'offrir un gouvernement parfait en tous points, un gouvernement qui coupe les dépenses, qui élimine des programmes et qui réduit rapidement le déficit, si les Canadiens nous enlèvent le pouvoir dans trois ans parce qu'ils jugent cela inacceptable?"

Cette déclaration est loin d'aider à rétablir la confiance envers l'économie canadienne sur le marché des changes. Ce dont le dollar canadien a besoin à ce stade-ci, c'est plutôt d'un engagement formel, accompagné d'un échéancier précis, visant à réduire le déficit du gouvernement fédéral. Le budget que présentera sou peu M. Michael Wilson sera donc d'une importance capitale. Le gouvernement doit s'engager pour de bon sur la voie de la réduction de ses dépenses, ou bien il se contentera de laisser les choses aller au gré du vent politique, ce qui prolongerait inévitablement la dégringolade de notre devise.

LAURENT PEPIN

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), Claude PROULX**
 Collaborateurs: **Robert RIVARD, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, Dominique FROMENT, Michel RICHER, Carole-Marie ALLARD (Ottawa), Bernard MOONEY, Michel LAMBERT (Québec)**
 Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

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

Tirage: Directeur **Normand G. Gravel** Service aux abonnés: 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 Téléc.: 055-61971
 Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continental Inc.
 (Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923. (Dépôt légal) — bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859

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

Monsieur l'éditeur-adjoint,

Les producteurs de betteraves à sucre du Québec s'interrogent vivement sur les objectifs poursuivis par le journal les AFFAIRES en s'attaquant aussi régulièrement à la Raffinerie de sucre du Québec. En page éditoriale de votre édition du 18 janvier, vous remettez en cause les acquis des 400 producteurs de betteraves à sucre du Québec et des 6 500 producteurs de maïs.

Les producteurs de maïs du Québec, font face à d'énormes problèmes de mise en marché, principalement dus à l'augmentation phénoménale de la production de maïs ces dernières années, production qui est passée de 30 % d'auto-suffisance en 1980 à 100 % en 1985 ce qui cause certains problèmes de commercialisation. La solution que vous émettez dans votre éditorial aurait pour effet que les 400 * producteurs de betteraves à sucre deviennent des producteurs de maïs et augmentent ainsi la production et les problèmes de mise en marché du maïs qui ont cours présentement au Québec.

Précisions sur l'industrie

Il est mentionné que pour les 149 producteurs, la betterave est parfois une culture d'appoint: en 1985, chaque producteur de betteraves recevra en moyenne 50 000 \$ brut pour sa récolte de betteraves, alors que le reste de sa superficie lui rapportera moins de 30 000 \$ brut.

L'éditorial ajoute que les producteurs de betteraves à sucre sont fortement subventionnés par l'État pour faire leur ensemencement, ce qui est totalement faux. La seule aide que les producteurs de betteraves à sucre reçoivent et qui est la même que pour les producteurs de maïs, céréales, pommes de terre ou autres... consiste en une assurance que ses revenus couvriront en partie ses dépenses et pour laquelle il doit déboursier une prime comme pour toute autre assurance.

Plus loin on peut lire que le prix du sucre brut non raffiné est de l'ordre de 3 à 4 cents U.S. la livre, alors que le seuil de rentabilité serait plutôt de 25 cents la livre; il n'est aucunement fait mention que le prix de détail se situe actuellement à 45 cents la livre.

Il est mentionné que le Canada n'a pas de politique de prix de soutien du sucre et c'est tant mieux ainsi; ceci arrive en contradiction avec la politique américaine où on maintient le prix du sucre alors qu'on en importe 2,7 millions de tonnes comparativement à 0,8 million de tonne au Canada.

La production de betteraves à sucre n'a pas été lancée au Québec il y a 40 ans mais plutôt 100 ans. L'Alberta célèbre son 60e anniversaire de production l'an dernier.

Selon le Syndicat des producteurs de betteraves à sucre

La Raffinerie de sucre du Québec pourrait être rentable

Le but poursuivi à l'époque n'était pas de régénérer les sols en azote à la suite d'une culture de maïs, puisque cette production n'existe que depuis 20 ans au Québec. Les motifs qui sont à l'origine de cette production sont plutôt ceux de sécurité d'approvisionnement en sucre pour le Canada en cas de conflit ou de disette et visait à ce moment un degré d'autosuffisance de 25 %; l'autosuffisance en 1984 n'était que de 10 %.

L'affirmation "D'autres cultures peuvent être pratiquées avec plus de succès pour assurer la rotation des sols" constitue le centre du problème puisque le choix des cultures pour le Québec est très limité et les producteurs agricoles québécois ne peuvent pas se permettre de laisser disparaître cette culture alternative; en effet, il n'existe pas au Québec une culture avec autant de potentiel aussi bien adaptée à notre climat; la betterave à sucre produit autant de tonnes de sucre par hectare qu'une récolte de maïs produit de tonnes de grains par hectare.

On mentionne que l'autosuffisance est très valable pour de nombreuses cultures, mais ne l'est pas pour les produits agricoles qui peuvent être cultivés à des coûts beaucoup plus faibles dans des régions plus favorables. La plupart des productions agricoles pratiquées

au Québec reviennent plus chères que dans nombre d'autres pays en raison de notre désavantage climatique.

Si l'on se compare avec les États-Unis, on peut dire que les producteurs de betteraves à sucre du Québec ont retiré en 1984 près de 38 \$ par tonne (en tenant compte de l'assurance-stabilisation des revenus), alors que nos voisins du Sud ont reçu 53 \$ par tonne en tenant compte du taux de change actuel et ce pour la même qualité de betterave.

Même si l'on parle de libéralisation des échanges avec les États-Unis, il est généralement reconnu que les États-Unis subventionnent largement leurs producteurs agricoles pour concurrencer les autres pays sauf qu'ils le font de façon plus cachée.

Des avantages aussi

Il nous est très difficile de comprendre l'invitation lancée par le journal au ministre Pierre Fortier de privatiser la Raffinerie de sucre du Québec, puisque le journal n'a fait état que des inconvénients rattachés à cette industrie.

Les Québécois ne sont sûrement pas d'accord à ce que ce nouveau ministère soit utilisé pour fermer des entreprises qui auront pour effet de diminuer les emplois, accentuer la sortie de devises, aggraver les problèmes de l'agriculture pour ce qui est de la Raffinerie de Sucre du Québec et limiter la compétition dans plusieurs cas, ce qui aurait pour effet d'augmenter encore les prix aux consommateurs.

La Raffinerie de sucre du Québec peut opérer de façon rentable et être profitable à l'ensemble de l'économie du Québec, ceci à deux conditions:

1) que le gouvernement canadien adopte dès maintenant une Politique canadienne du sucre qui per-

mettrait l'instauration d'un système de double prix tel qu'il se pratique en France, aux États-Unis et ailleurs dans les pays industrialisés.

2) que le gouvernement du Québec complète les investissements entamés en 1981 à la Raffinerie de su-

cre du Québec afin que cette dernière entreprise puisse produire du sucre blanc raffiné plutôt que du sucre brut tel qu'il le fait actuellement.

* L'on parle de 400 producteurs de betteraves plutôt que de 149, parce que l'on ne s'est pas entendu sur les termes d'un contrat de production avec la Raffinerie de sucre du Québec pour l'année 1985.

Simon Guertin
président
Syndicat des producteurs de betteraves à sucre du Québec

Avant d'acheter votre maison neuve ou existante - condo - duplex - triplex

Le Guide Immobilier, M. Pierre Bellehumeur vous invite personnellement à ce colloque.

Votre participation vous donne droit à des consultations gratuites de l'auteur du Guide Immobilier pendant un an.

Choisissez votre date et l'endroit:

- Sheraton Laval: le samedi 15 février, ou
- Sheraton Île Charron: le dimanche 23 février.

De vrais conférenciers pour de vrais acheteurs.



Pierre Bellehumeur
Le guide immobilier

1) J'achète de l'existant

- 9 h. à 10h15
- comment sauver 7 000 \$ en signant l'offre d'achat
- études de cas pratiques



Richard Duval
Profico

2) Un financement sur mesure

- 10h30 à 12 h.
- les 2 côtés de la médaille; prêteur et emprunteur
- comment négocier un solde de prix de vente
- comptant minimum et rabais d'impôt



Savoie Sharpe
Prés. de l'ass. des condos du Québec

3) Pour bien acheter son condo

- 13h30 à 14h45
- une déclaration selon vos goûts
- les frais de condo
- neuf ou usagé, un bon placement?



Bruno Nantel
APCHQ

4) Comment acheter une maison neuve?

- 15h15 à 16h45
- comment remplir le contrat de construction ou l'offre d'achat
- quand et comment payer
- garanties, protections et recours

BUFFET INCLUS 12 H. À 13h30

Prix: 200\$/personne;
300\$/pour le couple.

Places limitées, sur réservation seulement
Commandes téléphoniques
Visa, Master

(514) 844-0023

Votre dossier vous sera remis sur les lieux le matin du colloque

LE GUIDE IMMOBILIER LTÉE
2004 Boul. St-Laurent Suite 304 Mt. H2X 2T2

Nom: _____

Adresse: _____

Laval Île Charron

chèque Visa Master

No. de carte: _____

Date d'expiration: _____

Votre tél.: _____

Les galeries
Racine
croient au
renouveau économique
du centre-ville
de Chicoutimi
et participent activement
au développement de la rue Racine

Les galeries
Racine
C'est l'affaire du Centre-Ville

(418) 696-1734

■ La cabinet fédéral doit décider au cours des prochains mois du site de construction de nouveau brise-glace Polar Classe 8 qui devrait permettre aux Canadiens d'exercer un contrôle plus efficace sur les eaux de l'Arctique. La construction de ce brise-glace qui sera le plus gros au monde a été annoncée officiellement par le ministre des Affaires Extérieures, M. Joe Clark le 10 septembre dernier et l'intention

La construction du brise-glace Polar 8

Versatile Davie devra affronter la concurrence de l'ouest

avouée du gouvernement était de procéder rapidement. La visite d'un navire américain dans les eaux de l'Arctique, le Polar Sea, avait poussé le gouvernement à aller de l'avant avec ce projet qui est sur

la planche à dessins depuis maintenant 8 ans.

L'annonce a pris une importance majeure pour le Québec. Seulement trois chantiers maritimes au Canada sont capables de construire le Polar 8: les

Chantiers Davie, de Lauzon, désignés maintenant sous le nom de **Versatile Davie inc.**, ceux de St. John Shipbuilding, au Nouveau-Brunswick, et ceux de **Versatile Pacific**, en Colombie-Britannique, autrefois **Burrard Yarrows Corp.**

Versatile Davie et Versatile Pacific appartiennent au même propriétaire, Versatile Corporation. Ces trois chantiers savent depuis des années que le gouvernement doit construire un brise-glace de Classe 8. Ils ont fait parvenir des études détaillées au ministère des Transports en mars 1985. L'annonce de M. Clark est venu mettre du sérieux dans l'affaire, mais elle a aussi amené d'autres complications.

Dans le but de réduire les coûts du projet, estimés à 500 M\$, le ministre des Transports, M. Don Mazankowski, a rejeté les plans complétés par la firme **German & Milne d'Ottawa** et a invité trois nouvelles firmes à soumissionner: **Arctic Transportation Limited (ATL)**, **Canadian Marine Drilling Ltd (Canmar)**, la filiale maritime de **Dome Petroleum**, et **Wartsila Arctic inc.**, de Vancouver.

Ces compagnies se sont déclarées capables de construire le brise-glace à moindres coûts et le gouvernement a accepté de recevoir leurs propositions. La compagnie retenue assumera la gestion du

projet. Le contrat final sera basé sur un prix fixe et défini et il incombera au soumissionnaire d'atteindre les normes de rendement. Comme il faut repartir à zéro dans les plans, la décision du cabinet pourrait être retardée de quelques mois.

Selon le responsable du projet Polar 8 à Transport Canada, M. **William McCloy**, les trois chantiers maritimes ont des chances égales de remporter le contrat de construction du brise-glace, qui deviendra en quelque sorte le navire amiral du Canada. Cela signifie en clair que la décision sera de nature politique et que c'est finalement le poids des divers ministres du cabinet qui déterminera le vainqueur. La région de Québec s'appuie sur **Michel Côté**, le ministre de la **Consommation et des Corporations**, mais l'Ouest a pour alliée **Pat Carney**, le ministre de l'**Énergie**.

Ce contrat est très important. Il permettrait de créer des emplois directs équivalents à 12 000 personnes/année en plus de générer plusieurs milliers d'emplois indirects. Le navire doit mesurer 190 mètres de longueur par 33 mètres de largeur et pourra accommoder 175 membres d'équipage.

La lutte pour l'obten-

tion du contrat promet d'être féroce. À Vancouver, Versatile Pacific qui emploie normalement 1 500 personnes termine la construction d'un brise-glace Type 1100 pour la garde côtière canadienne. Un autre de Type 1200 doit être livré en 1987. Après, son carnet de commandes est vide

Le chantier maritime St. John Shipbuilding travaille de son côté sur le projet de construction des frégates de la marine canadienne. Sa situation est sans doute moins critique que les deux autres. Quant à Versatile Davie, à Lauzon, elle vient de terminer la construction du traversier géant **Caribou** pour CN Marine (CN Marine fait la livraison entre North Sydney et Port-aux-Basques) dont la livraison laissera le chantier vide. La construction du Polar 8 serait à la fois véritable défi et une bénédiction.

CAROLE-MARIE ALLARD



UNE CONFÉRENCE?

NE DÉCIDEZ RIEN!

SANS NOUS APPELER.

À l'Hôtel l'Estérel dans les Laurentides, nous sommes passés maîtres en planification de conférences.

Un simple coup de téléphone et notre personnel vous dira ce que nous pouvons faire pour vous et se chargera de tout, sans tarder.

Pour notre équipe de spécialistes, l'art d'organiser et de coordonner des ateliers de travail, des séminaires, des réunions de ventes et des conférences n'a vraiment plus de secret.

Alors ne décidez rien sans d'abord nous appeler.
Composer (514) 228-2571.
À Montréal, 866-8224.

Installations modernes: 21 salles de réunions équipées d'appareils audio-visuels sont à votre disposition pour accueillir des groupes de 10 à 300 personnes.

Une cuisine raffinée: une tradition à l'Estérel.

Loisirs: Le nouveau centre de sports intérieurs comprend deux courts de racquetball, un gymnase, une piste de jogging et une piscine chauffée. On peut aussi pratiquer les sports d'été ou d'hiver.

Emplacement: À une heure de route au nord de Montréal. Loin de la ville, du bureau et du téléphone.

À l'Estérel, vos affaires nous tiennent à coeur.

Hôtel l'Estérel

C.P. 38, Ville d'Estérel (Québec) J0T 1E0

Comment organiser son portefeuille REER

Le Groupe Financier Lefrançois Inc. en collaboration avec Jean Framand et Associés Inc.

vous offre un service de consultation professionnelle pour maximiser la capitalisation de votre REER

Nous voulons la sécurité et la croissance de votre REER

Si vous êtes intéressé à nous consulter, envoyez immédiatement ce coupon-réponse.

Nom

Adresse

Téléphone



Groupe Financier Lefrançois Inc.
Place du Canada
Bureau 1470
Montréal (Québec) Canada
H3A 3A2

Téléphone: (514) 878 9045

La référence par excellence dans les systèmes de contrôle des entrées

À titre de propriétaire d'immeuble, vous voulez offrir le summum de protection à vos locataires en voyant à la sécurité des lieux. En tant qu'entrepreneur, vous tenez à offrir ce qu'il y a de mieux à un prix raisonnable.

Standard peut vous aider à atteindre ces objectifs. Nous vous proposons divers systèmes de contrôle avant-gardistes pour les halls d'entrée. Choix de modèles avec voyants lumineux et téléphone.



STANDARD...
La référence par excellence.



STANDARD

Sécurité Standard, une division de Systèmes de sonorisation Standard Limitée

Montréal: (514) 382-2277 Québec: (418) 661-7347 Halifax: (902) 423-8421

Pour vous abonner au journal

LES AFFAIRES

514-842-3131

Une nouvelle ère de pagette



15 jours ESSAI GRATUIT

TAS pagette

Information: 1-800-361-5203 ou 849-2337

4040 ouest, rue Ste-Catherine, Mtl.

Modernisation du système d'alerte du nord canadien

Québec a raté l'électronique, mais il reste la construction et la gestion

Les firmes québécoises semblent avoir été laissées pour compte dans la fourniture du matériel électronique qui sera nécessaire pour la modernisation du système de détection des avions ennemis dans le grand nord canadien. Toutefois, les firmes québécoises impliquées dans la construction et la gestion de projets pourraient sauver les honneurs du Québec et obtenir une partie des retombées qui découleront de ce projet d'une valeur globale de 700 à 800 M\$.

Avec l'attribution, quelques jours avec Noël, d'un contrat de 268 M\$ au consortium formé par **Microtel** de Colombie-Britannique et **Canac Consultants Ltd.**, de Toronto, le Québec n'est en effet plus dans la course pour la partie communications du projet. Avec le maître d'œuvre en Colombie-Britannique, les sous-contracts aux entreprises de l'est du pays risquent de se faire plus rares. D'autre part, Microtel a déjà mis au point le système de communications **Spacel**. Elle pourra maintenant l'améliorer et lui donner une envergure internationale.

Les communications du système d'alerte du nord seront effectuées par l'entremise du système canadien de communications par satellite (ANIK). Les récepteurs au sol de chaque station de radar seront en communication par satellite avec les deux principaux terminaux situés près des centres régionaux de contrôle opérationnel à North Bay en Ontario. Le contrat comprend les services de communication pour les stations radar de longue portée et de courte portée de même que les contrôleurs sur place, les appareils de télévision à blayage lent, les radiophones, les concentrateurs et les multiplexeurs en plus des récepteurs au sol. ANIK sera aussi responsable des opérations et du maintien du système de communication de 1987 à 1992.

Le consortium formé de **Microtel** et **Canac** l'a emporté sur l'autre formé de **Télesat Canada Ltd.**, **Spar**

Aérospatiale Itée (Sainte-Anne-de-Bellevue) et **SED Systems Inc.** de Saskatoon. **Microtel** est une filiale de 100 % de la **British Columbia Telephone Co.**, qui est détenue à 51 % par la compagnie **GTE Corp.**, de Stanford, au Connecticut. Il n'est pas exclu que **Canac Consultants**, la filiale de communication du **Canadien National**, attribue quelques contrats à des compagnies québécoises.

Mais rien n'est sûr et l'octroi de ce contrat à **Microtel** n'augure rien de bon pour les firmes québécoises de haute technologie. En effet, ce contrat vient consacrer l'ouest du pays comme un concurrent de taille pour les futurs contrats gouvernementaux en haute technologie des communications. Les témoignages rapportés par le **Vancouver Sun** le lendemain de l'attribution du contrat à **Microtel** donne un point de vue qui est sûrement partagé par la plupart des ministres conservateurs de l'Ouest: "Finalement, l'Ouest obtient sa part des contrats gouvernementaux. Il faut que certaines provinces réalisent qu'elles ne sont pas les seules en haute technologie. Nous allons mettre la Colombie-Britannique sur la carte avec ce contrat", a rapporté le quotidien de Vancouver.

Construction

Si le Québec n'a pas

sa part des retombées en communications, il peut se reprendre dans la construction et la gestion de projet. La modernisation du système d'alerte du nord offre en effet de grandes possibilités pour les compagnies oeuvrant dans ces deux domaines. Les documents obtenus par **LES AFFAIRES** auprès du ministère de la **Défense** révèle que la manne tombera en 1986.

La modernisation de la ligne **DEW** (réseau de détection lointaine avancée) nécessitera la construction et l'aménagement de 52 stations de radars terrestres réparties d'un bout à l'autre de la partie nord de l'Alaska, de l'Arctique canadien et de la côte du Labrador. Certaines stations de la ligne **DEW** actuelle seront réaménagées en stations de radars semi-automatiques à longue portée; le Canada en construira aussi trois nouvelles sur la côte-est du Labrador et sur l'île de Baffin. Elles doivent être prêtes pour octobre 1988.

De plus, le système comprendra 39 stations de radars automatiques à courte portée, dont 36 qui doivent être construites au Canada; les autres seront situées en Alaska. Ces stations pourront donner l'alerte en cas d'attaque par bombardiers ou missiles de croisière à base altitude. Il faudra construire des pistes d'atterrissage, aménager de nouvelles routes, démanteler les

anciennes stations de la ligne **DEW**. On prévoit fermer 17 des 24 stations de radar de ce réseau d'ici 1988.

C'est la société fédérale **Construction de défense Canada**, à Ottawa, qui est responsable de l'adjudication de l'ensemble des contrats de conception et de construction. Un des responsables, **Terry Kelly**, nous a confirmé qu'un premier contrat venait d'être

accordé à la compagnie **Atlas Marine**, de Fredericton. Il prévoit le versement de 10 M\$ pour la construction d'une route d'accès de 23 kilomètres pour l'une des stations radar à longue portée. Deux autres contrats sont sur le point d'être adjugés pour d'autres routes d'accès de 25 kilomètres chacune. Selon lui, beaucoup d'autres seront au cours des prochains mois.

En ce qui a trait à la gestion du projet, un premier contrat vient d'être accordé au consortium canadien formé des sociétés **Momenco Ltd.**, de Calgary et de Montréal, et **Eyretchnics Ltd.**, d'Ottawa. Et, il y en aura bien d'autres dans ce secteur également.

CAROLE-MARIE ALLARD

NOMINATIONS



Michel Brousseau, c.a.



Richard Darveau, c.a.

Les administrateurs de la firme **Harel, Drouin & Associés** sont très heureux d'annoncer la nomination de messieurs **Michel Brousseau, c.a.** et **Richard Darveau, c.a.** à titre d'associés.

Harel, Drouin & Associés est un important cabinet d'experts-comptables avec cinq bureaux établis au Québec et des filiales oeuvrant dans les secteurs de la consultation en gestion et l'informatique.

Messieurs **Brousseau** et **Darveau** seront respectivement en poste aux bureaux de Montréal et Laval où ils sont déjà au service de la clientèle du Groupe **Harel, Drouin** depuis quelques années.

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS

Comptables agréés

GALERIES D'ART

galerie d'art l'aristocrate

255 - 4ième Rue, Laval-des-Rapides, QC H7N 2A4

CRÉDIT / BAIL - ABRI FISCAL

G. Breton	H. Champagne	S. Fablo	L. Moretini	R. Richard (RCA)
G. Bonmati	H. D'Anty	N. Grisé	R. Mount (RCA)	J. St-Charles (RCA)
R. Boucher	G. Delfosse	G.E. Gingras	A. Noeh	R. Sabourin
J.D. Brown	O. Delall	H. Gransow	N. Poirier	A. Tatossian (RCA)
F.S. Coburn (RCA)	R. Duguay	A. Hébert (RCA)	H.R. Perrigard (RCA)	C.D. Valois
S. Côté (RCA)	M. Favreau	D. Jaujey	A. Rousseau	R. Vincelette et autres

Des tableaux dignes des meilleurs investissements. Certificats d'authenticité remis avec chaque tableau. De plus nous remettons à tous nos clients "Le Guide Vallée, Marché de la Peinture" qui énumère les cotes d'artistes reconnus.



(514) 668-8673

Nous désirons plus d'informations concernant la location / achat de tableaux sélectionnés.

Nom: Prénom:
Compagnie:
Adresse:
Ville: Code postal:
Téléphone:

LE CARREFOUR INTERNATIONAL DES ARTS ENR.

"OEUVRES D'ARTISTES CANADIENS ET INTERNATIONAUX RENOMMÉS"

LOCATION / ACHATS — ABRI FISCAL

Artistes internationaux		Artistes canadiens	
J. Archimbault	Emeret	L. Ayotte	R. Bryce
G. Bonmati	Jecquel	D. Beaulieu	C. Claudais
F. Carbu	Semenzel	A. Bertouesque	I. Claussen
Fablo	M.J. Xantus	G. Bouchard	R. Davies
G.E. Gingras	H. D'Anty	P. Boucher	J.G. Deslauriers
D. Jaughey	J. Dolle	Y. Bousquet	Marcellin Dufour
Riopelle	et autres	L. Brunet	J.P. Duhamel
			T. Lecor
			M.A. Fortin
			M. Favreau
			R. Montpetit
			A. Mabro
			R. Hébert
			Niska
			A. Philibert
			C. Langevin
			G. Plante
			N. Poirier
			Y. Porubsky
			D. Raos
			G. Reby
			A. Rousseau
			M. Ruiz
			W. Saunders et autres

À PARTIR **27⁴⁰** PAR MOIS

Pour une modique somme mensuelle, devenez propriétaire de tableaux sélectionnés. Ce service s'adresse autant aux particuliers qu'aux compagnies et firmes professionnelles. Une visite à notre galerie vous convaincra de l'excellence de notre collection.



Le Carrefour International des Arts Enr.
3035, boul. Le Carrefour, Local D-36
Laval (Québec)
H7T 1C8
(514) 687-0702

Nous désirons plus d'informations concernant la location / achat de tableaux sélectionnés.

Nom: Prénom:
Compagnie:
Adresse:
Ville: Code postal:
Téléphone:

REPRÉSENTANT(E)S DEMANDÉ(E)S, DIVERSES RÉGIONS DU QUÉBEC

"Le comptable agréé vous aidera à accroître l'efficacité administrative de votre entreprise et à améliorer sa rentabilité."

La Commission de la santé et sécurité au travail triplerait son déficit de 1984

Déficit appréhendé de 125 M\$ à la CSST

Si les revenus et dépenses du second semestre confirment la tendance amorcée au cours des premiers six mois, le déficit de la Commission de la santé et sécurité au travail (CSST) pourrait bien atteindre le niveau incroyable de 125 M\$ pour l'année 1985.

C'est ce que laissent croire certains documents distribués récemment aux membres du conseil d'administration de la commission, dont LES AFFAIRES a obtenu copie.

Selon les chiffres les plus récents que nous avons obtenus, le coût des programmes de réparation des accidents de travail s'établirait à 1 060 millions de dollars pour l'année 1985, selon les estimations faites à partir des résultats vérifiés des six premiers mois, et non pas à 945 M\$ tel que prévu au budget, une erreur de prévision de 115 M\$, soit de plus de 12 % imputable aux services financiers

de l'organisme financé entièrement par les entreprises.

Les revenus, de leur côté, n'atteindraient que 1 023,6 M\$ pour l'année, contre une projection de 987,4 M\$, soit une erreur d'évaluation de 36 M\$ ou de 3,7 %.

La différence entre les revenus et les dépenses financées (qui passeraient de 1 015,6 M\$ à 1 105,6 M\$: différence de 8,86 %) atteindrait donc 82 M\$ et non plus 28,2 M\$

comme prévu au budget; ce déficit est estimé à partir des résultats des six premiers mois. Ce déficit serait cependant très sous-estimé et pourrait être porté à 125 M\$.

Déjà en cours d'année, les administrateurs de la commission avaient été avisés que le déficit atteindrait les 40 M\$ plutôt que les 28,2 M\$ prévus au budget. Mais il était déjà trop tard pour modifier le taux de cotisation moyen de 1,85 \$ par 100 \$ de masse salariale.

Mais à la vitesse où le déficit se creuse, craignent les administrateurs patronaux de la CSST, il y a tout lieu de croire qu'il pourrait atteindre les 125 M\$, soit deux ou trois fois plus que les années antérieures.

Commentaire

Le président-directeur général de l'organisme, M. Robert Sauvé, ancien secrétaire général de la CSN, sous-ministre au Travail et juge au Tribunal du tra-

	1982	1983	1984	1985 B	1985 P
Revenus	887,9	921,1	919,6	987,4	1023,6
Dépenses	945,7	968,2	1 093,1	1 015,6	1 105,6
Surplus (Déficit)	(57,8)	(47)	(32,8)	(28,2)	(82,0)

1985 B: budget; P: projection après six mois
Source: Rapport annuels de la CSST et documents internes
Tableau: LES AFFAIRES

vail, a refusé de commenter les chiffres obtenus par LES AFFAIRES avant la fin de mars, soit au moment où tous les chiffres vérifiés doivent revenir de chez le vérificateur général de la province, M. Rhéal Chatelain.

"Je peux simplement vous dire que le déficit devrait être substantiellement inférieur aux 125 M\$ dont vous parlez, a déclaré M. Sauvé sans vouloir préciser davantage. Ce montant reste cependant impensable."

Les déficits de la CSST ont atteint 57 M\$ en 1982, 47 M\$ en 1983 et 32 M\$ en 1984. Ces déficits, sou-

tiennent les représentants patronaux au conseil d'administration paritaire de la commission, sont entièrement imputables à l'incapacité des services financiers de l'organisme de prévoir avec plus de précision le coût des programmes de réparation des accidents de travail, qui déterminent à leur tour le niveau de cotisation des entreprises.

"Si le coût des réparations augmente trop à leur goût, suggère M. Sauvé, les patrons devraient peut-être faire plus d'efforts du côté de la prévention des

ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE BFD

Entre nous, votre entreprise est notre raison d'être, voilà pourquoi nous avons conçu une foule de services efficaces et particulièrement appropriés à la PME.

La BFD, c'est pour vous. Renseignez-vous.

Besoin de financement?

- Prêts à terme accordés pour des périodes allant 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.

Avec notre Programme de planification financière, nous pouvons vous aider à préparer vos demandes de financement ou nous les présenterons même pour vous; ou nos guides d'auto-planification financière (10 \$ chacun) pourraient vous être d'un grand secours.

Si vous cherchez de nouveaux capitaux pour votre entreprise

ou si vous désirez investir dans la PME, notre service de liaison financière pourrait être tout indiqué.

Besoin de conseils?

La BFD est la source la plus complète de gestion-conseil, de formation et d'information pour les PME canadiennes.

Nous offrons un vaste choix de séminaires de gestion, d'ateliers et de cliniques.

Notre Service d'information à la petite entreprise renseigne gratuitement les gens d'affaires sur les programmes d'aide gouvernementaux.

Vous pouvez compter également sur CASE (Consultation au service des entreprises) pour des conseils en gestion pratiques et abordables. Il n'en tient qu'à vous d'en profiter au maximum.

Nous investissons

Les Services de placement bancaires de la BFD couvrent les secteurs suivants: syndication totale ou partielle à des tiers, souscription à forfait, participation en consortium, participation au capital-actions, fusions et acquisitions.

Appelez-nous dès aujourd'hui. Sans frais. 1-800-361-2126

The Bank offers its services in both official languages.

ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE



Banque fédérale de développement Federal Business Development Bank

Canada

UNE BANQUE D'IDÉES PROFITABLES POUR VOTRE RETRAITE

Planifier sa retraite, c'est organiser son avenir!

Nous croyons que l'acquisition d'un REÉR constitue en effet un moment privilégié pour réfléchir et discuter, sans être bousculé.

Pour échanger des idées sur la meilleure façon d'investir en vue de votre retraite, vous pouvez compter sur Fiducie Prêt et Revenu. Nous vous offrons un choix complet de véhicules de placement (comme les dépôts garantis, les coupons obligataires, les fonds d'investissement ou les REÉR autogérés), et nous vous dispensons des conseils judicieux sur la meilleure façon, pour vous, de les mettre à profit.

Voilà pourquoi de plus en plus d'investisseurs sérieux et exigeants transigent chez nous.

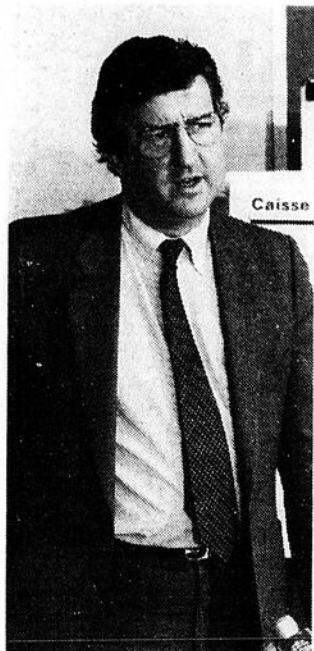
FIDUCIE PRÊT ET REVENU

UNE BANQUE D'IDÉES PROFITABLES POUR VOUS

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

XEROX

LES AFFAIRES, samedi 8 février 1986



M. Robert Sauvé, président-directeur général de la CSST, a refusé de commenter les chiffres sur les projections de déficit de l'organisme.

accidents. Notre niveau de réclamations et l'importance de nos réparations se comparent à ceux des autres provinces."

De leur côté, les administrateurs patronaux se plaignent de ne pas pouvoir contrôler les prévisions des services financiers de la CSST. Ils ne cessent également de dénoncer l'absence de rapports trimestriels qui leur permettraient de suivre l'évolution de la situation financière de l'organisme, et peut-être ainsi de mieux ajuster leurs prévisions budgétaires pour l'année à venir ainsi que le niveau de cotisation requis.

Le conseil d'administration ne contrôle en fait que les coûts administratifs de la CSST, soit 115 à 120 M\$ par année, et les coûts de prévention, qui varient entre 70 et 90 M\$ par année, soit en tout moins de 20 % du budget total.

**ANDRÉ
HAINS**

Publiez
votre carte
d'affaires
dans
le journal

LES
AFFAIRES

514-842-6491

Marie Johnson
Assistante
administrative



Copieur 1038



Notre plus récent copieur lira dans vos pensées. Automatiquement.

Xerox lance le copieur 1038.

Approchez-vous. Mettez-le en marche. Et vous ferez connaissance avec le p'tit génie de la famille.

Le copieur 1038 de Xerox. Il brille par les nombreux avantages qu'il présente: affichage de messages guides-opérateurs en français; sélection automatique de la cassette pour vous offrir le format idéal en fonction de l'original; agrandissement et réduction instantanés et automatiques.

Le 1038 se distingue avant tout par sa perspicacité. Il a été conçu pour prévenir les moindres besoins de l'utilisateur, résoudre les

problèmes et éviter les erreurs. Nul autre copieur ne met autant d'intelligence à votre service.

Le 1038 de Xerox. C'est

le p'tit génie de la famille.

Comparez-le aux autres. Vous verrez que c'est aussi le p'tit génie de sa classe.

Team Xerox est un concept global en matière de systèmes de bureau dont l'application est confiée à un personnel de service et d'appui spécialisé. Mais surtout Team Xerox vous offre des solutions sur mesure.



Des solutions sur mesure

XEROX

Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le numéro 1-800-387-1302, communiquez avec le bureau ou le Magasin Xerox de votre région ou postez cette partie détachable à Xerox Canada Inc., Case postale 911, Succursale "U", Toronto, Ontario M8Z 5P9.

J'aimerais:

- obtenir de plus amples renseignements
- qu'un de vos représentants communique avec moi
- assister à une démonstration

Nom _____

Fonction _____

Société _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code Postal _____ Téléphone _____

C-86-AF-S

Fournisseur officiel des
copieurs et des duplicateurs



Xerox est une marque déposée de XEROX CORPORATION utilisée par XEROX CANADA INC. en tant qu'usager inscrit. 1038 est une marque de commerce de XEROX CORPORATION.



■ Deux jugements rendus à la fin de 1985 ont convaincu la Corporation professionnelle des comptables généraux licenciés (C.G.A.) qu'il n'y avait plus de doute possible sur le droit des C.G.A. de produire des rapports d'expert-comptable pour des entreprises privées.

Le premier de ces deux jugements a été prononcé par le juge **Benjamin Greenberg** de la cour supérieure, qui a reconnu le droit des C.G.A. de faire de la comptabilité commerciale et industrielle et de signer le "rapport d'expert-comptable" qui peut accompagner les états financiers d'entreprises privées comptant 50 actionnaires et moins (les sociétés publiques comptant plus de 50 actionnaires doivent faire accompagner leurs états financiers d'un "rapport du vérificateur", qui doit être signé par un comptable agréé).

Le second jugement a été rendu par le juge **Claude Bisson** de la Cour d'Appel, qui a refusé à l'Ordre des comptables agréés, le droit d'en appeler du jugement précédent prononcé en Cour Supérieure.

Selon le président de la Corporation des C.G.A., **M. Marcel Chaussé**, ces deux jugements devraient convaincre les comptables agréés de cesser leurs poursuites répétées contre les C.G.A. qui font à titre privé la comptabilité industrielle et commerciale et

Comptabilité de sociétés privées

Deux jugements confirment le droit des C.G.A. de produire des rapports d'expert-comptable

qui signent des rapports d'expert-comptable.

Ce droit avait une première fois été reconnu dans l'affaire **Goulet**, a expliqué aux AFFAIRES le conseiller juridique de la Corporation des C.G.A., **Me Marcel Rivest**. Dans cette cause, un C.G.A. s'est vu reconnaître le droit de faire de la comptabilité industrielle et commerciale et de signer un rapport d'expert-comptable pour les cours Supérieure et d'Appel à la suite d'une plainte de l'Ordre des C.A.

Goulet avait fait la comptabilité d'une station service de Québec et accompagné les états financiers de cette station d'un rapport d'expert-comptable. L'Ordre des C.A. portera la cause jusqu'en Cour Supérieure, mais cette dernière refusa d'entendre la requête, si bien que le plus haut tribunal du pays ne s'est pas encore prononcé sur le fond de la question des champs respectifs ou partagés des C.A. et des C.G.A.



MM. Marcel Chaussé (à gauche) et Fernand R. Plante respectivement président et directeur général de la corporation professionnelle des comptables généraux licenciés (C.G.A.).

Champs respectifs

La loi des comptables agréés de 1946 a donné aux C.A. le monopole du champ de la pratique de la "comptabilité publique" sous réserve des droits et pouvoirs accordés aux autres professions comptables. En 1973, le Code des professions a confirmé ce monopole en accordant aux C.A. l'exclusivité du champ de la

comptabilité publique.

Les C.G.A. et les comptables en administration industrielle (R.I.A.) (ils ont demandé de s'appeler comptables en management accrédités (C.M.A.) ont pour leur part obtenu le droit de faire de la comptabilité industrielle et commerciale. Ils peuvent aussi faire de la vérification d'états-financiers dans certains domaines.

Les C.G.A. et les R.I.A. peuvent également faire la vérification publique des états financiers des municipalités, commissions scolaires, coopératives, caisses d'épargne et de crédit et d'organismes sans but lucratif. Sur les 4 000 membres de la Corporation des C.G.A., environ 1 100 travaillent dans la pratique privée, à leur compte ou comme salariés dans les bureaux de C.A. et concurrencent alors directement les C.A. Les R.I.A. font très peu de pratique privée.

Les C.A. et les C.G.A. se concurrencent pour la préparation et la vérification des états financiers des sociétés privées (moins de 50 actionnaires. Un C.G.A. peut accompagner les états financiers d'une société privée d'un rapport d'expert-comptable, mais seul le C.A. peut accompagner les états financiers d'une société (privée ou publique) d'un rapport du vérificateur. C'est ce qui explique que les C.A. ont le monopole de la "vérification publique". (Les R.I.A. entrent moins en concurrence avec les C.A. car ils font surtout de la comptabilité de gestion et de prix de revient au sein des entreprises et des gouvernements).

Champ partagé

On constate donc que si la vérification des états financiers des sociétés publiques (50 actionnaires et plus) est réservée aux C.A., la vérification des états financiers des sociétés privées est partagée entre les C.A. et les C.G.A.

Le travail fait par les uns et les autres diffèrent cependant. Ainsi, seuls les C.A. peuvent signer le rapport du vérificateur, qui implique une vérification exhaustive des états financiers; de leur côté, les C.G.A. et les R.I.A. peuvent signer le rapport de l'expert-comptable qui confirme la plausibilité des montants inscrits dans les états financiers, mais qui n'impliquent pas de vérification exhaustive des chiffres mentionnés.

Cette limitation à l'acte professionnel que peut poser le C.G.A. oeuvrant à son compte par rapport à l'autorité que peut détenir le C.A. oeuvrant en pratique privée nuit à l'image des C.G.A. et les prive de nombreux clients qu'ils pourraient servir. "Beaucoup de sociétés

privées pourraient se contenter d'un rapport d'expert-comptable si elles le savaient, de dire **M. André Russo**, un C.G.A. qui pratique à son compte. Elles vont naturellement chez les comptables agréés pour la préparation de leurs états financiers et obtiennent du même coup un rapport du vérificateur qui est parfois surperflu et qui leur coûte pourtant plus cher qu'un rapport "expert-comptable".

Me Rivest reconnaît que le rapport du vérificateur a plus de portée que le rapport "expert-comptable" et qu'il est d'ailleurs essentiel dans certaines circonstances: par exemple, lors d'une acquisition ou encore lors de certains financements. Chaque fois qu'une entreprise cliente d'un C.G.A. est obligée d'obtenir un rapport du vérificateur, c'est un client de perdu pour le C.G.A.

Me Rivest juge d'ailleurs injuste la situation faite aux C.G.A. de ne pouvoir signer que des rapports d'expert-comptable, alors qu'un grand nombre d'entre eux font déjà le même travail que les C.A. et qu'ils pourraient par conséquent signer un rapport du vérificateur s'il n'en tenait qu'à leur compétence.

"N'est-il pas injuste en effet qu'un C.G.A. peut faire la vérification publique d'un dépanneur", de dire Me Rivest pour montrer l'abération existant dans le partage des champs de pratique entre les professions comptables.

"Les C.G.A. entendent continuer à se battre tant qu'il le pourront pour obtenir le droit de faire de la vérification publique au même titre que les C.A." de dire M. Chaussé.

"Les C.A. ont souvent évoqué le fait que la formation de nos membres n'étaient pas à la hauteur de celle des C.A., a commenté de son côté le directeur général de la Corporation des C.G.A., **M. Fernand Plante**. Ce n'est pas vrai; deux étudiants sur trois aux examens de la Corporation ont un premier diplôme universitaire; et comme les futurs C.A., les futurs C.G.A. doivent faire un stage de deux ans en entreprise avant de se soumettre à un examen national".

JEAN-PAUL GAGNÉ

DESJARDINS DUCHARME DESJARDINS & BOURQUE, AVOCATS



Me André Gadbois, c.r.,
avocat-conseil

Les associés de Desjardins, Ducharme, Desjardins & Bourque sont heureux d'annoncer qu'à compter du 1er février 1986, Me André Gadbois, c.r., s'est joint à leur cabinet à titre d'avocat-conseil.

Me Gadbois a été pendant plusieurs années avocat en chef d'Hydro-Québec.

En plus de sa vaste expérience dans le droit des affaires en général, Me Gadbois apporte au cabinet Desjardins, Ducharme, Desjardins & Bourque son expertise reconnue dans les domaines du droit de l'énergie et du droit constitutionnel.

PC-IMPÔTS

Troisième année d'existence d'un progiciel informatique drôlement efficace, rapide et abordable concernant le traitement des déclarations d'impôts de particuliers. Traitez 1985 avec nous:

- Résultats immédiats
- 3 modes d'impression
- Couple/annexes: environ 2 minutes
- Calculs financiers inclus
- Impression des R1/TP4 possible
- Simulation Fiscale
- Documentation complète
- Frais annuels négligeables
- PC-DOS 256K, logiciel en couleur
- Version démonstrateur disponible

Pour plus d'informations et/ou une démonstration complète de ce produit, contactez un distributeur autorisé ou:

PC-IMPÔTS enr.

181 D'Igé, Boucherville, J4B 6J2
(514) 655-6577

Donnez pour voir



Pourriez-vous lire les yeux fermés? Plus de 20.000 aveugles ont besoin de livres pour leurs études, pour vivre. Vos dons permettent à La Magnétothèque et à ses 600 volontaires de leur fournir gratuitement des livres enregistrés sur bandes sonores. **DONNEZ POUR VOIR. COMMENT?** Envoyez vos dons à La Magnétothèque, 1030, rue Cherrier, suite 105, Montréal. H2L 1H9.

■ Hydro-Québec et le Syndicat canadien de fonction publique représentant ses employés de métier en sont venus la semaine dernière à une entente sur une façon plus sécuritaire de construire, entretenir et raccorder des lignes de transmission électrique.

Cette entente est survenue après environ deux mois de négociations et de pressions des employés d'Hydro-Québec. Ces moyens de pression sont allés jusqu'à retarder le raccordement de bâtisses et d'installations diverses, dont celles de ressources Yorbeau, sur la propriété Astoria, à St-Guillaume de Granada, à proximité de Rouyn.

LES AFFAIRES avait fait écho la semaine dernière aux problèmes posés par le non raccordement des installations de Yorbeau et notamment au manque de travail dont ont été victimes 44 personnes qui n'ont pu entrer au service de cette société minière tel que convenu le 9 janvier dernier. Les installations de Yorbeau ont été finalement raccordées au réseau d'Hydro-Québec le 31 janvier.

Selon les informations recueillies par LES AFFAIRES, les employés d'Hydro-Québec auraient obtenu essentiellement ce qu'ils demandaient, à savoir la mise en place d'un système de sécurité à cadenas individuel. Ce système permet à chaque employé de disposer de son propre cadenas pour maintenir ouvert un circuit, accroissant ainsi la sécurité du travail de raccordement de fils électriques sous tension.

Les pressions des ouvriers de métier d'Hydro-Québec ont d'abord donné lieu à une décision de la Commission de la santé et sécurité au travail (CSST) qui avait recommandé à la fin de novembre des mesures de correction à apporter au système de sécurité utilisé lors des raccordements de fils électriques. Même si elle avait été rendue sur une plainte logée à partir du poste Manic, dans la région de Baie-Comeau, la décision de la CSST avait fait tache d'huile dans la plupart des régions et de très nombreux raccordements avaient alors été reportés.

La décision de la CSST avait également eu pour effet d'amener Hydro-Québec à arrêter l'octroi de travaux aux entreprises privées sous-traitant dans le montage et l'entretien de lignes, l'installation de stations électriques et les raccordements.

Quelque 2 000 employés des firmes de sous-traitance ont ainsi perdu leur travail à la fin de novembre et au

Raccordement et montage de lignes électriques

Le travail reprend à Hydro-Québec et chez ses sous-traitants

début de décembre. Certains d'entre eux ont recommencé à travailler il y a quelques jours et on espérait au début de la semaine que la grande majorité d'entre eux allaient reprendre leur travail assez rapidement.

Négociations

Cette négociation sur la sécurité au travail est un avant-goût du sprint final des négociations pour le renouvellement de la convention collective des employés de métiers d'Hydro-Québec, qui est venue à échéance le 25 décembre dernier.

Le Syndicat canadien de la fonction publique, qui représente à la fois les employés de métier, les techniciens et les employés de bureau d'Hydro-Québec, a rejeté récemment les dernières offres de la société d'État et est parti en tournée informer ses membres sur l'état des négociations. Puisque le droit de grève est acquis, c'est un secret de polichinelle que le syndicat reviendra à la table de négociation dans quelques semaines avec le mandat de déclarer la grève au moment opportun.

L'une des principales demandes du syndicat est l'abandon de la sous-traitance par Hydro-Québec. Cette demande n'est pas nouvelle et elle a souvent été négociée dans le

passé lors du renouvellement des conventions. Hydro-Québec a eu tendance en ces occasions à réduire la part des travaux d'entretien et d'installation accordés en sous-traitance, mais elle n'entend guère abandonner le principe du recours à la sous-traitance.

Ce recours à la sous-traitance présente plusieurs avantages pour la société d'État puisque les entreprises de sous-traitance sont plus efficaces qu'elle l'est elle-même et que celles-ci peuvent mieux absorber les coups et contrecoups des fluctuations dans la demande de service d'installation et d'entretien. Les firmes de sous-traitance disposent également d'un important parc d'équipement qu'Hydro-Québec n'a pas à se procurer ni à financer. Pour le syndicat des em-

ployés de métier d'Hydro-Québec, la sous-traitance signifie des employés syndiqués en moins et des cotisations syndicales en moins. Hydro-Québec a coupé 2 000 postes depuis la récession, ce qui a rendu les dirigeants syndicaux plus sensibles à la sécurité d'emploi.

Pour d'aucuns, la bataille sur la sécurité du travail d'installation et de raccordement de fils sous tension qui vient d'être faite s'inscrit parfaitement dans l'offensive du SCFP de protéger le plus d'emploi possible pour ses membres. Elle indique aussi que la négociation de la prochaine convention sera difficile et que l'enjeu de la sous-traitance sera débattu chaudement.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Ronco

LE BÂTIMENT D'ACIER LE PLUS DURABLE

Conception, Fabrication et Construction de bâtiments Monocoques en acier et de Chambres frigorifiques

QUÉBEC CONCEPTION & FABRICATION (418) 831-2245

MONTREAL BUREAU DE VENTE (514) 848-9249

1191, CHEMIN INDUSTRIEL, BERNIÈRES GOS 1C0 TÉLÉX 051-3235

LA FIERTÉ, ÇA SE COMMUNIQUE

Après seulement trois ans d'existence, Nolin Larosée et Associés design communications inc. est finaliste au concours des **Mercuriades 86** dans la catégorie **Entreprise de services.**

Sans nos employés, nos clients et nos fournisseurs, ce résultat aurait été hors de notre portée. Avec eux, nous tenons à partager notre fierté.

NOLIN LAROSÉE ET ASSOCIÉS INC.
DESIGN COMMUNICATIONS

587 OUEST, RUE ST-PAUL, BUREAU 204
MONTREAL (QUEBEC) H2V 2A7
(514) 282-1331

C'est immanquable. Inébranlable: 12 770\$ deviendront 100 000\$ en 20 ans!

Une croissance REÉR dont vous pouvez être sûr. Une fiabilité à toute épreuve comme il s'en trouve rarement!

À un taux composé annuellement de 10,77%*, les Sentinelles de Wood Gundy rendront effectivement vos 12 770\$ d'aujourd'hui à 100 000\$ en 2006.

Les Sentinelles sont aussi solides que les gouvernements, absolument sans risque s'ils

sont placés jusqu'à échéance dans des comptes à impôt différé. Vous pouvez même profiter d'un vaste choix de dates d'échéance et quelle que soit celle que vous choisirez, c'est à ce moment même que vous retirerez votre capital dans son entier. C'est garanti.

Informez-vous davantage au sujet des Sentinelles de Wood Gundy. C'est un placement REÉR immanquable!

* Au 10 janvier 1986. Les taux sont sujets à changement. Sentinelles sont commandités par sept des plus importantes compagnies d'investissement canadiennes.



À: WOOD GUNDY INC., 1 Place Ville-Marie, Suite 3625, Montréal, Québec H3B 3P2
À l'attention de: Wendy Grayson, Service des placements
Téléphone: (514) 879-2600
 Veuillez me faire parvenir de plus amples renseignements sur les Sentinelles.

Nom _____
Adresse _____
Ville _____
Prov. _____ Code postal _____
Tél.: _____
affaires _____ résidence _____



Si vous comptez déjà parmi les clients de Wood Gundy, veuillez indiquer le nom de votre conseiller.

Côté propose un moratoire de 21 jours en cas de faillite

Le ministre fédéral de la Consommation et des Corporations, M. Michel Côté, propose d'introduire dans la Loi sur la faillite un moratoire de 21 jours minimum avant la liquidation des biens d'un débiteur insolvable.

Le ministre propose en outre de créer un Fonds d'indemnisation des travailleurs des entreprises en faillite, leur permettant de toucher jusqu'à 2 000 \$ en arrérages de salaires, vacances et autres indemnités, en cas de liquidation de leur entreprise, afin de leur permettre de parer au plus pressé et de payer au moins leur épicerie et leurs comptes courants durant un mois.

Enfin, M. Côté propose d'établir une formule de concordat pour le débiteur consommateur dont les dettes ne dépassent pas 40 000 \$; celui-ci pourrait alors soumettre à ses créanciers un règlement inférieur à leurs dettes.

Telles sont les trois principales recommandations formulées dans le rapport du Comité consultatif en matière de faillite et d'insolvabilité, rendu public par le ministre la semaine

dernière devant des membres de la Chambre de commerce de Montréal.

"Nos objectifs de réforme ne visent pas uniquement à contrer les faillites frauduleuses ou à régler le processus de liquidation des actifs d'une entreprise devenue insolvable, a déclaré M. Côté aux membres de la Chambre, mais avant tout à donner à l'entreprise, dans la mesure du possible, les moyens de se réorganiser pour éviter une faillite et sauver du même coup de nombreux emplois."

Durant la sévère crise économique de 1981-1982, a rappelé M. Côté, un comptable de formation, plusieurs entreprises ont dû déposer leur bilan après avoir été mises en difficultés temporaires à la suite de la faillite d'un client important. Ces entreprises auraient pu se réorganiser et poursuivre leurs opérations si on leur en avait fourni les moyens.



Michel Côté: "Nous recherchons un consensus mais pas l'unanimité; si chacun reste sur ses positions, nous n'avancerons pas."

"Le comité recommande qu'un délai de 21 jours soit accordé au débiteur, délai qui pourrait être prolongé, selon les cas, jusqu'à 60 jours, afin de lui permettre de soumettre une proposition globale à ses créanciers, a ajouté M. Côté. Durant cette période, aucun recours individuel ne pour-

rait être exercé, évitant ainsi les prises de possession à 16h le vendredi soir."

Inspirée du Chapitre XI du Code de la faillite des États-Unis, cette mesure resterait cependant plus souple au Canada que chez nos voisins. En effet, alors que la loi américaine prévoit que le tribunal peut imposer une proposition globale aux créanciers, la proposition canadienne laisse le dernier mot aux créanciers. Cependant, l'acceptation d'une proposition ne demanderait plus que 66,6 % des créances, au lieu de 75 % comme maintenant. Aux États-Unis, le moratoire est de 120 jours.

Fonds d'indemnisation

D'autre part, le comité d'experts présidé par M.

Gary Colter, président de la maison de comptable Peat Marwick Itée, recommande aussi la création d'un Fonds d'indemnisation pour les employés des entreprises mises en faillite.

Ce fonds de 50 M\$ par année proviendrait d'une cotisation employeur-employé d'environ 2 \$ chacun et serait administré par la direction de l'assurance-chômage du ministère de l'Emploi et de l'Immigration.

"En 1984, a rappelé le ministre Côté, les employés d'entreprises en faillite ont subi des pertes de salaire de l'ordre d'environ 7 M\$. Depuis quelques années, certaines provinces se sont penchées sur la question et ont tenté, à l'intérieur de leur juridiction, d'apporter des éléments de solution.

Débiteur consommateur

Concernant les individus consommateurs en difficulté financière, "le comité a constaté que la loi actuelle ne prévoit pas de procédure rapide et peu coûteuse permettant au particulier qui n'a que quelques dettes d'éviter la faillite, en concluant un marché avec ses créanciers qui accepteraient de recevoir moins que la totalité de leurs créances, a souligné le président du groupe, M. Colter. Pour remédier à cette situation, nous avons recommandé des amendements qui permet-

traient aux débiteurs consommateurs de déposer de telles propositions auprès de leurs créanciers."

Si ces propositions sont acceptées et introduites dans la Loi sur la faillite, après consultations, un individu pourra donc passer un concordat personnel avec ses créanciers, tout comme un propriétaire d'entreprise peut le faire actuellement.

Par contre, le comité propose aussi que les créances de la Couronne, tant fédérale que provinciale, perdent leur rang prioritaire et qu'elles prennent rang parmi les créances ordinaires. Cette disposition s'appliquerait également aux sociétés de la Couronne.

Dans le cas des agriculteurs et pêcheurs, le moratoire de 21 jours serait plutôt de 60 jours, au cours desquels des spécialistes en ces domaines se pencheraient avec les créanciers sur la situation financière du débiteur et examineraient les possibilités de redressement de la situation.

En ce qui concerne le cas des fournisseurs de marchandises impayées, qui n'ont cessé depuis plusieurs années de dénoncer la voracité des banques, le comité Colter et le ministre Côté recommandent qu'ils demeurent au rang des autres créanciers ordinaires, mais donnent à chaque province le droit de leur reconnaître un rang de créanciers privilégiés. Seul le Québec prévoit actuellement un tel droit particulier, les autres provinces s'en remettant au contrat pour déterminer le droit des parties.

"Il faut être réaliste, nous ne pouvons satisfaire tout le monde, a conclu le ministre. Notre but est d'obtenir un consensus général sur les modifications à apporter à la Loi sur la faillite."

Depuis 1975, les précédents gouvernements libéraux ont proposé différents projets de réforme de la Loi sur la faillite. Ces réformes globales n'ont jamais parvenu à susciter de consensus entre les groupes concernés. C'est pour éviter de tels blocages que M. Côté a décidé d'aborder le problème autrement et de procéder par amendements plutôt que par voie de refonte complète de la loi.

Les consultations sur le rapport du comité doivent se poursuivre au cours des prochains mois et les amendements pourraient être adoptés à l'automne, selon le vœu du ministre de la Consommation et des Corporations.

ANDRÉ HAINS

Centre de perfectionnement

HEC 75
une affaire d'excellence

Pour accroître votre performance Gestion de l'équipe de vente

2, 3 et 4 avril 1986
09:00 à 17:00

Apprenez comment établir les critères de sélection pour l'embauche des vendeurs et comment choisir un système de rémunération adapté à votre organisation; examinez le rôle du directeur des ventes et la gestion de son temps; voyez la façon de gérer et de contrôler les activités et le temps des vendeurs.

Professeur:



M. Marc Filion
B.Sc.A.
M.B.A. (Columbia University)

Professeur agrégé de marketing à H.E.C., M. Filion a oeuvré pendant plusieurs années dans le secteur privé à des postes de direction en marketing et en planification.

Participants: tous les gestionnaires qui sont responsables de la direction d'une équipe de vendeurs.
(Aucun préalable académique n'est requis.)

Date limite d'inscription: le 17 mars 1986.
(Le nombre d'inscriptions est limité; réservez dès maintenant.)

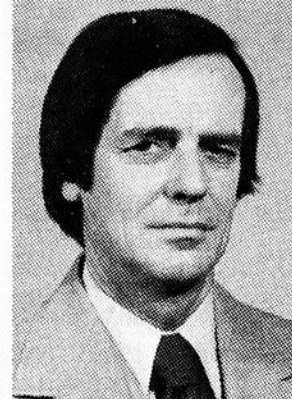
Comment s'inscrire: communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales, au (514) 340-6001.



L'INDUSTRIELLE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE



JEAN DORION
E.A.



RAYMOND TREMBLAY
M.Sc.C.

Monsieur Robert Bégin, Président et chef de la direction de L'Industrielle Compagnie d'Assurance sur la Vie, annonce les nominations suivantes:

Monsieur Jean Dorion, E.A., Directeur principal, Prêts hypothécaires.

Monsieur Raymond Tremblay, M.Sc.C., Directeur principal, Marketing, responsable des sucursales et de la tarification d'assurance collective.



L'aube d'une nouvelle ère pour les voyageurs d'affaires

Air Canada vous présente la classe Affaires

La nouvelle conception du service en Amérique du Nord. Une classe supérieure conçue par des voyageurs d'affaires. Avec plus d'espace, plus de confort, plus de vols et un service exceptionnel.

Plus d'espace

Air Canada est la première ligne à avoir réaménagé une flotte de gros-porteurs 767 pour répondre aux besoins spécifiques des voyageurs d'affaires nord-américains. Et surtout la première à lancer la classe Affaires, un service exceptionnel qui saura combler les voyageurs les plus exigeants. Pour quelques dollars de plus que le plein tarif classe économique.

Plus de service

Ce service encore plus personnalisé vous accorde priorité pour le choix de votre siège, l'envoi de billets, les éventuels avis de retard et la réception des bagages. Votre enregistrement ne prend que 2 minutes et vous embarquez et vous débarquez en un clin d'oeil.



Plus de confort

En classe Affaires, les sièges sont plus larges, inclinables à 30° et conçus pour épouser les lignes du dos. Ils sont disposés 2 x 2 x 2 et donnent sur le hublot ou l'allée. Ils sont équipés d'une tablette plus grande. De plus, Air Canada est la seule ligne aérienne en Amérique du Nord à offrir un repose-pieds.



La classe Affaires, c'est aussi des repas gastronomiques, des grands crus, des alcools de renom et des desserts succulents. Avec le raffinement de la porcelaine, de la verrerie et du lin.

Plus d'avantages

En classe Affaires, tout est conçu pour l'efficacité et la détente; des téléphones à bord jusqu'aux écouteurs électroniques en passant par les cache-lumière et les chaussons. De plus, les membres de l'Aéropian bénéficient d'une prime de 35 % chaque fois qu'ils voyagent en classe Affaires. Ils bénéficient aussi d'un boni de 3 200 kilomètres (2 000 milles) à chaque voyage vers certaines destinations et ce, jusqu'au 31 mars 1986.

Plus de vols vers plus de destinations

La classe Affaires. Jusqu'à 44 vols quotidiens vers 8 centres en Amérique du Nord. Plus de vols vers plus de centres d'affaires que toute autre compagnie aérienne canadienne. Et bientôt vers d'autres destinations au Canada et aux États-Unis. Avec l'une des meilleures performances en Amérique du Nord pour la ponctualité.

De Montréal:	Numéro de vol	Départ	Arrivée
À: Calgary	117	07h20	11h25
Edmonton	123	06h50	10h50
	137	17h50	21h55
Vancouver	109	10h00	12h20
	129	19h05	21h25

Il peut arriver que la classe Affaires ne soit pas offerte sur certains vols de fin de semaine. Horaire en vigueur à compter du 2 février 1986.



**Vous visez le sommet.
Nous sommes à la hauteur.**



AIR CANADA



TRANSPORTEUR OFFICIEL
MEMBRE DE L'ALLIANCE CANADIENNE
DES ASSOCIATIONS TOURISTIQUES
DRF 13008

“Avec le libre-échange, le Québec va devenir la Beauce de l’Amérique du Nord”

■ Selon M. Serge Racine, docteur en économie et président de Shermag, de Sherbrooke, l’instauration du libre-échange entre le Canada et les États-Unis permettra au Québec de devenir “la

Beauce de l’Amérique du Nord” ! “Le Québec est à la fine pointe de la productivité et surtout de la gestion du personnel, grâce à la gestion participative volontaire développée par des firmes comme Casca-

des et Shermag”, a affirmé aux AFFAIRES M. Racine.

“Au cours des 30 dernières années au Québec, les syndicats ont forcé les patrons à dialoguer et ceci a généralement donné lieu à une confrontation jusqu’en 1980. Depuis, il semble que les deux parties aient trouvé un terrain d’entente où elles sont de force égale : la gestion participative”, a expliqué M. Racine. Cette forme de cogestion exempte de paternalisme, même si elle est initiée par les patrons, intègre un nouveau discours de développement où les employés sont mêlés aux décisions et partagent les profits.

M. Racine a cité deux initiatives récentes de son entreprise de meubles. “En octobre, Shermag a distribué 37 000 \$ aux employés de son usine de Disraéli. Cette somme a

— Serge Racine, président de Shermag



M. Serge Racine

été remise au comité d’entreprise qui a décidé de son utilisation. Cette participation des employés aux profits a remplacé le système désuet des primes à la production qui nuit beaucoup à la productivité dans l’industrie du meuble.

“Par ailleurs, nous faisons une expérience de gestion participative dans la plus petite de nos sept usines : les 45 employés consacrent leurs 15 premières minutes de travail à se partager les postes qu’ils occuperont durant la journée. Cette méthode vise à éliminer la monotonie des cadences tout en donnant plus de responsabilités au personnel. Si elle s’avère efficace et si les syndicats l’acceptent, nous pourrions l’étendre à nos autres usines”.

Grâce à cette gestion participative de la main-d’œuvre qui s’étend très vite à de nombreuses entreprises du Québec, M. Racine estime que la province prend une avance importante sur ses voisins du continent.

Shermag a deux usines en Ontario, trois aux États-Unis et six au Québec. Sa dernière acquisition, qui date du début novembre, concerne un des vétérans américains du meuble, la compagnie Conant Ball fondée en 1853.

Shermag se servait déjà d’une première entreprise américaine achetée en 1983 comme centre de

distribution, mais elle n’avait pas encore réussi à mettre sur pied un réseau de distribution efficace chez nos voisins du Sud.

“Nous avons donc décidé d’acheter une compagnie en difficulté, mais disposant d’un excellent réseau; Conant Ball possède un salon permanent à Hight Point, en Caroline du Nord (la Mécque du meuble aux États-Unis) et un autre au Texas, en plus de disposer d’un excellent réseau de vendeurs.

Conant Ball réalise un chiffre d’affaires de 6 M\$ US, comparativement aux 30 M\$ de Shermag. M. Racine estime qu’en deux ans, cette acquisition va permettre à sa compagnie de distribuer pour 9 M\$ de meubles canadiens sur le réseau américain. Il s’agit du triple de ce que Shermag vend pour le moment aux États-Unis.

Libre-échange

Cette ouverture de Shermag vers le Sud a une explication précise : M. Racine est un partisan convaincu du libre-échange avec les États-Unis. Membre du “task force” : “Canada-U.S. Trade policy” composé d’une quarantaine de gens d’affaires, il rêve un jour où l’actuel marché canadien de 25 millions de consommateurs s’agrandira des 250 millions d’habitants des États-Unis !

“Dans le contexte de compétition internationale et de marché ouvert, il ne sera plus question de quotas et de protectionnisme; il faudra donc être fort, très fort. Le Québec est en position de force pour trois raisons : nous avons des entreprises rationalisées; nous sommes à la fine pointe de la technologie; et les patrons québécois ont acquis une peur respectueuse de la confrontation syndicale tout en disposant de bien meilleurs travailleurs que dans les autres provinces ou états” constate-t-il.

La politique qui a été appliquée à Shermag par les deux associés (M. Racine et M. Gilles Sirois) depuis sa fondation en 1977, mais au cours des trois dernières années surtout, vise donc la préparation au libre-échange et s’appuie sur une stratégie en trois points. “Si le libre-échange est décrété, nous serons prêts; sinon, nous n’aurons rien perdu puisque nous en sortirons grandis !” s’exclame M. Racine.

“En premier lieu, nous satisfaisons l’exigence de la taille. Nous avons atteint la même dimension que la moyenne des entreprises américaines. Nous avons fait de gros efforts en achetant de bonnes entreprises canadiennes et en les rationalisant, ce qui fait que nous avons consolidé notre position dans l’industrie du meuble; Shermag est maintenant le plus important manufacturier de meubles au Québec et le second au Canada. Ceci nous apporte des avantages énormes, comme un pouvoir d’achat intéressant; nous sommes le plus important consommateur de bois franc au Canada”.

Modernisation

“En second lieu, nous avons modernisé notre équipement pour qu’il soit à la fine pointe de la technologie; nous sommes au moins aussi bien équipés qu’aux États-Unis”.

“Enfin, le Québec tient le haut du pavé en matière de gestion de main-d’œuvre. Le nouvel humanisme qui se développe dans les entreprises fait que la personne et le travail sont devenus plus importants que l’environnement du travail; selon moi, il s’agit d’un atout primordial pour le futur.”

GILLES

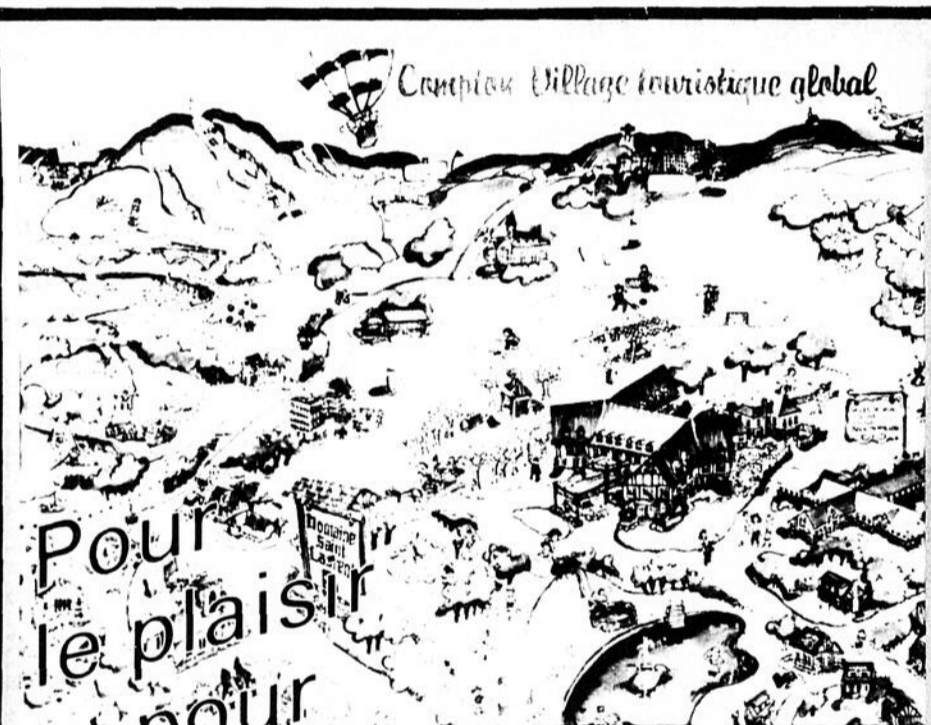
PELLOILLE
(Collaboration spéciale)

UNIVERSITÉ LAVAL Sciences de l’administration

SESSIONS INTENSIVES DE PERFECTIONNEMENT

- Décider: comment surmonter la complexité... et agir
Les 26 et 27 février 1986 — 1,3 UEC/CEU
- La gestion de projet: comment réussir
Les 11 et 12 mars 1986 — 1,3 UEC/CEU
- La productivité: une affaire de participation authentique
Les 19 et 20 mars 1986 — 1,3 UEC/CEU
- Les lois du travail: impact sur la gestion de votre entreprise
Les 6, 7 et 8 mai 1986 — 2,0 UEC/CEU

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION
Extension de l’enseignement, tél.: (418) 656-3202



Pour le plaisir et pour les affaires

Salle à manger et piano bar. Piscine intérieure chauffée, bains sauna et tourbillon, tennis, pratique de golf et plusieurs autres activités.

Forfait escapade de fin de semaine: 132\$ par pers. occ. double chambre, repas, taxes et services compris.

Domaine Saint-Laurent de Compton (Estrie)
hôte Membre du plus important réseau hôtelier du Québec
1-800-361-5162
Télex: 055-62261

C. P. 180
Compton (Québec) J0B 1L0
(819) 835-5444
Montréal: (514) 397-9667

La propriété de vacances à partir de 2500\$. L’accès au réseau mondial d’échange RCI et à plus de 1000 centres de villégiature dans 40 pays.

Un placement de tout repos. Une assurance contre l’inflation. Des vacances sans limites.

Au carrefour de la détente, du divertissement et des réunions d’affaires se trouve Compton. Le premier village touristique global au Québec. Salles de réunion équipées, restauration variée, activités sportives et culturelles, attraits touristiques et hébergement en hôtel, en condos et en camping, tout y est, et même plus.

Au coeur de Compton se trouve le Domaine Saint-Laurent qui vous offre une gamme complète de services.

Hébergement en chambres, suites, villas ou condos pour 625 personnes. 20 salles de réunion équipées pour groupe de 10 à 350 personnes.



ENVELOPPES ?

5,000

#10 enveloppes
4 1/8 x 9 1/2
Imprimé, 1 couleur
pour seulement

159⁹⁵\$
plus taxes

Imprimerie
abco

NOUS SOMMES LES SPÉCIALISTES DES ENVELOPPES.
NOUS IMPRIMONS ET VENDONS DES ENVELOPPES DE
TOUS GENRES. RAMASSONS ET LIVRONS.

669-3649

77, 8e RUE, LAVAL DES RAPIDES

Le HP Vectra PC.

Hewlett-Packard l'a conçu pour tout le monde.
Mais ensemble nous créons un Vectra PC spécialement pour vous.



Nous nous sommes d'abord assurés d'une compatibilité totale avec les logiciels *et* le matériel d'IBM. Nous n'en sommes toutefois pas restés là. Le Vectra PC est aussi plus rapide, plus puissant, plus compact et moins cher que le PC/AT d'IBM.

L'ordinateur personnel Vectra PC a été conçu pour que vous puissiez l'adapter à vos besoins spécifiques. Il se transforme ainsi en un outil de travail fait spécialement pour vous, donc plus efficace. Le Vectra PC: une autre création innovatrice de Hewlett-Packard, le précurseur en informatique.

Pour plus de renseignements, ou pour connaître le concessionnaire autorisé le plus près, téléphonez au

1-800-387-0783.Vectra



LAF-1

SINON, si vous préférez, postez ce coupon à:
J. Schulz chez Hewlett-Packard, 6877 Goreway Drive, Mississauga, Ontario L4V 1M8

NOM _____ TITRE _____ TÉLÉPHONE _____ COMPAGNIE _____
ADRESSE _____ VILLE _____ PROVINCE _____ CODE POSTALE _____

Le degré d'autosuffisance du Québec s'élève à 70 %

La vente de produits horticoles ornementaux

Le degré d'autosuffisance du Québec en produits horticoles ornementaux s'élève à 70 %; si on exclut les produits connexes originant du secteur industriel, tels que les outils, les contenants et les engrais, l'autosuffisance est de 54 %.

L'industrie horticole ornementale du Québec a produit pour 208,6 M\$ de plantes en 1983 auxquels se sont ajoutées des importations pour 70 M\$. La valeur totale de la consommation a donc atteint 420 M\$ en 1983.

Selon les différents intervenants de ce secteur, l'augmentation annuelle des ventes aurait été de l'ordre de 15 % en 1984 et 1985. C'est donc au moins 550 M\$ que les consommateurs québécois auraient consacrés à l'achat de services ou de produits horticoles ornementaux l'an dernier.

Ces données proviennent d'une enquête effectuée auprès des producteurs et des vendeurs sur l'impact économique de l'industrie horticole ornementale au Québec et dont les résultats viennent d'être publiés.

Cette enquête a été dirigée par MM. Jef Asnong et Fernand Bourbeau de la Direction des études

PLANTES LIGNEUSES, QUÉBEC (1983) (valeur au détail en M\$)

	Marché total	Production québécoise	Degré d'autosuffisance en %	Potentiel de production accrue
Arbres conifères	14,7	6,1	41,3	8,6
Arbustes conifères	6,9	2,1	30,3	4,8
Arbres à feuilles caduques	6,7	2,6	39,5	4,0
Rosiers	2,1	0,4	18,6	1,7
Arbustes à feuilles caduques	6,9	5,6	81	1,3
Arbustes pour haies	2,4	1,2	48,4	1,2
Arbres fruitiers	2,2	1,6	72,5	0,6

Production floricole, Québec (1983) (valeur de la production en M\$)

	Marché total	Production québécoise	Degré d'autosuffisance en %	Potentiel de production accrue
Fleurs annuelles en cassettes		11,7	99,6	—
Potées fleuries		10,2	62,8	11,0
Plantes vertes et d'intérieur		6,9	29,2	21,8
Fleurs coupées		2,5	6,5	55,7
Arrangements floraux		0,0	0,0	26,3

Source: Enquête sur l'horticulture ornementale au Québec, 1983, MAPAQ, Direction des études économiques, Service des analyses sectorielles, 1985.

économiques du ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimenta-

tion, du Québec. Selon M. Asnong, cette enquête a permis de dres-

ser le portrait le plus complet jamais réalisé sur ce secteur d'activité. La production de plantes horticoles ornementales est la cinquième production agricole, après le lait, le porc, le boeuf et les volailles.

Balance commerciale

La valeur des ventes aux autres provinces a été en 1983 de 25 M\$, soit 12 % de la valeur de la production totale. Par contre, le Québec a acheté pour 70 M\$ de produits horticoles ornementaux des autres provinces (à 95 % de l'Ontario) et des autres pays, laissant un déséquilibre de la balance commerciale du Québec dans ce secteur de 45 M\$.

Gazon

Le Québec suffit à ses besoins en gazon en plaques. En 1983, les 48 gazonnières locales ont produit 15,7 M de mètres carrés de gazon sur 1 571 hectares.

Les ventes totales au niveau du producteur ont atteint 8,2 M\$, tandis que la valeur à la consommation a totalisé 12,4 M\$.

53,4 % des ventes (4,4 M\$) ont été faites par les producteurs aux paysagistes qui ont ainsi commercialisé 61 % de la pro-



Les fleuristes représentent le secteur clé de la distribution des produits floraux au Québec.

duction de gazon. Une part de 25 % des ventes a été faite directement des producteurs aux consommateurs pour une valeur de 2,2 M\$ tandis que les grossistes et les pépinières centres-jardins ont acheté pour près de 1,3 M\$ (16,9 %). Il s'agit d'un secteur qui suit de près l'évolution du secteur domiciliaire.

Substrats de culture

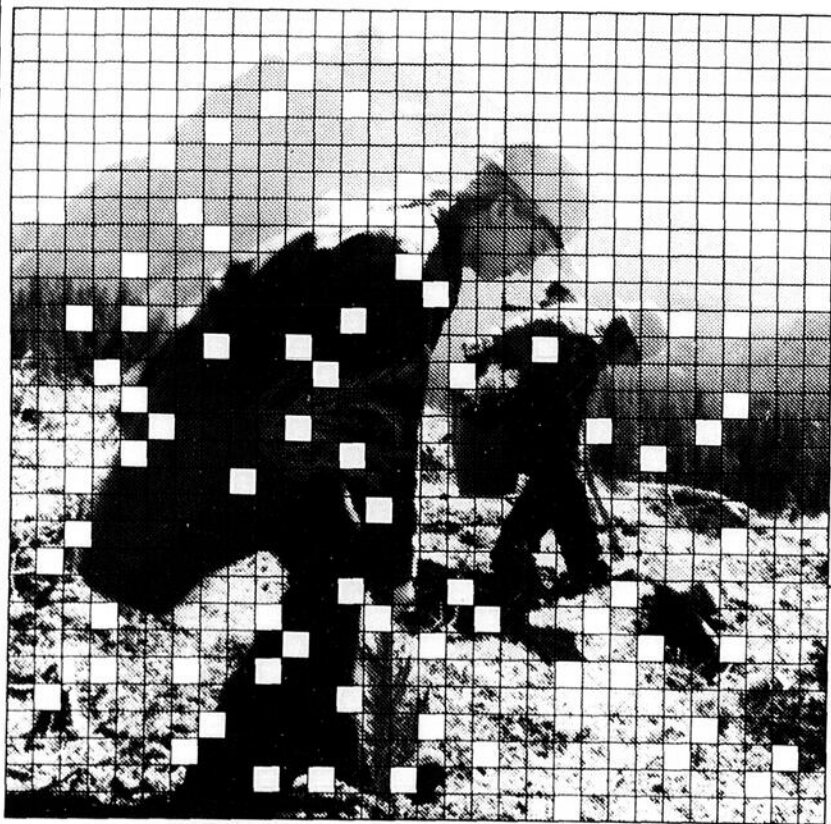
Les résultats de l'enquête du M.A.P.A.Q. révèlent que 95 entreprises ont produit des substrats de culture pour

une valeur de 33,4 M\$.

Les substrats de culture incluent une grande variété de produits utilisés pour la culture des plantes maraîchères et ornementales, tels les terreaux, les terres organiques, les fumiers ensachés, les composts, la mousse de tourbe ainsi que les substrats artificiels, tels la perlite et la vermiculite.

La mousse de tourbe constitue une majeure partie de cette production. 65 % de la production est expédiée vers les autres provinces et les autres pays (principalement les États-Unis.)

Pour compléter l'image, en gestion forestière: la télédétection



La télédétection par satellite vous donne une vue d'ensemble de la forêt, facilitant le contrôle et la gestion des changements sur de vastes espaces. Intégrées aux données provenant d'autres sources, les données de télédétection vous aident, entre autres: à cartographier les coupes à blanc et les chemins forestiers; à dresser les cartes d'inflammabilité des forêts; à mettre à jour l'inventaire des forêts détruites par les feux ou les insectes.

Le Centre canadien de télédétection (CCT) fournit à l'industrie forestière du Canada des données acquises par satellite. En collaboration avec d'autres spécialistes, le CCT améliore constam-

ment la qualité et l'utilité de ces images. De concert avec l'industrie, il en perfectionne sans cesse les techniques d'interprétation.

Venez assister à la démonstration de cette technologie de pointe au Pavillon canadien à Expo 86.

Pour une vue d'ensemble sur nos récents progrès en télédétection, communiquez avec:

Assistance aux utilisateurs et commercialisation
Centre canadien de télédétection
2464, chemin Sheffield
OTTAWA (Ontario) K1A 0Y7

Le Centre canadien de télédétection

Les ressources de la technique au service de la gestion des ressources.



Énergie, Mines et Ressources Canada
L'Hon. Robert Layton
Ministre d'État (Mines)

Energy, Mines and Resources Canada
Hon. Robert Layton
Minister of State (Mines)

Canada

au Québec en 1985 a atteint 550 M\$

Plantes ligneuses

Selon les auteurs de l'étude du M.A.P.A.Q., le degré d'autofinancement québécois en plantes ligneuses (arbustes et arbres) n'atteint que 47,4 %.

Les pépiniéristes québécois avaient 1849 hectares en culture et ils ont mis en marché des produits pour une valeur au détail de 21,3 M\$. En 1983, ils ont acheté aussi pour 10,7 M\$ de plantes ligneuses des autres provinces et 2 M\$ des autres pays. Le Québec n'a vendu à l'extérieur que pour 200 000 \$ d'arbustes et d'arbustes.

Les pépiniéristes québécois ont obtenu des degrés d'autosuffisance respectifs de 81 % et 72,5 %, respectivement pour les arbustes à feuille caduque et les jeunes arbres fruitiers. Par contre, le degré d'autosuffisance n'a été que de 41,3 %, 30,3 % et 39,5 % respectivement dans les arbres conifères, les arbustes conifères et les arbres à feuillage caduque. À elles seules, ces trois sortes de plantes représentaient une possibilité de production accrue de 17,4 M\$ si l'on atteignait l'autosuffisance.

Selon M. Walter Cramerstetter, vice-président de la Pépinière Cramer de l'Île Perrot, le faible degré d'autosuffisance dans ce secteur s'explique par le temps requis pour cultiver ces espèces et le peu d'années d'expérience des producteurs de ce secteur.

Avec ses 800 acres en production, la Pépinière Cramer (la plus importante au Québec) contribue à réduire le déficit commercial québécois en exportant même en Ontario et aux États-Unis.

Produits floraux

Le marché de 180,6 M\$ des plantes vendues par les fleuristes québécois n'est approvisionné qu'à 31,2 % par les producteurs locaux.

La production floricole relève presque exclusivement des serristes. La superficie cultivée par 647 floriculteurs s'élevait à 93 hectares en 1983, un progrès de 36,5 % par rapport à 1981.

La valeur de la production florale québécoise, qui s'est élevée à 36,9 M\$ était constituée à 59,4 %, ou 21,9 M\$, par les fleurs annuelles (11,7 M\$) et les potées fleuries (10,2 M\$). Seules les fleurs annuelles en caissettes présentaient un degré d'autosuffisance de 100 %.

Afin d'atteindre un degré complet d'auto-provisionnement en floriculture, le Québec a un fort manque à combler dans certains secteurs.

Par exemple, il est à 100 % dépendant des arrangements floraux, qui viennent de l'extérieur (surtout l'Asie). Il n'est suffisant qu'à 6,5 % dans les fleurs coupées, 29,2 % dans les plantes vertes et 62,8 % dans les potées fleuries.

Selon M. Jean-Luc Lusier, ancien responsable du Centre de développement des cultures abritées

et producteur de roses à St-Nicolas, près de Québec, l'augmentation de la production floricole au Québec dépend de l'information technique qui sera fournie à cette industrie, qui a à peine 15 ans.

40,1 % (14,9 M\$) des produits floraux du Québec sont vendus directement aux consommateurs et 28 %, aux fleuristes. Les quincaillers, dé-

panneurs, pharmaciens et les grossistes absorbent le reste de la production.

Les grossistes achètent pour 4,5 M\$ des producteurs québécois, mais surtout 10,9 M\$ des autres provinces (Ontario à 95 %) et 25,6 M\$ des autres pays.

Paysagisme

En 1983, 910 entreprises de paysagisme ont réalisé pour 82 M\$ de tra-

vaux. Si on ajoute la valeur des plantes et des matériaux utilisés, la valeur de ces contrats a atteint 117,8 \$.

Selon M. Guy Boulet, président de la Fédération inter-disciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec, qui regroupe entre autre l'Association Paysage Québec, le chiffre d'affaire des paysagistes a connu une augmenta-

tion de 25 % en 1985.

Produits connexes

La valeur des produits connexes qui empruntent le système de distribution des produits horticoles ornementaux s'établissait en 1983 à 63,7 M\$. Les ventes de divers outils de jardinage, articles de décoration etc., atteignaient 36,9 M\$, celle des pesticides, 14,1 M\$, et celles des substrats de culture, 15,1 M\$.

**ALAIN
MÉNARD**

LASER

Une pensée rassurante. Avec Canon, vous êtes à la pointe de la technologie.

Une étape importante vient d'être franchie dans la technologie du matériel de bureau. Grâce à Canon, la puissance et la précision du rayon laser sont désormais mises au

service d'un nouveau copieur, d'un nouveau télécopieur sur papier ordinaire et d'une nouvelle imprimante.

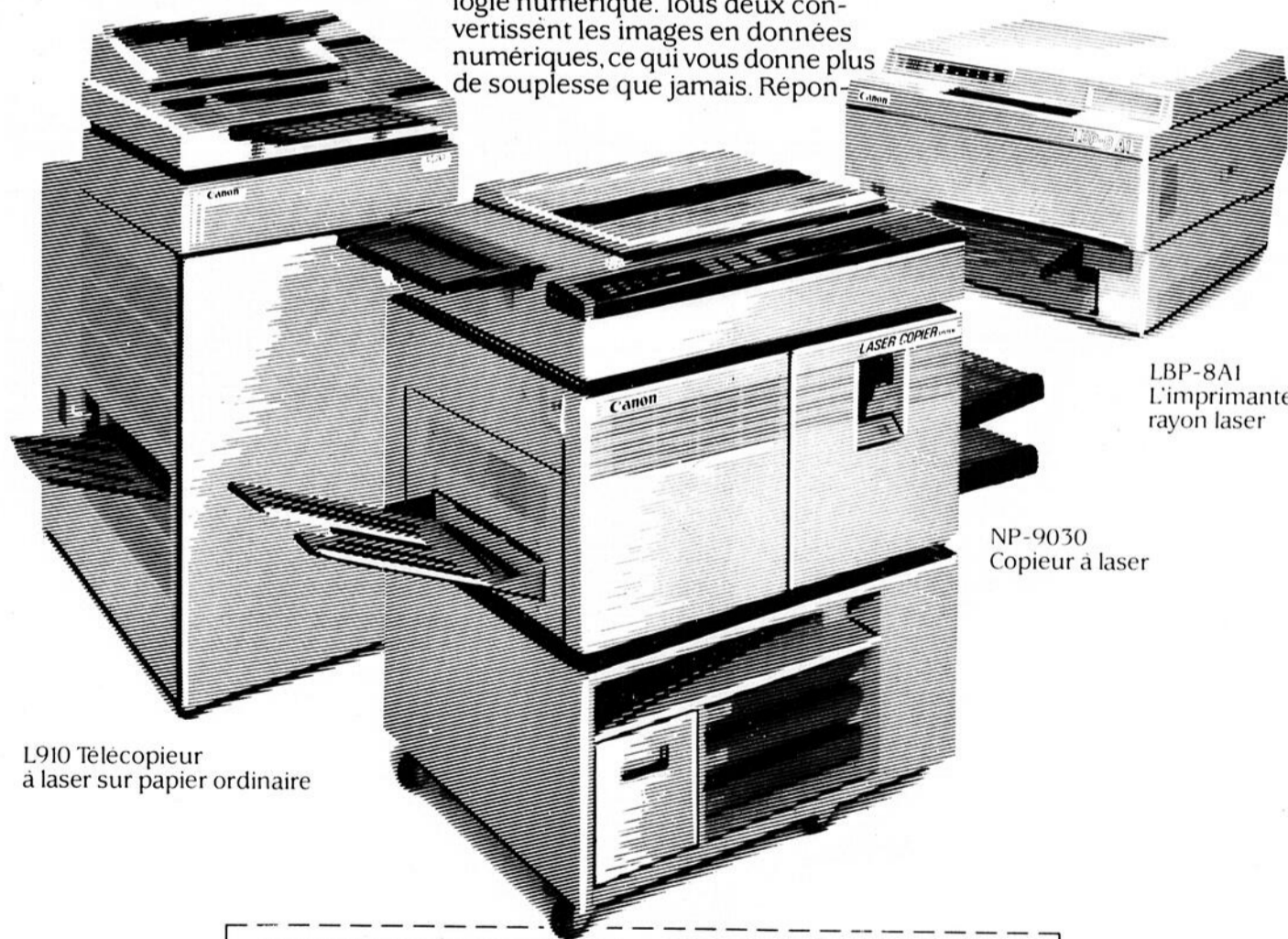
Chaque page ressemble, à s'y méprendre, à un original. Un document reçu par téléphone à des milliers de kilomètres du point d'émission peut ainsi servir d'"original".

Le copieur à laser NP-9030 et le télécopieur à laser L910 Canon font également appel à la technologie numérique. Tous deux convertissent les images en données numériques, ce qui vous donne plus de souplesse que jamais. Répon-

dant à un besoin croissant, ces appareils permettent d'accélérer et de mieux intégrer les communications des entreprises.

Le "style laser" Canon. Clair, net et professionnel. Ce pourrait être le vôtre...

Pour de plus amples renseignements, veuillez appeler sans frais 1-800-387-1241.



L910 Télécopieur à laser sur papier ordinaire

NP-9030 Copieur à laser

LBP-8A1 L'imprimante à rayon laser

J'aimerais avoir de plus amples renseignements sur:

- L'imprimante à rayon laser
 - Le copieur à laser
 - Le télécopieur à laser
 - Ces trois appareils
- Nom _____
 Entreprise/société _____
 Adresse _____
 Ville _____ Prov. _____
 Code postal _____ Telephone _____

Envoyer à Canon Inc., Division des copieurs et des télécopieurs, 6390 Dixie Road, Mississauga, Ontario L5T 1P7

Canon

Le choix rassurant.

A-08-02-86

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Bourassa chez Geoffrion Leclerc

Le directeur du Service aux entreprises de la Bourse de Montréal, M. Louis Bourassa, vient de passer chez Geoffrion Leclerc, où il occupe un poste de vice-président. M. Bourassa, un MBA de 31 ans, sera responsable des ventes au détail de Geoffrion Leclerc. Son remplaçant à la Bourse est M. Robert La-

vallière, un autre MBA. M. Lavallière était directeur-adjoint du Service aux entreprises. Un nouveau directeur-adjoint sera nommé sous peu.

AES déménage à Lachine

Le manufacturier d'équipement de bureautique AES Data Itée déménagera son siège social au début d'avril prochain. Actuellement logé au 100 boulevard Alexis-Nihon, à Ville St-Laurent,

le siège social s'en ira dans les locaux du centre de recherche de la compagnie situé sur la 46e avenue à Lachine.

Deux psychologues industriels chez MMM

Deux psychologues industriels viennent de se joindre à la firme de conseillers en administration Mallette Major Martin, membre de la famille de comptables Mallette Benoît Boulanger Rondeau et associés, de Montréal.

Il s'agit de M. Clément Patenaude, un spécialiste qui compte plus d'une dizaine d'années d'expérience et qui a travaillé de près avec le docteur Hans Selye, et de Mme Marcelle Farahian, Ph. D., qui était auparavant chez Codev International.

Ce nouveau module, qui s'ajoutera à ceux du développement organisationnel et du recrutement de cadres, s'occupera princi-

palement de formation face au stress, d'évaluation du personnel et de réaffectation.

Nouveau d.g. à Châteauguay

La Ville de Châteauguay vient d'engager

un nouveau directeur, en la personne de M. Jean-Claude Boucher, qui exerçait auparavant les mêmes fonctions à Drummondville.

Diplômé de l'École nationale d'administration publique (ENAP : une constituante de l'Université du Québec) et spécialisé en loisirs, M. Boucher, qui était à Drum-

mondville depuis huit ans, est également président régional de l'Association des directeurs généraux de municipalités du Québec.

À Châteauguay, il comble un poste vacant depuis environ un an, après le départ de l'ancien titulaire, M. Monette qui avait occupé la place pendant plus de 15 ans.

PROFESSIONNELS GESTION CONSEILS



Poirier Bourassa Inc

417, boul. Roche
Vaudreuil (Québec)
J7V 2M9
(514) 455-6135

Marcel Bourassa Adm. A.

- Diagnostic d'entreprises
- Étude de commercialisation
- Financement, subventions "S.P.E.Q., CAPI., P.E.D.I.R."
- Production
 - Aménagement
 - Coût de production
 - Contrôle de qualité
 - Automatisation, robotique

QUALITÉ ET PRODUCTIVITÉ

SELON L'APPROCHE "RÉSULTATS/BREAKTHROUGH"

- Résultats à court terme
- Contrôle statistique (S.P.C.)
- L'excellence

CLAUDE GUAY ing. MBA.
(514) 672-7373

ROBERT H. SCHAFFER & ASSOCIÉS

Conseillers en gestion (établi depuis 25 ans)

STAMFORD (CONN.) - MONTRÉAL - TORONTO

COMPTABLES AGRÉÉS

Samson
Bélair

Comptables agréés

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.

Quand vous avez besoin d'un CA...
GUY GUÉNETTE
COMPTABLE AGRÉÉ
1180 Drummond, Suite 720, Montréal H3G 1V7
875-5760

ÉVALUATEURS AGRÉÉS

Residentiel Commercial Industriel Les Évaluations Pierre St-Arnault Inc.
ÉVALUATEURS AGRÉÉS
VALEUR MARCHANDE - VENTE
ACQUISITION - TRANSFERT ASSURANCES
6185 BOUL. TASCHEAU SUITE 209
BROSSARD (GALERIES RIVE-SUD) J4Z 1A6
MONTRÉAL (514) 878-9443 RIVE-SUD (514) 656-9693

AVOCATS

Charron & Côté, Avocates

215, rue St-Laurent
Vieux-Montréal, Qc
H2Y 3T9

(514) 397-8885

POUR VOTRE REÉR '85 CONTACTEZ-NOUS PRÈS DE CHEZ VOUS

MONTRÉAL P.V.M. PLAZA	(514) 875-6700/ 871-9000
MONTRÉAL P.V.M. 9ième ÉTAGE	(514) 871-9000
MONTRÉAL PEEL/DORCHESTER	(514) 392-6400
QUÉBEC	(418) 647-1000
OTTAWA	(613) 232-9655
DRUMMONDVILLE	(819) 472-2778
GRAND'MÈRE	(819) 538-8628
JOLIETTE	(514) 759-8326
JONQUIÈRE	(418) 542-9575
ST-GEORGES	(418) 227-0121
ST-HYACINTHE	(514) 774-5316
SHERBROOKE	(819) 567-7810
SOREL	(514) 743-8474
TROIS-RIVIÈRES	(819) 374-1902
VICTORIAVILLE	(819) 758-0249
ALMA	(418) 662-9341
ASBESTOS	(418) 879-5915
DISRAËLI	(418) 449-2701
EAST BROUGHTON	(418) 427-2308
FARNHAM	(514) 293-4955
LACHUTE	(514) 258-3242
MONTMAGNY	(418) 248-3752
NAPIERVILLE	(514) 454-3184
NICOËT	(819) 293-6888
RIMOUSKI	(418) 722-8111
ST-BASILE-LE-GRAND	(514) 653-2932
ST-FÉLICIEN	(418) 679-0341
ST-GERMAIN-GRANTHAM	(819) 395-2697
ST-GERVAIS	(418) 887-6120
STE-MARIE	(418) 387-2087
ST-PASCAL	(418) 492-2740
SEPT-ÎLES	(418) 968-0004/962-7791
SHAWINIGAN	(819) 536-3123
THETFORD MINES	(418) 335-5735
TROIS PISTOLES	(418) 851-3331
VALLEYFIELD	(514) 373-5591

Geoffrion, Leclerc Inc.

"Mon Courtier au Québec"

Les consommateurs ont changé: ils consacrent moins à l'ordinaire, plus au luxe

p. 22



Exiger d'un homme une force minimale pour un poste est discriminatoire

p. 36

Management: l'infarctus guette les cadres surmenés

p. 42

NOTRE FORCE... VOS SUCCÈS

Conseil d'entreprise en créativité
Gestion - Planification - Production
d'Imprimés & Vidéos corporatifs
Relations publiques

Communication - Marketing Inc.
(514) 875-2838

LES AFFAIRES

Samedi, 8 février 1986 21

Finaliste aux Mercuriades à titre de "Nouvelle entreprise"

Bergor s'est imposée comme chef de file dans son secteur après 3 ans d'existence

■ Trois ans après leur fondation, les Équipements Bergor, de Laval, ont réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de plus de 2 M\$. Cette entreprise, qui prévoit réaliser des ventes de 3 M\$ cette année, est devenue un chef de file dans la distribution de balais mécaniques, aspirateurs de rues et lames pour chasse-neige au Québec.

Finaliste au concours des Mercuriades 1986 dans la catégorie "Nouvelle entreprise", Bergor s'était méritée en 1985 le prix **Dunamis** décerné par la **Chambre de commerce de Ville de Laval** pour la moyenne entreprise commerciale de l'année.

"Notre succès tient à notre mot d'ordre: assurer un bon service à sa clientèle. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous avons réinvesti constamment nos profits afin de nous constituer un inventaire assez complet pour bien desservir nos clients. Avec une livraison rapide et un service courtois et professionnel, nous n'avons que des clients satisfaits", a déclaré aux **AF-FAIRES M. Bernard Prézeau**, président de Bergor.

Disposant aujourd'hui d'un inventaire d'une valeur de plus de 300 000 \$ et composé d'au moins 3 000 pièces de rechange pour les gros chasse-neige et balais de rues, Bergor a accaparé en peu de temps 85 % du marché québécois des pièces d'équipement pour les balayeuses de rue et 50 % de celui des lames et pièces de chasse-neige et épandeurs de sel. L'entreprise distribue exclusivement les lames de marque **Bucyrus** et les lames en carbure de **VicRoc**, qui peuvent s'adapter à toutes les sortes de charrues ainsi qu'à tous les genres de niveleuses.

De plus, l'entreprise est depuis 1984 le premier distributeur en Amérique du Nord des balayeuses de marque **Sunvac** fabriquées à Laval. Bergor est aussi le premier distributeur canadien des brosses **F.M.C.**, la marque la plus utilisée sur les balayeuses

de rue.

95 % des ventes de la compagnie sont réalisées auprès des villes et de leurs différents sous-traitants; de 200 à 300 municipalités du Québec et des autres provinces s'approvisionnent chez Bergor.

Le malheur des uns...

C'est en compagnie de **Gordon Whitlock** que **Bernard Prézeau** a fondé Bergor il y a trois ans. Tous deux oeuvraient alors pour **Dumco**, le fabricant des balayeuses de rue Sunvac qui faisait aussi la distribution de brosses et d'équipements.

Dumco ferma ses portes en septembre 1982 à cause de trop lourde charge que leur imposaient les taux d'intérêt. **Whitlock** et **Prézeau** décidèrent alors de lancer leur propre compagnie de distribution de pièces afin de satisfaire le marché laissé en plan. Trois mois plus tard, Bergor (formée des premières syllabes de leurs prénoms respectifs) réalisait déjà des ventes de 23 000 \$.

En novembre 1983, un autre incident d'importance a aussi favorisé les deux jeunes entrepreneurs: **S.M.I.**, de Montréal qui subissait elle aussi les contrecoups de la montée fulgurante des taux d'intérêt, ferma à son tour ses portes.

S.M.I. était le principal fournisseur de pièces et brosses de balais de rues et le distributeur exclusif des brosses **F.M.C.**, le plus gros vendeur. Après avoir prouvé son efficacité, Bergor put obtenir l'exclusivité de la distribution des brosses **F.M.C.** dès janvier 1983. La fin de cette année d'activité se solda donc par un chiffre d'affaires de 700 000 \$; ce chiffre doubla l'année suivante.

Pour partir leur entreprise, les deux fondateurs investirent chacun 10 000 \$ et donnèrent trois mois de travail sans salaire. La **Banque de Commerce** leur accorda une marge de crédit de 10 000 \$, ne se doutant sûrement pas que trois ans plus tard, elle



Bernard Prézeau, président et Gordon Whitlock, vice-président de Bergor.

augmenterait volontiers cette marge à 200 000 \$.

Les deux hommes ont conservé chacun leur spécialité respective: tandis que **Gordon Whitlock** est préposé aux achats, **Bernard Prézeau** s'occupe de la vente.

Des activités diversifiées

Bergor a tout de suite pris soin de diversifier ses activités en offrant un service de réparation de balayeuses de rue. Alors qu'autrefois, les municipalités voyaient elles-mêmes à la réparation et à l'entretien de leur propre équipement, celles-ci recourent aujourd'hui davantage aux sous-traitants pour ce type de service.

De la même façon, Bergor s'est aussi dirigée, de-

puis septembre 1983, dans le reconditionnement et la vente de balayeuses de rue usagées. Pour les petites municipalités incapables de se payer une balayeuse de rue neuve de 100 000 \$, l'achat d'une balayeuse usagée fait très bien l'affaire.

Lorsque **Peabody Myers** a fait l'acquisition des actifs de **Dumco**, Bergor a racheté tous les équipements de montage en brosses, ce qui lui permet de fournir un service de réparation encore plus complet.

Pour vous abonner au journal

LES AFFAIRES

514-842-3131

INCORPORATION

fédérale ou provinciale

99 \$ + FRAIS

téléphonez :

Mtl 286-7119 ou Ottawa 230-8080

INCORPORATION INC.
depuis 1977

Enfin, Bergor vient de former la nouvelle compagnie, **Balayage Bernard et Gordon Inc.**, dont la mission sera de sous-traiter le nettoyage des rues auprès des municipalités. L'entreprise compte aussi poursuivre dans le futur sa recherche de nouvelles lignes de produits destinés aux municipalités.

Bergor bénéficie de l'approbation personnelle motivée. "La plupart de nos employés ont travaillé chez **Dumco** et nous ont donc apporté leur compétence. De plus, comme ils ont goûté au chômage, ils

sont arrivés ici beaucoup plus motivés", explique **Bernard Prézeau**.

Ce dernier ajoute qu'ayant lui-même été un simple employé pendant de nombreuses années, il ne veut surtout pas "jouer au patron" avec ses employés.

À la fin de leur année fiscale, les deux associés ont révisé spontanément à la hausse tous les salaires de leurs employés, ce qui en a surpris plus d'un.

**LUCIE
PICHÉ**

Le Québec par les cheveux

Le marché québécois de la coiffure atteint 700 millions de dollars. Nous en voulons une part — une grosse — et nous avons de quoi la décrocher.

Magicuts est la chaîne de salons de coiffure sous franchise dont l'expansion est la plus rapide au Canada. Nous nous spécialisons dans la coupe bon marché, haut rendement, et nous avons déjà 90 salons au Canada et en Californie. Nous comptons ajouter plus de 200 salons sous franchise au Canada au cours des prochaines années, dont certains dans une chaîne canadienne de grands magasins.

Le propriétaire d'une franchise **Magicuts** n'a besoin d'aucune expérience dans le domaine de la coiffure. Il est à la tête d'une affaire: où tous les paiements sont faits comptant; dont les revenus sont élevés par rapport à la mise de fonds; sans comptes à recevoir; dont l'inventaire est minimum; et où sa présence n'est pas toujours nécessaire.

Nous recherchons du personnel de direction pour investir dans chacune de nos trois maîtres-franchises et pour organiser avec nous la mise sur pied rapide d'un réseau de franchises profitables au Québec.

C'est là une occasion unique pour ceux qui ont des aptitudes en matière de gestion, une connaissance du marché québécois, et un capital d'investissement de l'ordre de 100 000 \$.

Pour plus de renseignements, appeler ou écrire à :

D. Widdifield
Vice-président et directeur général
MAGICUTS
2105 Midland Ave.
Scarborough, Ont. M1P 3E3
(416) 299-9099

magicuts

La haute coupe pour tous et toutes

Le consommateur dépense moins sur les articles courants pour en mettre davantage sur "le luxe"

■ Une nouvelle tendance marque aujourd'hui les habitudes d'achat des consommateurs. Alors qu'ils recherchent les bas prix pour les objets d'usage courant, ils n'hésitent pas à se procurer des objets plus luxueux à des fins particulières: ameublement, repas, vêtements, etc.

"Autrement dit, ils économisent ici pour pouvoir mieux dépenser là. Dans le cas des voyages de plaisir, par exemple, cette tendance est très visible.

Le consommateur cherche à obtenir le meilleur tarif possible sur le transport, afin de conserver ses économies pour les dépenser sur place, en vacances", a expliqué aux AFFAIRES Mme Cheryl Hayes, vice-présidente au service à la clientèle chez Publicité Foster, de Montréal.

Ces nouvelles habitudes d'achat sont surtout vérifiables auprès de la génération des "baby boomers", soit les 25-35 ans. Ce groupe compte pour 25 % de la population. Quant aux "yuppies" ("young urban professionals"), ils ne représenteraient qu'une proportion de 9 % de la population. Les yuppies sont un sous-groupe des baby boomers.

"Les yuppies forment un segment de marché beaucoup plus restreint que celui des baby boomers. Ils sont importants, mais pas assez pour justifier le lancement d'une entreprise ou d'un produit sur cette seule catégorie de consommateurs. On a peut-être attribué à ce phénomène beaucoup plus d'importance qu'il n'en méritait", d'ajouter Mme Hayes.

En fait, c'est plutôt au groupe des "baby boomers" qu'il faut s'intéresser, puisqu'ils sont au nombre de 6,2 millions au Canada, âgés de 25 à 35 ans. Par ailleurs, les yuppies



Cheryl Hayes : "les baby-boomers ne sont pas trop ouverts aux épargnes et recherchent surtout à améliorer leur statut social."

ont une tendance à dépenser maintenant plutôt que d'épargner en vue de leur retraite; ils ne sont pas patients et veulent avoir les biens de consommation tout de suite. Pour cela, ils

sont prêts à payer pour. Ils ne sont pas trop ouverts aux épargnes et recherchent surtout à améliorer leur statut social. Ils changent plus souvent les meubles, par exemple, et considèrent leurs vacances non pas comme un luxe, mais comme un droit. Il s'agit d'une excellente niche pour l'industrie du voyage", d'ajouter Mme Hayes.

Elle ajoute que cette "insouciance" face à leur avenir aura très certainement tendance à évoluer avec l'incertitude que l'on vit actuellement au niveau des emplois. Car il y a déjà parmi ce groupe une proportion de 12 % de chômeurs. De plus, la génération plus jeune est beaucoup plus conservatrice que nous", ajoute-t-elle.

La femme moderne: un nouveau défi

"La femme moderne présente un autre défi d'importance pour les annonceurs car celle-ci est beaucoup plus occupée qu'autrefois et elle a donc moins de temps à consacrer à chaque chose. Sur le plan publicitaire, il faut donc réussir à capter son attention", a ajouté Cheryl Hayes.

Cette constatation relève d'une autre étude commanditée par Foster et portant sur les femmes cette fois, car elles dépendent plus que les hommes. Menée par Thompson Lightstone Itée, de Toronto, cette étude a été faite en 1981 et reprise en 1984, à partir d'un échantillon de 1 500 femmes sélectionnées partout à travers le Canada.

Selon Cheryl Hayes, les annonceurs qui veulent rejoindre la femme moderne doivent choisir plusieurs médias. L'utilisation d'un seul média n'est plus suffisante. Comme la femme moderne n'a pas le temps de se concentrer longtemps sur une activité, il faut capter son attention en lui présentant le message dans plus d'un média; autrement dit, "we have to catch her on the run", affirme Mme Hayes.

Cette étude a aussi révélé que les femmes francophones sont beaucoup moins traditionnelles qu'avant, qu'elles sont aussi plus fortes et ont plus confiance en elles. La famille et les enfants sont encore des aspects importants de leur vie, mais il ne s'agit plus de leur seul point d'intérêt.

Enfin, pour les femmes de la nouvelle génération, le mariage peut être très satisfaisant sans enfant car les femmes ont aujourd'hui un plus grand contrôle sur leur vie. Tous ces facteurs doivent demeurer présents à l'esprit des annonceurs.

LUCIE PICHÉ

Le dessin, notre passion de toujours.



Depuis dix ans, le dessin est toujours demeuré pour nous une passion et aimerions la partager avec vous.

- Conception et gestion totale de projets
- Graphisme
- Photographie
- Illustration
- Rédaction
- Traduction
- Impression

Beauchemin + Ahélo communications graphiques inc.
Tel.: (514) 663-5811

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 - RÉG. _____ BUR. _____

Groupe de planification financière

D.P.M. inc.

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.

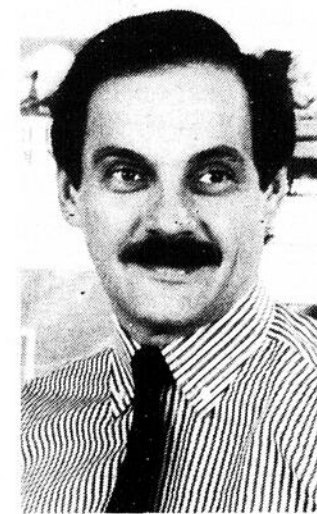
Michel Frappier, nommé à la direction d'une agence torontoise

■ Après s'être expatrié pendant trois ans en Europe, où il a dirigé la filiale belge de J. Walter Thompson, Michel Frappier sera bientôt de retour au pays. Il ne revient toutefois pas à Montréal, où il a marqué l'industrie de la publicité. Il s'installera plutôt à Toronto, où il vient d'accepter le poste de président-directeur général de Publicité Foster. Il entrera en fonction le 10 mars.

"Nous recherchions un leader et c'est pourquoi nous sommes allés chercher Michel", a déclaré aux AFFAIRES Mme Cheryl Hayes, vice-présidente au service à la clientèle chez Foster, à Montréal.

En trois ans, Michel Frappier a fait passer le chiffre d'affaires de J.W. Thompson à Bruxelles de 24 M\$ à 34 M\$. Auparavant, alors qu'il avait dirigé l'agence de J.W.T. à Montréal, la facturation était aussi passée de 17 M\$ à 30 M\$ en l'espace de sept ans. C'est à la suite de ce succès qu'on lui avait demandé d'aller relever l'agence bruxelloise.

"Nous avons amélioré



Michel Frappier

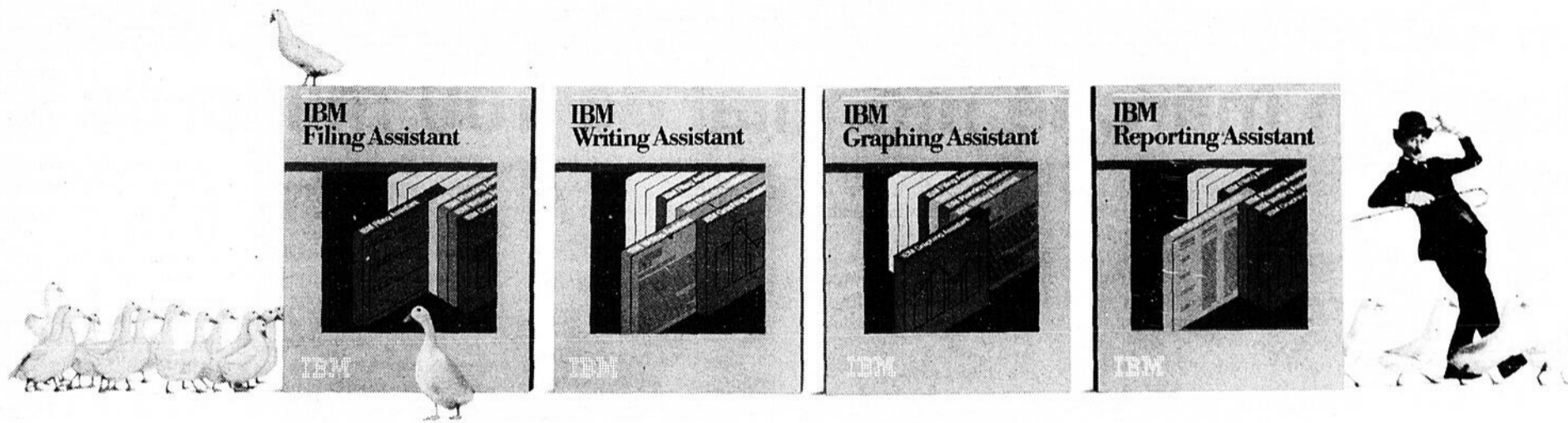
notre réputation au niveau créatif et, l'année dernière, nous avons été reconnus comme étant l'une des premières agences en Belgique", a expliqué M. Michel Frappier.

Publicité Foster a connu une augmentation de sa facturation de 125 % au cours des cinq dernières années. Avec une facturation globale de 104 M\$, elle se situe au huitième rang des agences nationales. Elle a notamment pour clients Air Canada,

Hilton, Paramount, London Life, et plusieurs autres. Outre son bureau de Montréal, qui compte 45 employés, Foster a aussi des bureaux à Toronto, Winnipeg et Vancouver. 24 % de son chiffre d'affaires est réalisé sur le marché québécois.

Avec Michel Frappier à la tête de l'agence, Foster se propose d'être beaucoup plus agressive. Entre autres projets, elle désire se dissocier du groupe Sherwood Communication, un holding qui détient 13 autres sociétés de communications. La facturation totale (incluant Foster) de Sherwood est de 155 M\$. "Nous voulons nous en dissocier et donner une plus grande identité à Foster. Désormais, nous allons parler davantage de nos réalisations", a ajouté M. Frappier.

Foster est actuellement la seule agence au Canada à faire partie du réseau international AMIN (American Marketing International Network), qui regroupe des agences de grosseurs moyenne à travers le monde.



Mettez-les au pas!

Grâce à la série Assistant d'IBM, vous pouvez maintenant traiter aisément faits et chiffres rebelles.

Si vous vous servez du bon logiciel, vous verrez que domestiquer vos données est non seulement possible, mais facile.

La série Assistant vous offre en effet des programmes correspondant aux principaux domaines d'utilisation d'un ordinateur personnel : les feuilles de calcul électroniques, le traitement de textes et la gestion de base de données.

Contrairement aux programmes qui ne peuvent pas partager l'information avec d'autres logiciels, les programmes de la série Assistant d'IBM travaillent «en équipe» aussi bien que tout seuls.

En outre, à l'opposé des programmes difficiles à manipuler, la complexité des programmes Assistant passe complètement inaperçue aux yeux de l'utilisateur.

On s'en sert donc de façon presque intuitive.

Filing Assistant, programme de base de données, vous permet d'organiser et d'enregistrer l'information sous la forme qui vous convient, et de la retrouver instantanément selon les critères que vous avez vous-même définis.

Writing Assistant, logiciel de traitement de textes, vous montre à l'écran exactement ce qui s'imprimera sur le papier. Il vous aide à corriger les fautes de frappe ou d'orthographe et vous permet même d'introduire dans votre texte des prévisions ou des graphiques provenant d'autres programmes Assistant.

Graphing Assistant transforme les nombres en images. Comme tous les programmes Assistant, il accepte l'information entrée au clavier ou provenant directement de *Filing Assistant*. Vous pouvez donc visualiser vos résultats finals sous forme de graphiques linéaires, à barres ou à secteurs. Ou les trois. Et ce, en quelques minutes.

Enfin, *Reporting Assistant* vous aide à créer des états personnalisés

(avec totaux, sous-totaux et moyennes) intégrant des données provenant de *Filing Assistant*.

Chaque programme de la série Assistant d'IBM fonctionne sur tous les ordinateurs, claviers-écrans et imprimantes de la famille de l'ordinateur personnel IBM. Les programmes représentés ici coûtent moins de 200 \$*.

Demandez une démonstration de la série Assistant d'IBM au distributeur agréé d'ordinateurs personnels IBM ou au centre de produits IBM le plus près de chez vous.

Voir ces programmes à l'oeuvre, c'est se sentir déjà plus organisé! Pour obtenir d'autres informations ou connaître le point de vente le plus proche, appelez IBM Canada Ltée au 1-800-465-6600.

Logiciel de l'ordinateur personnel IBM

Au service des Canadiens - EXPO 86.

Filing, Writing, Graphing et Reporting Assistant sont offerts en français et en anglais.

*Prix en vigueur aux centres de produits IBM. IBM est une marque déposée d'International Business Machines Corp. IBM Canada Ltée, compagnie affiliée, est un usager inscrit.

Montréal, centre critique des biotechnologies au Canada

Le Canada peut se tailler une part modeste dans un marché mondial de 100 milliards \$

■ Le marché mondial des biotechnologies pourrait se chiffrer à 100 milliards de dollars en l'an 2000. Le Canada ne peut pas compter y jouer un rôle majeur. Toutefois, il peut se tailler une place au soleil dans des secteurs d'importance comme l'agriculture, l'agro-alimentaire et la pharmaceutique.

La plus grande révolution technologique

Les biotechnologies, ou techniques du vivant, promettent d'être la grande révolution technologi-

que des prochaines décennies. Certains vont jusqu'à dire que cette révolution pourrait avoir un impact supérieur encore à celui de l'électronique. M. **Henri Monod**, le président de **Hoechst France**, considère même que, dans un futur imprécis, 40 % du produit national brut (PNB) de certains pays pourrait être issus des biotechnologies.

La reine des biotechnologies, le génie génétique, a le plus impressionné les imaginations. En transformant le code génétique d'une bactérie ou d'une

fonctions qu'elles ne possédaient pas jusque là. L'exemple le plus célèbre est celui de l'insuline qu'on a fait produire par le bacille E. Coli, simplement en lui greffant un gène producteur d'insuline.

Une autre technique, moins connue, mais importante, est celle de l'hybridation lymphocitaire qui est à l'origine d'une des approches les plus prometteuses en médecine aujourd'hui: les anticorps monoclonaux. En introduisant une maladie dans un milieu cellulaire, ce milieu produit un anticorps qu'on réussit ensuite à reproduire indéfiniment. On réalise ainsi des drogues médicales hautement spécialisées qui, une fois injectées chez l'humain, n'attaquent que les cellules malades d'un organisme et non leur milieu ambiant.

Avec ces biotechnologies, on nous promet de recycler les eaux usées et de dépolluer nos cours d'eau, de nous guérir du rhume, de recharger nos batteries avec des bactéries, de produire des protéines pour alimenter Fido à partir de résidus de bois, de faire pousser des plantes dans le désert, de créer un microprocesseur à substrat biochimique et non électronique. À la différence de la révolution électronique toutefois, la

biotechnologie risque d'être peu visible pour Monsieur Tout-le-monde et de travailler surtout "en coulisse".

Le pactole biotech

C'est dans les produits pharmaceutiques et médicaux que les biotechnologies trouveront leur principal point d'ancrage: 45 milliards de \$ de ventes annuelles en l'an 2000. Les autres secteurs seront les produits chimiques avec des ventes de 25 milliards de \$, les produits d'agriculture avec 10 milliards de \$, l'agro-alimentaire avec 5 milliards de \$ et les équipements et systèmes d'ingénierie avec 20 milliards de \$.

Éblouis par le miroitement de ces flots d'or, les grands capitaux n'ont pas manqué d'affluer. **Monsanto** a construit un centre de recherche de 150 M\$ US; **Du Pont de Nemours** a investi 120 M\$ US en R & D dans ce secteur et construit un centre de recherche de 85 M\$ US en 1982; **Chevron Corpo.** a inauguré un institut de recherche de 40 M\$ US en 1984.

On réalise l'impact industriel des biotechnologies quand on découvre que des secteurs entiers risquent d'être balayés par elles. Ainsi, comme l'a signalé aux **AFFAIRES** M. **Maurice Brossard**, vice-président, biotech-

nologies et chimie, au **Centre national de recherche du Canada (CNRC)**, tout le domaine des engrais chimiques et des pesticides est menacé par le développement de super-plantes en génie génétique agricole. C'est pourquoi **Monsanto**, par exemple, et bien d'autres compagnies de son calibre, se précipitent pour acheter des sociétés de semence. Elles investissent ensuite dans l'amélioration génétique des espèces végétales.

L'effort d'investissement total aux États-Unis en 1982-83 s'est chiffré, selon **SRI International**, de **Menlo Park** en Californie, à 1,9 milliard de \$ US, 1,4 milliard de \$ US provenant du secteur privé. Le Japon a injecté 1 milliard de \$ US, la France, 145 M\$ US et l'Allemagne, 150 M\$ US.

Masse critique à Montréal

L'investissement canadien a mis du temps à se matérialiser. En 1985-86, toutefois, il sera de 122 M\$, dont 62 M\$ proviendront du gouvernement fédéral et 60 M\$ du secteur privé. Celui de la santé, occupe 28 compagnies pour un total de 20 M\$ investis en R & D. Viennent ensuite l'agriculture avec 17 compagnies et 18,6 M\$; l'agro-alimentaire avec 20 compagnies et 7 M\$; enfin, la

foresterie avec 9 compagnies et 5,2 M\$. En tout, 97 compagnies occupent 660 chercheurs avec 60 M\$ d'investissement.

Montréal est au centre de cette activité canadienne. La plus grande implantation, qui occupe déjà 75 chercheurs dans des locaux provisoires à l'**Hopital Royal Victoria**, sera l'**Institut de recherche en biotechnologies du CNRC**. Quand il sera en pleine exploitation dans deux ans, l'institut occupera 400 chercheurs en tout, dont 125 viendront du secteur privé. Mais d'autres lieux de recherche s'activent: **Bio-Méga**, l'**Institut de recherche clinique de Montréal**, l'**Institut canadien de recherche sur les pâtes et papiers**, **Rougier**, **Domtar**, **Agropur**, **SNC**, **Lavalin**, l'**Institut Armand-Frappier**. Les principaux secteurs sont bien représentés par cette panoplie d'organismes, mais la note dominante appartient au secteur de la santé dans lequel Montréal s'est déjà dotée d'un leadership canadien.

L'urgence pour le Canada est de créer le plus rapidement possible à Montréal une masse critique de recherche et de capitaux qui nous sorte du cercle vicieux: pas de scientifiques, pas d'investissement, pas de connaissances, pas d'investissement, et ainsi de suite. Les ressources humaines en biotechnologies sont une denrée internationale rare qui s'arrache à haut prix. M. **Brossard** signalait que l'**Institut de recherche en biotechnologie** n'a retenu que 35 docteurs en recherche sur 1 100 candidats qui se sont présentés.

Si on veut attirer des cerveaux internationaux et garder ceux que nous développons ici, il faudra leur offrir un environnement stimulant, ce qui permettra d'éviter que d'autres grandes compagnies comme **Seagram** et **Inco** aillent effectuer leur recherche aux É.U.

YAN BARCELO

MULTI-CONCEPTS INFORMATIQUE

— LOGICIELS COMPTABLES INTÉGRÉS ET INTERACTIFS
• Micro-ordinateur • Mini-ordinateur • Temps partagé (time sharing)

— SERVICES DE TRAITEMENT DE DONNÉES
• Tenue de livres informatisée • Traitement de texte personnalisé

— POSTE DE TRAVAIL INFORMATISÉ D'IMPÔTS DES PARTICULIERS SEULEMENT 4 995\$ (taxe incluse)

PANAMA XT-1
• 512K RAM/8088 CPU • 2 lecteurs de disque 360K • sorties série RS232 et parallèle • horloge calendrier • carte vidéo mono ou graphique • clavier français ou anglais • écran mono, TTL/composite • IMPRIMANTE 160 cps, 132 colonnes, câble inclus

PC-IMPÔTS
• logiciel de traitement des déclarations d'impôts des particuliers

1490, rue St-Jacques, Suite 4,
Montréal (Québec) H3C 4J4
Téléphone: (514) 932-7480

Distributeur autorisé des produits OGIVAR INC.

IRISCO

PRÉSENTE LE VECTRA PC DE HP.

À LA MESURE DE VOS BESOINS... QUELS QU'ILS SOIENT!

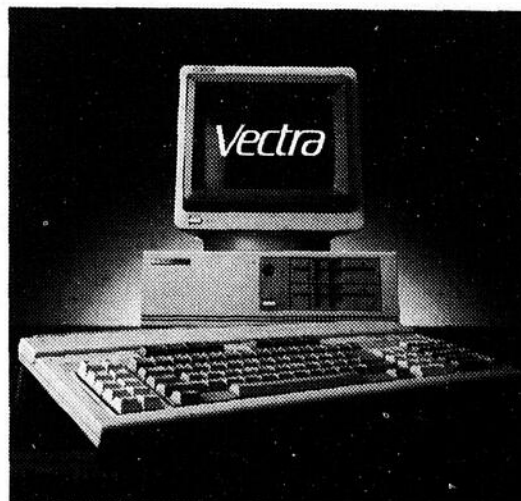
Il est une chose sur laquelle toutes les entreprises — grosses, moyennes ou petites — s'accordent parfaitement: Le nouveau Vectra PC de HP. Il offre une compatibilité totale avec les logiciels et le matériel d'IBM. Il est aussi plus rapide, plus puissant et

plus compact que le PC/AT d'IBM. Parfaitement adaptable, il se modèle en fonction de vos besoins, vous permettant ainsi d'être plus productif que jamais. Venez nous voir, nous sommes en mesure de combler vos besoins. **Vectra**



Québec
2014, boul. Charest ouest, suite 100
Ste-Foy, Québec, G1N 4N6
(418) 681-0061

Beauce
581, Notre-Dame nord, C.P. 114
Ste-Marie de Beauce, G6E 2L1
(418) 387-2266



CGI se lance dans l'automatisation

La firme de conseillers en informatique CGI se lance dans le conseil à l'industrie en automatisation. Elle annoncera officiellement autour du 15 février prochain le lancement de sa filiale CGP (conseillers en gestion et productique).

Cette filiale offrira des services conseil dans plusieurs domaines appartenant au secteur en croissance de l'automatisation industrielle: gestion des ressources, information de gestion, conception et fabrication assistées par ordinateur (CFAO), robotique, contrôle de procédé.

CGP entend aborder la question avec une orientation précise: l'intégration. "Il y a une bonne quantité d'instruments et divers niveaux d'automatisation à l'heure actuelle, a dit aux AFFAIRES M. Marcel Ouellet, le futur président de la filiale. Mais ceux-ci sont trop au-

tonomes les uns par rapport aux autres. Chez CGP, nous insisterons sur leur intégration".

CGI n'a pas encore fixé le nombre de conseillers qui formeront le groupe initial de conseillers dans la filiale.

Quelque soit le nombre initial de conseillers, CGP compte bien porter son personnel à 20 d'ici un an et demi. Pour faire cela,

elle compte en partie sur des mandats qu'elle espère se faire confier par certains gros clients où CGI s'active déjà.

Mais elle compte aussi sur la hausse considérable de clients potentiels qui s'annonce dans l'automatisation d'usine. En effet, grâce à la dégringolade des prix des équipements à laquelle on a assisté dans les dernières années, l'au-

tomatisation est maintenant accessible à un bassin croissant d'intéressés, notamment des PME.

"Un système de CFAO ne pouvait pas s'acheter pour moins de 50 000 \$ il y a quelques années. Aujourd'hui, à partir d'un micro-ordinateur, on peut obtenir un système pour 10 000 \$ à 15 000 \$, mais ça demeure attrayant pour un grand nombre de com-

pagnies".

Avant de se joindre à GGI, M. Ouellet était directeur de l'informatique de gestion chez Alcan. Précédemment, il y avait occupé les fonctions de surintendant des services techniques et, à titres divers pendant 10 ans, a touché à tous les aspects de l'informatique d'usine.

M. Ouellet sera le deuxième actionnaire en im-

portance dans CGP, après CGI. Les conseillers qui se joindront au fur et à mesure au groupe se verront également offrir des blocs d'actions, conformément à la politique de rémunération et de gestion participative en vigueur dans tout le groupe CGI.

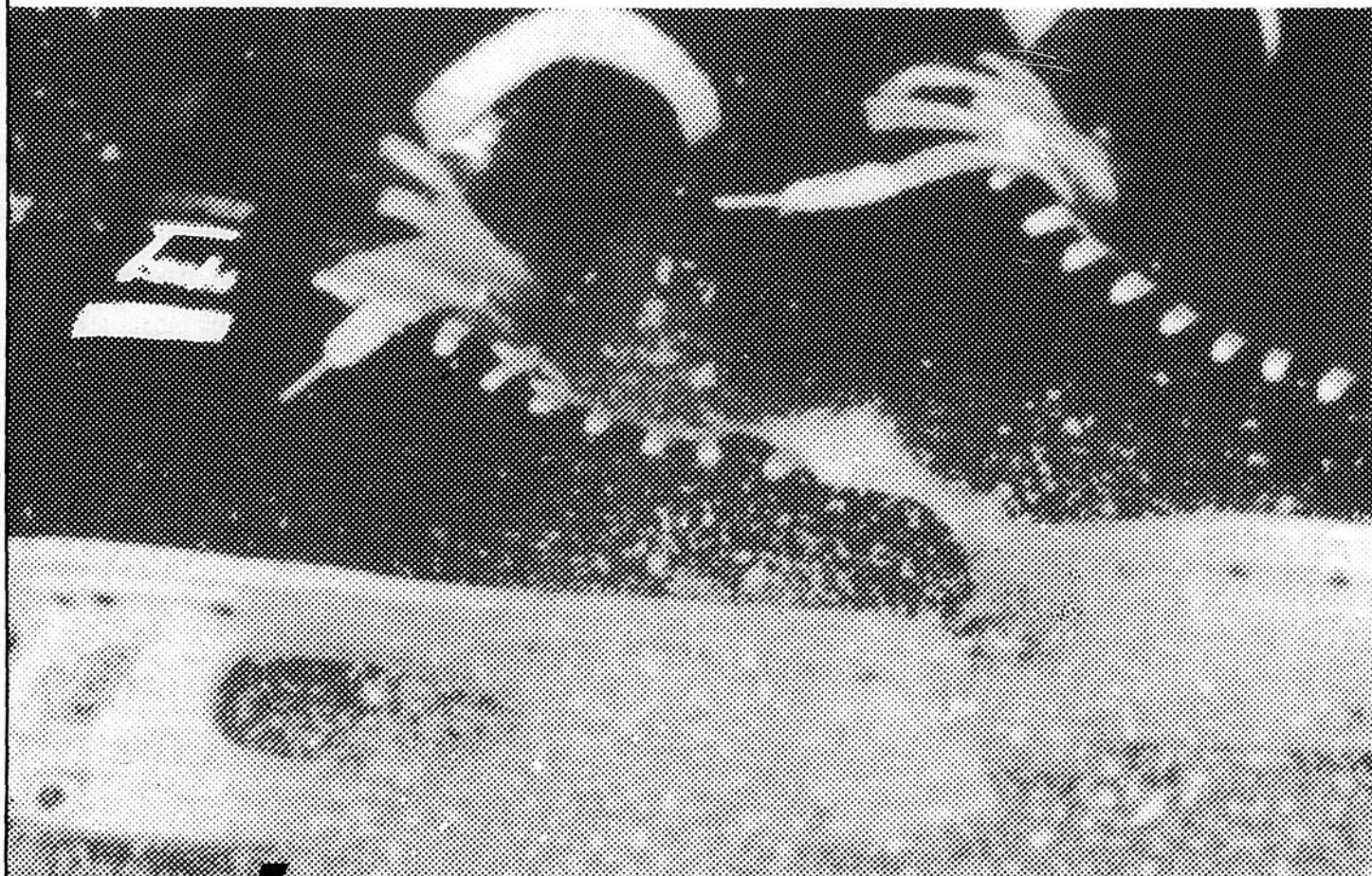
**YAN
BARCELO**

Un portatif IBM ?

La rumeur croissante qui veut que le nouveau micro-ordinateur portatif d'IBM soit en chemin vient d'être renforcée par une nouvelle information. En effet, les AFFAIRES a appris de source bien informée que la fabrication de l'actuelle version portable de l'IBM PC a été cessée il y a deux semaines.

Le principal attrait de ce portatif, semble-t-il, sera la fine résolution de son plein écran de 25 lignes et de 80 colonnes qui sera équivalente et peut-être même supérieure à celle des écrans de micro-ordinateurs de bureau courants. La technologie utilisée sera probablement celle de l'affichage au plasma, mais rien ne permet à ce moment de le confirmer. Le principal problème des portatifs jusqu'ici a sans contredit été la pauvre qualité de leurs écrans qui en rendaient toujours la lecture mal aisée. La seule exception à ce chapitre est représentée par le récent Exec. Partner de Panasonic dont l'écran au plasma offre une lecture irréprochable.

Ce nouveau portatif d'IBM doit être une pleine version miniaturisée du PC avec 256 000 caractères de mémoire volatile (256 K RAM), deux lecteurs de disquettes et différentes fiches pour rattachier des périphériques. On parle même d'une partie amovible — l'écran peut-être —, mais on n'a aucune précision à cet effet. Son poids n'est pas connu encore; mais on s'entend en général pour dire que le poids d'un véritable portatif ne doit pas dépasser 15 livres et doit plutôt se situer autour de 10 livres.



L'ÉQUIPE GAGNANTE

Seule une équipe exceptionnelle peut espérer emporter le contrat LLAD de défense antiaérienne à basse altitude pour les Forces armées canadiennes. L'équipe LLAD de Litton-Oerlikon est bien cette équipe gagnante. Oerlikon-Bührle SA, société suisse à la fine pointe de la technologie des systèmes de défense antiaérienne, en effet constitué une équipe remarquable en sélectionnant les meilleures parmi les sociétés canadiennes qui travaillent pour la défense. Chacune de ces sociétés domine dans son domaine. Avec son impressionnant éventail d'expertises, une telle équipe est vraiment imbattable!

Pourquoi ces sociétés canadiennes se sont-elles jointes à l'équipe d'Oerlikon?

TRANSFERT DE TECHNOLOGIE DE POINTE

Oerlikon a mis au point le système ADATS (défense antiaérienne et antichar) le plus moderne qui soit dans le domaine de la défense antiaérienne à basse altitu-

de. Ses associés canadiens bénéficient à l'heure actuelle d'un transfert de savoir-faire et de technologie qui leur permettra de conserver leur place à l'avant-garde de la technologie.

CRÉATION D'EMPLOIS AU CANADA

L'équipe LLAD de Litton-Oerlikon va créer de nouveaux emplois au Canada. Au cours des cinq prochaines années, elle va permettre la création de plus de 2500 emplois dans l'ensemble du Canada, en particulier dans les secteurs de la technologie de pointe et des sciences de l'ingénieur. Au cours des 36 mois à venir, les investissements en installations nouvelles atteindront 60 millions de dollars. Et ce n'est qu'un début.

FUTURES VENTES DANS LE MONDE

Tous les yeux sont fixés sur le Canada. La vedette de la proposition de l'équipe LLAD de Litton-Oerlikon est son système ADATS. Il s'agit du système de défense mobile par missiles le plus évolué actuellement dans le monde. Déjà, plusieurs pays membres de l'OTAN envisagent sérieusement de se doter d'ADATS pour protéger

leurs troupes. Devant une telle demande, les sociétés canadiennes auront leur juste part des futures ventes dans le monde.

Tous ces facteurs donnent à l'équipe LLAD de Litton-Oerlikon un avantage décisif

LES MEMBRES DE L'ÉQUIPE

Voici les membres de notre équipe de champions: CAE Electronics Ltd (Canada), Contraves Italiana, Devtek Corp. (Canada) Limited, Martin Marietta Aerospace (E.-U.), Oerlikon Aerospace (Canada), Oerlikon-Bührle (Switzerland), Spar Aérospatiale (Canada), Bendix Avelox Inc. (Canada), Dowty Canada Limited, General Systems Research Inc. (Canada)

**Litton-Oerlikon
LLAD-Team**

Bendix Avelox Inc. (Canada), CAE Electronics Ltd. (Canada), Contraves Italiana, Devtek Corp. (Canada), Dowty Canada Ltd., General Motors of Canada Ltd., General Systems Research Inc. (Canada), Litton Inc. (Canada), Litton Systems Canada Ltd., Martin Marietta Aerospace (USA), Oerlikon Aerospace (Canada), Oerlikon-Bührle (Switzerland), Spar Aerospace Ltd. (Canada)

Le Québec a connu la plus forte hausse du prix des maisons au Canada en 1985

Le Québec a enregistré la plus forte augmentation combinée du prix des bungalows et des maisons à deux étages au Canada, de janvier 1985 à janvier 1986, révèle une analyse de la plus récente étude du courtier immobilier **Royal LePage**.

Dans les 24 villes du Québec où cette étude a été menée, le prix moyen d'un bungalow individuel a augmenté de 10,2 % en janvier 1986 par rapport au même mois de 1985. Dans 140 villes du Canada, cette augmentation s'est située à 8,8 % et à 10,8 % dans les 50 villes de l'Ontario où LePage a réalisé son étude.

Le Québec

Au Québec, c'est la ville de Beaconsfield qui a enregistré la plus forte augmentation du prix moyen de ses bungalows l'an dernier (29,5 %), suivie par Pointe-Claire (16,6 %) et par Dollard-Ormeaux (16,3 %).

Dans la catégorie des maisons individuelles à deux étages de catégorie

de luxe, Dollard-Ormeaux a nettement dominé le tableau en 1985 avec une formidable augmentation du prix moyen de 35,9 %, suivie par Beaconsfield avec 28,4 % d'augmentation et de St-Laurent à 25,0 %.

Seuls les bungalows de Boucherville et de Shawinigan-Sud et les maisons à deux étages de Shawinigan-Sud et de Trois-Rivières n'ont bénéficié d'aucune hausse de leur prix moyen l'an dernier.

En janvier 1986, le prix moyen d'un bungalow individuel était de 72 900 \$ dans la région de Montréal et de 70 800 \$ dans l'ensemble du Québec. Par ailleurs, le prix moyen d'une maison individuelle à deux étages de catégorie de luxe se situait à 136 400 \$ dans la région de Montréal et à 127 600 \$ dans l'ensemble de la province.

Ailleurs

Le parent pauvre de l'industrie a été la Colombie-Britannique où le prix moyen des bungalows dans les 13 principales villes n'a

AUGMENTATION DU PRIX DES MAISONS AU QUÉBEC ET AU CANADA EN 1985			
	Bungalow individuel	maison individuelle à deux étages catégorie luxe	les deux types de maisons combinés
Québec	10,2 %	13,7 %	11,9 %
Canada	8,8 %	9,3 %	9,1 %
Neuf provinces (sauf Québec)	8,5 %	8,4 %	8,4 %
Ontario	10,8 %	10,8 %	10,8 %
Maritimes	6,5 %	5,6 %	6,0 %
Manitoba et Saskatchewan	6,5 %	5,6 %	6,1 %
Alberta	8,8 %	10,0 %	9,4 %
Colombie-Britannique	3,1 %	2,5 %	2,8 %

Tableau: Les Affaires
Source: Royal LePage

augmenté que de 3,1 % en un an.

Par ailleurs, le prix moyen des maisons individuelles à deux étages de catégorie de luxe a connu une forte hausse de 13,7 % dans les 24 principales villes du Québec alors que dans les 134 villes canadiennes sondées par Le

Page, cette hausse a été de 9,3 % en 1985.

Dans les 47 principales villes de l'Ontario, le prix moyen des maisons à deux étages a augmenté de 10,8 % pendant la même période.

Encore là, la Colombie-Britannique a enregistré la plus piètre performance au

Prévision des prix en 86 : en hausse de 5 à 7 %

Le nombre des transactions résidentielles à Montréal en 1986 devrait augmenter de 5% à 7% en 1986 et le prix moyen des maisons progresser de 6% à 8% comparativement à l'an dernier, prévoit **Royal LePage**, le plus important courtier au Canada.

La performance du marché immobilier de Montréal devrait donc s'avérer l'une des meilleures au pays cette année, comme l'an dernier, puisque Le-

Page prévoit que le nombre des transactions augmentera de 7% dans l'ensemble du Canada alors que le prix moyen des maisons progressera de 5%.

En l'occurrence, le nombre de transactions résidentielles à Montréal passera de 19 000 en 1985 à 20 150 cette année. Le prix de vente moyen d'une maison qui était de 70 000 \$ l'an dernier atteindra probablement 75 000 \$ d'ici la fin de 1986.

Canada avec une faible augmentation de 2,5 %.

En combinant les deux types de maisons précédents, on s'aperçoit que le Québec a dominé toutes les provinces avec une augmentation du prix moyen de 11,9 % en 1985, suivi par l'Ontario avec une augmentation de 10,8 %.

Dans l'ensemble du Canada, l'augmentation combinée du prix moyen de ces deux types d'habitation a atteint 9,1 % de janvier 1985 à janvier 1986.

DOMINIQUE FROMENT



Faites le bon choix!

Investir dans un REER constitue certes un choix judicieux dans la planification de votre avenir. Surtout si vous choisissez de le faire au Montréal Trust. Nous vous offrons un portefeuille complet d'options REER, chacune conçue pour répondre à des besoins bien précis.

Le portefeuille REER du Montréal Trust comprend les CPG, le compte d'épargne garantie, les sections de placement, les REER autogérés et deux nouvelles options : le compte d'épargne à intérêt quotidien progressif et le CPG à court terme.

Ce sont les objectifs financiers que vous vous êtes fixés qui déterminent le degré

de souplesse et de liquidité dont vous avez besoin. Il y a cependant une façon de tirer profit de toutes les options REER du Montréal Trust et nombre de clients s'en sont déjà prévalus : la stratégie de gestion de portefeuille REER du Montréal Trust.

La diversification vous permet de profiter des avantages propres à chacune des options REER de votre portefeuille, tout en vous protégeant contre les risques d'une trop grande concentration en un seul type de placement. Voilà le Service REER qu'offre le Montréal Trust aux gens qui sont prêts à faire le bon choix.

Montréal Trust

Étude de faisabilité pour construire un Sheraton à Joliette

Une étude de faisabilité et de rentabilité pour construire un hôtel **Sheraton** à Joliette est actuellement en cours, a déclaré aux AFFAIRES le promoteur du projet, **M. Serge Fortin**, de Montréal.

M. Fortin, un franchisé de Sheraton depuis plusieurs années, a indiqué que cet hôtel "cinq étoiles" pourrait ouvrir ses

portes dès l'automne 1986. L'hôtel, qui serait construit au coût de 7 M\$, compterait une centaine de chambres et créerait 125 emplois. Il serait situé sur la rue St-Thomas, à deux pas du centre-ville de Joliette.

DOMINIQUE FROMENT

100 000 \$
ASSURANCE NON-FUMEURS

TERME DE 5 ANS RENOUEVABLE

Âge/Prime initiale	Âge/Prime initiale
30-146\$	45-310\$
35-169\$	50-430\$
40-219\$	55-625\$

ROTHENBERG & ROTHENBERG ANNUITÉS LTD ANNUITÉS LTEE
4150 o. rue Ste-Catherine, suite 410, 934-0586

Après avoir éprouvé de sérieuses difficultés depuis sa fondation en mars 1984, l'Union des notaires en immobilier (UNI) prend un second départ avec une structure complètement repensée.

C'est ce qu'a déclaré dans une entrevue exclusive aux AFFAIRES Me Denis Mathieu, fondateur et propriétaire majoritaire d'UNI.

M. Mathieu a créé UNI il y a deux ans dans le but d'offrir des services aux notaires désireux d'accroître leur implication sur le marché immobilier.

Par le biais de l'immobilier, un domaine où ils sont déjà des intervenants marginaux depuis toujours, M. Mathieu voulait et veut encore faire des conseillers juridiques et officiers publics que sont les notaires des gens d'affaires, en plus.

Mais l'arrivée d'UNI sur le marché, il y a deux ans, a provoqué de fortes tensions dans l'industrie du courtage. En plus d'avoir eu peur de perdre un allié de longue date en la personne de notaires, les courtiers y ont vu une insulte directe à leur profession.

La façon de fonctionner d'UNI qui excluait toute intervention d'un courtier dans les transactions immobilières n'était pas nouvelle. Quelques années au-

Après avoir connu des problèmes sérieux

L'Union des notaires en immobilier repart sur de nouvelles bases

paravant, la firme **Directement du Propriétaire** avait lancé un service de vente de maisons sur le même principe de non intervention des courtiers. Mais avec un marché d'au moins deux transactions sur trois qui leur échappait déjà, les courtiers étaient habitués à ce qu'on remette en question la nécessité de leur travail.

UNI apportait cependant un argument différent: en insistant sur la nécessité d'un intervenant dans le marché immobilier, le nouveau groupe laissait supposer que les courtiers n'étaient pas assez crédibles pour jouer ce rôle. Affublés de sérieux problèmes d'image, les courtiers n'ont pas digéré l'arrogance involontaire d'UNI.

La formule initiale d'UNI était assez naïve et prétentieuse, il faut bien le dire; elle prenait pour acquis que la bonne réputation des notaires les dispenserait de faire le moindre effort de mise en marché pour vendre des maisons. Et ce, au su et au



Me Denis Mathieu, fondateur et propriétaire majoritaire d'Uni

vu des courtiers qui investissent des millions de dollars pour mousser les ventes.

Après avoir recruté 135 membres, UNI a rapidement périclité. Six mois après son lancement, M. Mathieu a mis sur pied **Les Immeubles UNI inc.**, une maison de courtage qui venait à la rescousse de l'Union des notaires en immobilier avec pour mission de s'occuper de la mise en marché du groupe. Cette

nouvelle entreprise permettait en effet aux notaires d'UNI de contourner la loi qui leur interdit de pratiquer deux professions (et donc d'être courtiers) et ainsi d'embaucher des agents immobiliers professionnels.

À partir de cette nouvelle formule, M. Mathieu a créé des bureaux pilotes. Après avoir caché cette réorientation pendant plus d'un an, il estime qu'il a éprouvé sa

nouvelle formule et qu'il est maintenant prêt à relancer UNI.

Conscient des lacunes en mise en marché que lui a léguées sa formation de notaire, M. Mathieu se consacrera dorénavant à la tâche exclusive d'administrer son entreprise. Pour prendre en charge la responsabilité de la mise en marché, il s'est adjoint un professionnel reconnu dans ce domaine: M. **Lee Lambert**, ex-vice-président pour le Québec du courtier **Century 21**, qui est récemment devenu vice-président exécutif des Immeubles UNI.

Nouvelle conception de l'immobilier

UNI compte actuellement 71 bureaux, dont une quarantaine n'ont pas encore adopté la nouvelle formule mais qui devront le faire prochainement ou quitter le groupe. Les trente bureaux qui fonctionnent déjà avec la nouvelle formule d'UNI emploient une cinquantaine d'agents immobiliers pro-

fessionnels. Ces agents, selon M. Mathieu, détiennent 500 inscriptions de maisons à vendre. Ils demandent à leurs clients une commission de vente équivalente à celle exigée par les autres courtiers.

"Les notaires en immobilier sont maintenant des intervenants à part entière dans le marché immobilier, a dit M. Mathieu. Nous offrons la gamme complète des services de courtage."

M. Mathieu a assuré que le tiers des ventes d'UNI sont présentement faites en collaboration avec d'autres courtiers. Il veut également devenir membre des chambres d'immeuble locales pour avoir accès au service d'inscriptions multiples (MLS).

Avec une structure légère de trois ou quatre agents par bureau en moyenne, le développement d'UNI se fera surtout dans les marchés trop petits pour intéresser les courtiers plus importants, a précisé M. Mathieu.

Juri-Immeubles se restructure

Juri-Immeubles, un intervenant immobilier né en février 1985 de l'inspiration de l'Union des Notaires en Immobilier, a lui aussi souffert de ses lacunes en mise en marché. M. **Daniel Hudon**, vice-président de Juri-Immeubles, a indiqué aux AFFAIRES avoir reçu à peine une vingtaine d'inscriptions de juristes (notaires et avocats) en un an.

La grande facilité du système n'a pas accroché les juristes. Bien que ceux-ci n'aient pas à devenir membres de Juri-

Immeubles pour recourir à ses services et qu'ils n'aient aucun frais à assumer, les juristes ne pensent pas à appeler Juri-Immeubles lorsqu'une maison leur tombe sur les bras à la suite du règlement d'une succession, d'un divorce ou de tout autre acte relié à leur profession.

Juri-Immeubles va donc abandonner son développement en province pour concentrer prochainement ses efforts à Montréal, a expliqué M. Hudon. Dans un premier temps, le groupe choisira

seulement une cinquantaine de juristes et les suivra de près pour tenter de leur donner le réflexe de téléphoner à Juri-Immeubles lorsqu'un immeuble à vendre figure dans l'un de leurs dossiers juridiques.

On sait que Juri-Immeubles fait affaires avec des courtiers déjà établis pour vendre les maisons que peuvent leur référer tous les notaires et avocats qui y pensent.

DOMINIQUE FROMENT

À LOUER

RUE DELORJIMIER, MONTRÉAL

Rez-de-chaussée, pour professionnel, dans étude de notaires, 575 pi. ca., 2 bureaux rénovés, stationnement et électricité inclus, réceptionniste disponible. 600\$/mois.
Le jour (514) 521-9928
Le soir (514) 767-1506

PLACE SOMILS, ANJOU

Centre commercial. Voie de service Boulevard Métropolitain. Diverses dimensions.
Prêt pour mai 86.
(514) 581-2716

MONTRÉAL

Rue Hochelaga à l'est d'Hippolyte Lafontaine, étage de bureaux, environ 2 500 pi. ca.
Stationnement facile.
Pour occupation immédiate.
(514) 353-4660
(514) 355-3419

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

SOUS-LOCATION

Complexe Desjardins, bureau 1 400 pi. ca. aménagé avec cloisons insonorisées.
(514) 281-1811

À LOUER

GRANBY

À louer, luxueuse bâtisse industrielle de 14 500 pieds carrés. Construction supérieure, beaucoup d'inclusions: Téléx, compresseurs, etc.
Bail de 5 ans - 2,75 du pied carré net/net.
Roger Mondoux
(514) 534-3103 ou
(514) 263-7711
ROYAL LEPAGE COURTIER

AVIS PROFESSIONNELS

Québec, coin St-Vallier et Marie de l'Incarnation, bâtisse 2 étages, 4 500 pi. ca. disponibles, stationnement 8 voitures.
Bail 5 ans sans augmentation.
(418) 529-1371
(418) 663-8174
M. Duguet

ANJOU

Bureau de dentiste établi depuis 20 ans, propriété exclusive coin de rue, bureau rez-de-chaussée, luxueux 5 pièces meublé, site exceptionnel.
Jeannine Bergeron
(514) 354-0360
(514) 253-3005
Royal LePage courtier

RUE BERNARD OUTREMONT

Occupation immédiate.

1 800 pi.ca., aménagement exceptionnel
3 bureaux fermés
1 salle de conférence
1 aire ouverte 625 pi. ca.
1 aire de réception - attente
Cuisinette, W.V.C., vestiaire, dépôt
Jusqu'au 1er mai 86 - 1900 \$/mois
1er juin 86 au 31 mai 87 - 2050 \$/mois
1er juin 87 au 31 mai 88 - 2215 \$/mois
Tout compris

Sur rendez-vous: Pauline
(514) 270-6055
Visites libres, dimanche
les 9 et 16 février 86

ESPACE DE BUREAU

Lagauchetière et Berri, Montréal.
Idéal pour professionnel.
1 050 pi. ca., garage intérieur, air climatisé. Nouvelle bâtisse.
Le jour
(514) 273-2342
Le soir
(514) 697-4647

VIEUX MONTRÉAL

Bureau moderne, multidisciplinaire, services, loyer compétitif.
(514) 842-4181

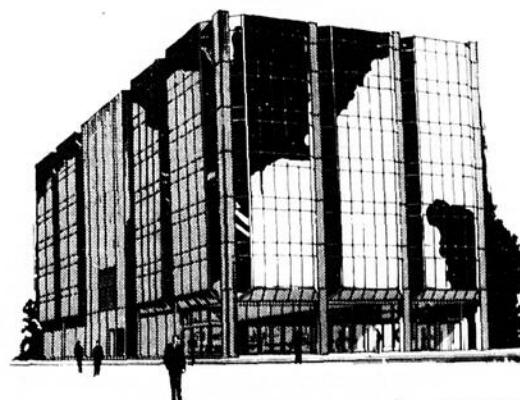
VIEUX MONTRÉAL

Rue St-Paul
1 300 pi. ca.
Pour bureau, studio de photo, etc.
(514) 582-0503
(514) 737-9273

ÉDIFICE LA PATRIE

180 est, Ste-Catherine
1 500 à 30 000 pi. ca., rénové, près UQUAM et métro Berri.
(514) 526-5995

LE 1180 DRUMMOND



BUREAUX À LOUER

L'emplacement idéal pour votre bureau: coin Dorchester, voisin du Centre Sheraton et du nouvel édifice du Groupe La-Loire. Accès facile par métro et autoroutes.
Étage type: 9950 pi. ca. • Rez-de-chaussée: 4500 pi. ca.
Stationnement intérieur disponible.

Renseignements: (514) 878-1573
-courtiers protégés-

À LOUER

RÉSEAU DE CENTRE D'AFFAIRES CONTINENTAL INC.

Franchises disponibles partout au Canada



Siège social

RÉDUISEZ VOS FRAIS D'EXPLOITATION DE 50 %

Location de bureaux avec services de base incluant: - réceptionniste-téléphoniste - équipements téléphoniques - ameublement

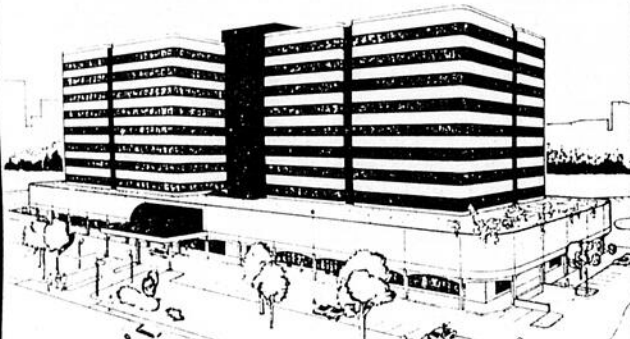
disponibles: • secrétariat • traitement de texte • photocopie • salle de réunion et/ou démonstration • traduction • mode de location selon vos besoins

Parce que votre marché mérite ce qu'il y a de mieux.

HULL — OTTAWA — (819) 770-8000
MONTREAL (514) 878-1280
MONTREAL-NORD (514) 323-8761
RIMOUSKI (418) 724-2032
TROIS-RIVIERES (819) 373-4300
 Sans frais: 1-800-361-5872

COMPLEXE RAYCOM

5050 rue SHERBROOKE EST, MONTREAL



Bureaux et commerces: Bail NET/NET

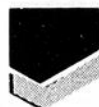
- Occupation printemps 1986
- Edifice moderne et luxueux
- Face aux Pyramides
- Accès facile en métro

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

SOUS-LOCATION

1001 BOUL. DE MAISONNEUVE O.

- Jusqu'à 9,000 pieds carrés présentement disponibles
- Occupation immédiate
- Bail de 6 ans
- Subdivisions selon vos besoins



PIERREMONT
courtier

Immeubles Pierremont Limitée
1801 av. McGill College #620
Montréal, Québec H3A 2N4

(514) 849-1661

ST-HUBERT

Rue Grande Allée, espace à bureaux, 2 000 pi. ca. et plus. Aussi pour commerce et industrie légère.

Rita McKenzie
(514) 678-5359
(514) 463-3731

Royal Lepage courtier

BUREAUX À LOUER

Bureaux meublés avec services, sans bail.

Inf.: (514) 288-2844

VIEUX QUÉBEC

Très beau 5 1/2, ensoleillé, près des Ursulines, possibilité de stationnement. RUE ST-LOUIS, 4 1/2.

Nouvelle administration.

(418) 628-9749
(418) 694-0297

BUREAU DISPONIBLE

À l'intérieur d'un cabinet de gestion, tout près du Barreau du Québec, tout compris, à un prix raisonnable. Bâtisse moderne, service de secrétariat.

(514) 875-6400

FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE

Hypothèque Plus

Conseillers Financiers en Immobilier
Courtier hypothécaire

Programme de planification financière
Spécialiste de prêt hypothécaire d'importance
Négociation et obtention rapide du prêt
Taux et conditions de prêt hypothécaire avantageux
Service d'évaluation professionnelle

82, rue Notre-Dame ouest, suite 101, Montréal (H2Y 1S6) Tél.: (514) 281-1155

BÂTISSSES COMMERCIALES



Bâtisse commerciale située au 4380-84-86 rue St-Denis, Montréal
Deux locataires commerciaux: Sirbain et Flammarion
Dimension de la bâtisse: 200 x 100
Superficie du terrain: 33,195.16 pieds carrés
Superficie locative: 65,000 pieds carrés
Revenus annuels: \$315,000.00 Net Net
Revenus potentiels: \$360,000.00 Net Net
Prix demandé: \$3,150,000.00

Prière de contacter M. Réal Goulet au (514) 285-6465 sur semaine entre 9:00 heures et 17:00 heures.

CONDOMINIUMS



Découvrez **TROPIQUES NORD**

La résidence la plus unique au monde. Condominiums de très grand luxe à côté d'Habitat '67. Pour renseignements, veuillez appeler

Marie Lambert
au (514) 842-4212
suite 701
Hôtel Ritz-Carlton

Nous sommes ouverts tous les jours de 10h à 18h

Mettez toutes les chances de votre côté!

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

514-842-6491

WEST PALM BEACH

Condo luxueux meublé, 2 c.c., 1 400 pi. ca., bord du canal "Lake Worth"; plage, piscine, golf, 80 000\$ U.S. Financement disponible.

Écrire à: C. P. 787, Sherbrooke, Qué. J1H 5K7

WEST PALM BEACH

Condo sur 3 terrains de golf, 1 450 pi. ca., toutes commodités. À 15 minutes de la mer.

Daniel Jetté
(514) 465-8689 avant 6h.
(514) 672-2526 le soir

À LOUER

Spacieux condo neuf, bord de l'eau, garage chauffé, sécurité, foyer, privé seulement 4 unités par étage, sur Boul. Gouin est près du futur prolongement H. Lafontaine.

Considérerai location avec option d'achat. Fin semaine et après 6h. sur semaine. (514) 467-7030

LAC MEMPHRETAGOG

Condos meublés, 2 c.c., bord du lac, quai, vue magnifique. Financement disponible.

Écrire à: C. P. 787, Sherbrooke, Qué. J1H 5K7

Nous réunissons Montréal



COMMERCES

L'Inbattable!



Importante franchise opérante de location d'automobiles, mini-bus et camions à court et long terme à vendre.

- Territoire Sherbrooke Métropolitain
- Également franchises disponibles pour les territoires suivants:

Asbestos / East-Angus / Coaticook / Fleurimont / Lennoxville / Magog / Richmond / Rock Forest / Windsor.

Pour informations:

MAGEP INC.
ANDRÉ MATHIEU

1576, King ouest, Suite 209
Sherbrooke, J1J 2C3
(819) 566-6646

**DOMAINE
ÉQUESTRE**

Ste-Foy, résidence, piscine intérieure, vaste écurie, manège intérieur (arène), cafétéria, chambres d'hébergement, terre 60 arpents, machinerie, autres bâtisses, rivière.
Revenus: 145 000 \$.

(418) 872-6443

OCCASION EXCEPTIONNELLE

Cause: dissolution partnership.
Entreprise au renom bien établi, spécialisée dans la confection et la vente de manteaux, gros et détail.
Chiffre d'affaires: environ 2 500 000 \$.
Pour renseignements confidentiels, écrire:

Boîte Postale 444,
Succursale Mont-Royal,
Montréal, Qué. H3P 3C6

**RECYCLAGE
DE PNEUS**

Environ 90 acres de terre avec commerce établi dans le recyclage de pneus avec permis du gouvernement pour dépôt de pneus rebuts. Parfait pour cour de pièces d'auto.
Bâtisse 45 x 120, 2 ans seulement.
Résidence récente.

Prix à discuter.
(514) 826-4863

**BAR
BRASSERIE**

Avec très belle bâtisse.
Excellent chiffre affaires.
Région touristique Estrie.
Cause: départ.
(819) 843-5699

ÉRABLIÈRE

3 500 entailles.
Salle pour 200 personnes.
Site splendide.
Très bonne occasion.
Gilles Lebeau
(514) 658-4311
(514) 460-4080
Trans-Action Éthier courtier

QUINCAILLERIE

500 000 \$ chiffre affaires.
Bâtisse, résidence à même.
Excellente affaire.
Jacques Bernard
(819) 758-6441
(819) 357-7671
Re/Max Bois Francs Inc.
courtier

CENTRE DE RÉNOVATION

Rive-Sud, commerce établi depuis plus de 20 ans.
Chiffre d'affaires: 2.5 M\$.
Sans bannière.
J.P. Comeller Imm. courtier
(514) 756-0533

**CONCESSION
AUTOMOBILES**

Bien établie.
Boul. Taschereau, Laprairie.
Bâtisse 60 x 100, 3 étages.
Terrain 55 000 pi. ca.
Faites une offre.
M. Richard
(514) 659-3583

BOUTIQUE

Prêt-à-porter féminin.
Rue Côte des Neiges et Chemin de la Reine Marie, près Université, hôpitaux, métro.
Clientèle établie, 13 ans.
(514) 738-3453
(514) 687-7845

DÉPANNEUR

Région St-Jean d'Iberville, affilié à Bonsoir.
Ventes: 606 000 \$.
Terrain 110 000 pi. ca. avec poste d'essence Ultramar et agence U-Haul.
Prix: 195 000 \$
(514) 347-9497
après 20h.

CAMPING

Région Richelieu Rive-Sud, 20 ans en opération, 320 terrains aménagés avec services. 85% location permanente.
André Gaudreau, C.A.
(514) 774-4000
ou (514) 467-3394
Du lundi au vendredi
entre 9h. et 17h.

**FABRICATION ET
POSE DE GOÛTTIÈRES**

4 unités mobiles
5 machines à gouttières
Clientèle établie: Lac St-Jean, Abitibi, Gatineau.
Chiffre affaires entre 300 000 \$ et 400 000 \$ par année. Prix à discuter.
Acheteurs sérieux seulement.
(418) 276-4140

VIEUX QUÉBEC

Édifice commercial de prestige, construction béton, chauffage électrique.
Baux à long terme.
Renseignements sur rendez-vous
(418) 687-3211
Re/Max Haute Ville courtier

PROPRIÉTÉS À REVENUS

**INVESTISSEUR SÉRIEUR
RÉGION DE L'OUTAOUAIS**

Ensemble de 122 logements (2 bâtisses)
plus 30 maisons en rangées.
Revenus bruts: 790 000 \$.
Prix de vente: 4 250 000 \$
Inf. J. Labarre
(514) 384-3627

GESTION IMMOBILIÈRE

**LOCATION
IMMEUBLES**

Selon vos spécifications,
sur terrain de votre choix.
(514) 687-3701

DOMAINES

ST-JOSEPH DU LAC

Magnifique domaine de 4 1/2 arpents ca., maison de 9 pièces, lac à la truite, cabane à sucre toute équipée, petite écurie, garage, piscine creusée, terrain paysagé, vue panoramique.
Prix: 219 000 \$ avec options.
(514) 473-8198

(514) 521-1774

**GESTION D'IMMEUBLES
CONSULTATIONS
PROFESSIONNELLES
CONSULIM inc.**

RÉSIDENCES



**SEMI-COMMERCIAL
\$392,000.00**

Rue Sherbrooke Est
(Coin St-André)

Propriété centenaire restaurée à deux pas du Métro, Hôpital, Parc. Cottage 8 1/2 et 2 x 4 1/2. Superficie totale 4 050 p.c. Terrain 3 800 p.c. 3 stationnements privés. Idéal pour bureau professionnels, clinique médicale... etc.
Pour information:

Jean R. Gauthier
(514) 871-9846

**SI VOUS DÉMÉNAGEZ
À TORONTO
OU EN BANLIEUE**

Étant québécoise, je serais heureuse de vous aider à choisir votre nouveau foyer.

Jacinthe Bodson,
Machry, Colley Real Estate Ltd.,
1830 Dundas Street East,
Mississauga, Ont.
(416) 270-7300

RAWDON

35 minutes de Montréal, très belle ferme 24 arpents. Idéal pour chevaux, 22 stalles. Grande maison complètement rénovée, foyer, sauna, salon mesurant 24x28.

Prix: 95 000 \$
Le jour (514) 756-1935
(514) 756-6912
Le soir (514) 834-4006

et Toronto 28 fois par jour.

Maintenant, les Lignes Aériennes Canadien Pacifique et Nordair ont combiné leur horaire pour vous offrir encore plus de vols vers les villes que vous fréquentez le plus.

Liaison Montréal-Toronto: 14 vols à l'aller, 14 vols au retour, chaque jour ouvrable.

TOUTES COMMODITÉS.

À compter du 2 février, tous les vols Canadien Pacifique et Nordair quitteront Dorval des portes 8 et 10 - tout à côté de la sécurité. De plus, les billets Nordair et Canadien Pacifique sont interchangeables.

C'est un autre avantage. Bien entendu, un passager détenteur d'un billet plein tarif de toute autre ligne aérienne peut bénéficier de nos vols pratiques.

**6 000 POINTS-BONIS
L'ALLER-RETOUR.**

Avec 3 000 points-bonis pour chaque aller simple (jusqu'au 28 février), vous serez surpris de voir combien plus rapide-

ment vous obtenez des voyages gratuits avec les Bonis-Voyages.

Inscrivez-vous maintenant, notre programme est gratuit.

CE N'EST QU'UN DÉBUT.

L'avenir vous réserve d'autres bonnes nouvelles: plus de vols, des emplacements plus pratiques, comme les nouvelles portes d'embarquement de Montréal, et toujours cet engagement envers les gens d'affaires qui a fait la renommée de Canadien Pacifique et de Nordair.

Appelez Canadien Pacifique, Nordair ou votre agent de voyages.



Lignes Aériennes Canadien Pacifique

Le souci d'être encore meilleur.

Déjà propriétaire de la Plaza Côte-des-Neiges Erich Fayer achètera le Square Décarie

M. Erich Fayer achètera très prochainement le centre commercial **Square Décarie**, situé au 6 900 boulevard Décarie, une rue au sud de Jean-

Talon, à Montréal. LES AFFAIRES a appris la nouvelle en primeur d'une source bien informée. M. Fayer est déjà propriétaire de quelques

centres commerciaux, dont le plus connu est la **Plaza Côte-des-Neiges**, à Montréal. M. Fayer acquerra le **Square Décarie** du **Groupe**

Oshawa, de Toronto. Selon nos informations, le **Square**, construit il y a huit à dix ans, n'est pas exploité de façon optimale. Les locaux, qui

devaient recevoir une centaine de locataires, n'en compte actuellement que 25 environ, dont les principaux sont **Steinberg** et **Bonimart**. Pas moins de 131 000 pieds carrés d'espace commercial n'ont jamais été aménagés, comme prévu.

En plus de ces 131 000 pieds carrés non aménagés, le **Square Décarie** comprend 286 000 pieds carrés réservés aux commerces et 227 000 pieds carrés de stationnement intérieur, pour un total de 644 000 pieds carrés. Selon le service de l'évaluation de la **Communauté urbaine** de Montréal, la

valeur marchande théorique du **Square Décarie** est de 17,2 M\$, dont 2,6 M\$ pour le terrain.

On s'attend à ce que M. Fayer effectue un réaménagement majeur du **Square** au niveau physique et administratif, après l'avoir acquis. De façon plus spéculative, certains croient que le futur propriétaire pourrait entreprendre la construction d'un édifice à bureaux, au-dessus du **Square** qui, semble-t-il, a été conçu dans cette optique.

DOMINIQUE FROMENT

OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISES



NOUVELLE FRANCHISE DISPONIBLE DANS LA RÉGION DE MONTRÉAL. MARCHÉ TOUCHANT LA RÉNOVATION ET LES NOUVELLES CONSTRUCTIONS

Acmetrack Limitée, le fabricant de Ferronnerie pour Portes de Placard, Portes de Placard et Systèmes de Range-tout le plus important au Canada, vous invite à explorer une occasion sensationnelle de nouvelle franchise disponible.

Les Distributeurs Autorisés Exclusifs Acme commercialisent une gamme de Portes Miroir, Range-tout, Meubles Encastrés et Accessoires de Placard de haute qualité, destinée aux propriétaires de maisons, rénovateurs, constructeurs et organisateurs de projets de construction, sur la base d'un produit installé. Nous procurons toute l'aide nécessaire concernant le lancement, la commercialisation et l'aspect opérationnel.

Plusieurs franchises sont actuellement disponibles dans des secteurs commerciaux canadiens. Pour obtenir votre ensemble complet d'information Exclusiv

Appelez ou Écrivez aujourd'hui à:
Daniel Comtois
Directeur de Territoire
(514) 932-9278

ACME Acmetrack Limited

100 Walker Drive
Brampton, Ontario L6T 4H6

1-800-268-0121 Ontario et Québec
1-800-268-0145 Reste du Canada



ASSOCIÉS DEMANDÉS

ASSOCIÉ DEMANDÉ

Pour établir un réseau de distribution à travers la province. Les produits, à l'échelle industrielle, commerciale ou résidentielle, ont fait leur preuve depuis de nombreuses années.

Si vous voulez participer à l'essor de votre propre affaire et atteindre indépendance et sécurité totales, communiquez avec:

G. R. Courchesne
(514) 584-3985

ON DEMANDE

SPEQ

Compagnie admissible, rentable, propriétaire unique, secteur manufacturier, cherche SPEQ déjà établie ou à être mise sur pied. Investissement requis: 150 000 \$. Rendement supérieur. Il ne s'agit pas d'un renflouage ou d'une compagnie en mauvaise situation. Ventes 84: 1 M\$, ventes 85: 1.4 M\$. Bilan certifié.

Écrire à: Référence no 1199,
Journal LES AFFAIRES,
465 St-Jean, bureau 903,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

COMPRESSEURS D'AIR

Compagnie intéressée à acheter compresseurs d'air usagés.

Notre spécialité: les pièces et réparations de toutes marques de compresseurs à VIS (Screw), PISTONS, PAL-LETTES (Vane).

Aussi service de location. Demandez Gérant de Service. Compresseurs Richelieu Inc.

(514) 655-0385

COMPTABLE AGRÉE

Désire acquérir une clientèle, région de Montréal.

Écrire à:
Référence no. 1200
Journal LES AFFAIRES,
465 St-Jean, bureau 903,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

AUBERGE-HÔTEL

Désire acheter auberge-hôtel, 40 à 100 chambres, au centre-ville Montréal ou près du terminus Voyageur.

Michael Besner & Ass.
(514) 935-7470

À VENDRE

PHOTOFINITION

Machine Kis à développer les films et à imprimer les photos en une heure. Offert à bon prix.

J. M. Frenette
(514) 670-8183

ÉQUIPEMENT DE BAR LAITIER

A servi deux étés. À moitié prix.

(514) 472-6601
(514) 491-1106

MOTORISÉ

Pace-Arrow 30' 1985



Tout équipé: A.C. moteur, A.C. toit, 18 000 milles, cruise-control, radio-stéréo-cassette, antenne TV, micro-onde, hitch, génératrice, coffre-bagage sur toit, auvent, marche-électrique, couche 6 pers. Prix demandé: \$60 000 négociable.

Tél: jour:
(819) 395-4279
soir:
(514) 773-1355

FRANCHISES

SPÉCIAL EXCLUSIF

Équipements et méthodes de conditionnement physique sans effort, anti-stress, anti- vieillissement.

Franchises: Québec, Canada, International.
(514) 383-1434

Plus de 70 restaurants pour mieux vous servir



Rien de mieux que le goût chez Mikes

FRANCHISE DISPONIBLE

M. Jean-Claude BARON
(514) 341-5544

LES RESTAURANTS MIKES
UNE DIVISION DE M.-CORP. INC.
8200, BOULEVARD DÉCARIE, SUITE 307
MONTRÉAL, QUÉBEC
H4P 2P5

SERVICES

SERVICE À LA PME

Aide à l'administration. Pouvons aider sur conseil d'administration, formation, information, financement, travaux informatisés.
Raymond Deshaies, Ing. Adm.
Ingénieur et administrateur agréé
(514) 464-4910

Sautez sur l'occasion!

Une annonce dans notre rubrique
"OCCASIONS D'AFFAIRES"
travaille pour vous.

514-842-6491

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'Indus-

trie, du Commerce. 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'usage — Atelier d'usage avec machinerie en bonne condition à vendre et/ou entrepreneur intéressé à s'associer.

VF-217 Jules Laberge
Montréal 514-873-5581

Entreprise de fabrication à vendre — Industrie et 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 Aubert
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'affaires exceptionnelles.

VF-221 Jacques Patoiné
Montréal 514-873-5581

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

Emballage, assemblage ou manutention — Disposons d'une bâtisse de 1800 carrés et d'équipement divers. Recherchons sous-contractants d'emballage, d'assemblage, de travaux manuels ou de manutention.

DS-677 Martin Caron
Montmagny 418-248-3331

IMMEUBLE

RÉSIDENCES

DOMAINE DES HAUT BOIS STE-JULIE

Superbe résidence. Vue Mont St-Bruno. Style unique.
Le jour (514) 649-1446
Le soir (514) 649-4199



MAISON À VENDRE

Magnifique maison en pierre des champs, 3 étages, 12 pièces, plusieurs finis en bois naturel. Grand terrain paysagé avec remise de 16x24 près de la rivière Nicolet. Chasse et pêche, à seulement 20 minutes de Drummondville ou Victoriaville.
Taxes municipales: 262.00 \$
Prix: 75 000 \$
Référence:
(819) 336-3011

STE-JULIE DOMAINE DES HAUT BOIS



Style normand, cachet unique et chaleureux, 10 pièces, 2 foyers, garage, secteur de prestige.
Edith Roy
(514) 649-0552
(Re/Max Plus Inc.)

TERRAINS

LAC MEMPHREMAGOG,
Terrain 106 acres, divisé en lots., zoné blanc avec 3 000 pi. façade sur lac dans Fitch Bay. Bon prix.
Donald Gaudreau (agent)
(819) 563-2108
Royal LePage courtier
(819) 563-9834

L'avenir de l'usine de Canadian Gypsum, de Joliette, est incertain

■ L'avenir de l'usine de la Canadian Gypsum Co Ltd, de Joliette, n'est pas assuré, semble-t-il.

Selon M. Laurence Lord, conseiller syndical à la Centrale des Syndicats Nationaux (CSN), qui représente les employés de la Gypsum, l'usine ne fonctionne plus qu'avec 35 personnes sur une base de quatre jours par semaine. L'effectif normal est de 60 employés.

Dans une entrevue aux AFFAIRES, M. Lord a dit croire que le marché du papier noir pour les toitures que fabrique l'usine de la Gypsum de Joliette a diminué. Il craint également que la Domtar, le plus important client de la Gypsum, n'ait pas encore renouvelé son contrat qui vient à échéance très bientôt.

Changement de vocation de l'usine

"Il faudrait changer la vocation de l'usine, estime M. Lord. Le propriétaire de l'usine a considéré la possibilité de fabriquer une sorte de papier fin qui n'est fabriqué qu'aux États-Unis actuellement, mais je pense qu'il a abandonné ce projet."

L'usine presque archaïque de la Gypsum nécessiterait des investissements majeurs pour conti-

nuer à opérer. M. Lord a indiqué que les gouvernements auraient offert à la Gypsum l'automne dernier une aide sous différentes formes totalisant 9 M\$ pour relancer l'usine de Joliette. Selon M. Lord, la direction de la Gypsum n'aurait pas encore donné suite à cette offre et l'aurait même peut-être tout bonnement refusée. Ce projet de relance aurait créé 11 nouveaux emplois.

Les négociations pour le renouvellement de la convention collective venant à échéance à la fin de mars ont débuté il y a quelques jours.

Souignons que la Canadian Gypsum, l'une des plus anciennes usines de Joliette, a été le théâtre il y a une douzaine d'années d'une grève mémorable de 18 mois.

Rejoint par les AFFAIRES, M. Daniel Pappas, le directeur de l'usine de la Gypsum à Joliette, s'est refusé à tout commentaire.

DOMINIQUE FROMENT



Gouvernement du Québec
Commission des
normes du travail

RAPPEL AUX EMPLOYEURS ASSUJETTIS AU RÈGLEMENT SUR LE PRÉLÈVEMENT AUTORISÉ PAR LA LOI SUR LES NORMES DU TRAVAIL

La Commission des normes du travail désire rappeler à tous les employeurs qui ont des salariés travaillant au Québec qu'ils sont assujettis au prélèvement sauf s'ils bénéficient de l'exemption qu'accorde l'article 30 de la Loi sur les normes du travail ou s'ils sont exclus de l'application de cette loi.

Le prélèvement de 1985 doit être versé à la Commission des normes du travail au plus tard le 10 mars 1986.

DÉCLARATION DE PRÉLÈVEMENT

Tout employeur assujetti au prélèvement est tenu de produire une déclaration de prélèvement. Si un employeur n'a pas reçu de formule de déclaration, il doit s'en procurer un exemplaire en communiquant avec un des bureaux régionaux ou le siège social de la Commission.

SALAIRES SUJETS AU PRÉLÈVEMENT

Sont sujets au prélèvement de 1985, tous les salaires et avantages accordés aux employés jusqu'à un maximum de 33 000 \$ par employé.

— La maximum annuel est établi suivant les modalités prévues à l'article 46 de la Loi sur les accidents du travail (L.R.Q., chapitre A-3).

TAUX

La Commission prélève une somme égale à 1/8 de 1% des salaires sujets au prélèvement.

PÉNALITÉ ET INTÉRÊTS

Tout employeur qui remet sa déclaration de prélèvement de 1985 après la date limite du 10 mars 1986 encourt une pénalité de 5%. De plus, sa redevance porte intérêt au taux de 12% l'an à compter de l'échéance.

NOTE: En vertu des articles 139 et 140 de la Loi sur les normes du travail, un employeur qui omet de produire sa déclaration de prélèvement ou fait une fausse déclaration peut se voir imposer une amende variant de 200 \$ à 500 \$ dès la première offense.

RENSEIGNEMENTS

Pour plus de renseignements ou pour obtenir une formule de déclaration, veuillez vous adresser au Service du prélèvement au siège social de la Commission des normes du travail en composant le (418) 643-4912 ou composez l'un des numéros de téléphone suivants:

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

Québec

CCFL

Projets d'expansion
Acquisition d'entreprise
Restructuration financière

Financements adaptés à vos besoins

**CORPORATION CANADIENNE
DE FINANCEMENT LTÉE**

Montréal (514) 287-9884 Toronto



FRANCHISE **Continental** INC.

FRANCHISE CONTINENTAL INC. est un consultant en franchise qui représente une trentaine de franchiseurs qui ont développé des systèmes efficaces dans des domaines différents. Grâce à leur expérience et leur dynamisme, ces franchiseurs ont prouvé leur rentabilité.

FRANCHISE CONTINENTAL INC. s'occupe en plus de trouver des emplacements appropriés basés sur une étude de marché très précise, négocie les taux, organise le financement à long terme P.P.E. et conseille leur futur franchise jusqu'à l'ouverture.

FRANCHISE CONTINENTAL INC. possède une banque de locaux disponibles immédiatement dans tous les coins de la province.

ALARME MICROCOM:

Installation de systèmes de prévention et de protection contre le feu, le vol et le cambriolage.

ANDRE FORTIN RADIO:

Centre de distribution et d'installation de radios d'auto.

LE BOLVERT CAFÉ-RESTAURANT:

Restaurant de sandwiches, salades, servant 12 sortes de café.

BOUTIQUE AMOUR:

Boutique de vêtement pour femmes de moyennes et fortes tailles.

CENTRE D'AFFAIRES CONTINENTAL:

Location d'espaces commerciaux et de services spécialisés sur une base de temps et de frais partagés.

CHIN-CHOW:

Restauratic mets chinois.

LE CLUB MODE-AFFAIRES:

Une formule simple, efficace et personnalisée de confection de vêtement pour hommes d'affaires.

LE CROQUE:

Restauration rapide, ouvert 24hrs. par jour.

CYBERCOM:

Télémarketing, lancement de produits, sondages, études de marché, stratégie de vente et communication.

ÉCOLE DE CONDUITE TECNIC:

Cours de conduite pour automobile, camion et moto.

EXPOSITION PRO-2000:

Exploitation du marché des expositions, congrès, conventions.

LE GROS HECTOR CASSE-CROÛTE:

Restauration: casse-croûte et pain de viande.

LES NETTOYEURS SPLENDIDE:

Centre de nettoyage de vêtements à sec.

LA MAISON DU FRANC SOIE INC.:

Kiosque d'assortiment de bas.

LOCATION D'AUTO PELLETIER:

Location d'autos et de camions.

ENTREPRISE DE LOCATION JALON INC.:

Location d'outils domestique, commercial et industriel.

AUX DÉLICES DE PICARDIE INC.:

Charcuterie, pâtisserie, fromagerie.

PROMART:

Affiches et matériels publicitaire.

IMPÔT-EXPERT:

Rapport d'impôt fait sur ordinateur.

RENT-A-WRECK:

Location de voitures et camions usagés.

SOLARIUM QUEBEC INC.:

Verrières, patios, serres.

LA BOÎTE À LUNCH JOBE:

Restauration: sandwiches, salades et desserts.

TRANS-CANADA ANTIROUILLES:

Centre d'antirouille.

RESTAURANT "CHEZ PACOULI":

Restauration à base de pâte.

POUR TOUTE INFORMATION
FRANCHISE

Montréal
(514) 323-8602
R. Daviault

Québec
(418) 657-2223
Y. Lebel

Trois-Rivières
(819) 375-2534
R. Julien

Hull-Ottawa
(819) 770-7999
C. Picard

Ontario, Maritimes et ailleurs
au Québec: numéro sans frais.
1-800-361-5672

Continental INC.

■ Le Bureau d'éthique commerciale (B.E.C.), de Montréal, a présenté dernièrement, à la Chambre de Commerce de Montréal, l'édition 1986 de son annuaire. Considérée comme un "Guide de la confiance", cette seconde édition se veut un guide d'achat qui permet au B.E.C. de faire connaître les entreprises membres au public ainsi que leurs produits et services.

Le Bureau d'éthique commerciale lance son annuaire 1986

L'ouvrage a été édité par l'Imprimerie Transcontinentale inc., membre du Groupe Transcontinental GTC Itée., et

tiré à 110 000 exemplaires distribués gratuitement.

Il contient notamment une première liste de 3 000 membres du B.E.C. par ordre alphabétique; une deuxième liste de ses membres par rubriques d'affaires; des articles expliquant: la nature, les objectifs et les services du Bureau d'éthique commerciale; des conseils aux

consommateurs et plus de 450 annonceurs.

La distribution de cette édition 1986 de l'annuaire du B.E.C. est assurée, dans la région métropolitaine, par les Messageries Publi-Maison. Il peut être obtenu également auprès du secrétariat du B.E.C. situé au 2055 Peel, bureau 460, à Montréal. Tél.: (514) 286-9281.



Photo prise le 28 janvier dernier lors du lancement de l'annuaire du B.E.C. 1986, la deuxième édition du "Guide de la confiance", à la Chambre de commerce de Montréal. De gauche à droite M. Yvon Marcoux, premier vice-président, administration, de la Banque d'Épargne qui assume cette année la présidence de la Chambre de commerce de Montréal; Me Fernand Poirier, notaire, président du Bureau d'éthique commerciale de Montréal; et M. André Kingsley, vice-président du Groupe Transcontinental G.T.C., éditeur de l'annuaire.

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

514-842-6491



Canada Lease

Le choix des chefs d'entreprises au Canada pour le financement de la haute technologie

Pour leurs besoins majeurs de financement, le tiers des 50 principaux chefs d'entreprises du pays se fient présentement à Canada Lease.

Pourquoi? Parce qu'ils savent que les modalités de crédit-bail innovatrices et souples qu'on leur propose leur permettent de mieux profiter de tous les avantages des nouvelles technologies.

Au pays, Canada Lease est le spécialiste reconnu de la location d'ordinateurs à long terme, du courtage et du financement d'équipements. Nous sommes familiers avec les ordinateurs. Nous comprenons la technologie avancée. Nous connaissons les affaires.

Notre expérience pratique nous aidera à vous façonner un programme de financement qui vous ira comme un gant. Nous vous montrerons comment réduire vos dépenses mensuelles et conserver votre capacité d'emprunter... comment amortir et comptabiliser tout votre investissement sans encourir de frais cachés... comment maximiser la valeur monétaire du temps, améliorer votre protection contre l'inflation et préparer votre croissance future.

Canada Lease sait rentabiliser le crédit-bail. C'est parce que nous évoluons vraiment dans les 'ligues majeures'.

Le choix des chefs d'entreprises au Canada.

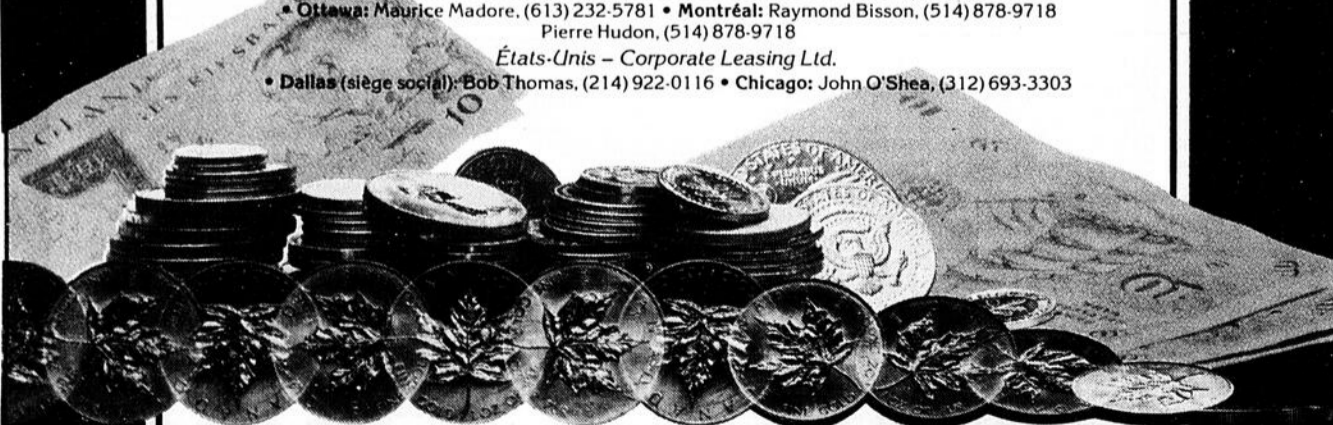
Les Services financiers Canada Lease Ltée

Location d'ordinateurs à long terme, courtage et financement d'équipements
2, Robert Speck Parkway, suite 550, Mississauga, Ontario L4Z 1H8
(416) 279-8400 Tél. 06-960316 CANALEASE MSGA

Canada Lease... le crédit-bail plus rentable

Contactez votre succursale régionale de Canada Lease:

- Vancouver: Hugh Lefebvre, (604) 681-2141 • Calgary: Don Fetherstonhaugh, (403) 237-6233
 - Edmonton: Mike Bauman, (403) 424-5315 • Toronto: John Malloch, (416) 279-8400
 - Ottawa: Maurice Madore, (613) 232-5781 • Montréal: Raymond Bisson, (514) 878-9718
Pierre Hudon, (514) 878-9718
- États-Unis - Corporate Leasing Ltd.
• Dallas (siège social): Bob Thomas, (214) 922-0116 • Chicago: John O'Shea, (312) 693-3303



membre du groupe Canada Lease

Canada • États-Unis • Royaume-Uni • Hong Kong • Australie



PRÉPAREZ-VOUS UNE RETRAITE EN BÉTON

en plaçant des unités
du Fonds Immobilier
EXAR
dans votre REER

IMMUNITÉ FISCALE

Votre placement croît plus rapidement, puisque vous ne payez aucun impôt tant et aussi longtemps que vous le conservez dans votre REER.

STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT PROFESSIONNELLE

Les unités de participation du Fonds Immobilier EXAR font profiter les investisseurs individuels d'un portefeuille de propriétés diversifiées, gérées par des conseillers expérimentés et rémunérés en fonction du rendement global des actifs sous gestion.

LIQUIDITÉ

Les unités du Fonds Immobilier EXAR sont rachetables en tout temps, au gré du détenteur, et à leur juste valeur établie par l'évaluation continue du portefeuille immobilier d'EXAR.

Pour obtenir plus de renseignements et un prospectus, veuillez communiquer avec un courtier de Brault, Guy, O'Brien (514) 871-1175, ou votre courtier en valeurs mobilières, ou retournez ce coupon à:

BRAULT, GUY, O'BRIEN INC.

635, Dorchester ouest, suite 1000
Montréal, Québec H3B 1R8
Attention: Angèle Houle

Nom _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code Postal _____ Tél. () _____

Cette annonce ne doit pas être considérée comme une offre publique des valeurs mentionnées, dans aucune des Provinces du Canada. Veuillez consulter le prospectus à cet effet.

Institut national de cueillette de l'information

INCI ouvre un nouveau bureau à Québec

■ INCI, l'Institut national de cueillette de l'information, de Montréal, ouvrira un nouveau bureau à Québec le 11 février prochain.

INCI est une filiale de Sorécom, un groupe de conseillers spécialisé dans la recherche marketing et les sondages et dont le siège social est établi à Montréal. Alors que Sorécom conçoit et effectue de la recherche marketing dans plusieurs domaines, INCI fait essentiellement de la cueillette de données pour une clientèle diversifiée, qui n'est pas nécessairement celle de Sorécom.

Outre ses bureaux de Montréal et de Québec, INCI possède un réseau de superviseurs et d'interviewers dans les neuf autres provinces canadiennes.

"Depuis le lancement

Richer achète la Confiserie Vaudry

■ M. Denis Richer, ancien directeur des ventes de La Petite Bretonne, de Blainville, a fait l'acquisition de la Confiserie Vaudry & Fils, de St-Janvier. Ce commerce portera désormais le nom de D. Richer & Fils et emploiera 10 personnes, avec un chiffre d'affaires assuré d'un peu plus de 1 M\$ réalisé à travers le Canada.

La confiserie Vaudry est renommée depuis 20 ans pour ses fameux "biscuits à la mélasse" et macarons enrobés de chocolat. À ces spécialités, M. Richer compte ajouter la production de biscuits de toutes sortes, en vrac et commerciaux.

Avant d'occuper son ancien poste à La Petite Bretonne, M. Richer avait oeuvré pendant sept ans comme directeur des ventes de la compagnie Québec Pain, de Laval, où il a bâti 47 routes de gros.

Répertoire des grands projets

■ Le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) vient de publier la troisième édition du répertoire des grands projets au Canada.

On peut obtenir un exemplaire de ce relevé en communiquant avec un bureau régional ou de district de MEIR ou avec le Centre d'information aux entreprises du même ministère au 235, rue Queen, premier étage (Centre), Ottawa K1A 0H5, tél. (613) 495-5771. Pour les appels interurbains, signaler 0 et demander le Zenith 03200. Téléc: 053-4123.

l'an dernier du service de sondage éclair Opinion Express, nous avons dépassé de 50 % nos objectifs de ventes. Ce nouveau service a amené chez nous une clientèle nouvelle qui a aussi acheté d'autres ser-

vices. Nous pourrions maintenant mieux servir la clientèle de Québec qui devait, jusqu'à présent, traiter avec notre bureau de Montréal", a déclaré aux AFFAIRES M. Gaëtan Couture, président-

directeur général de INCI. Lancé il y a un an, Opinion Express offre aux entreprises la possibilité de faire effectuer un sondage à peu de frais et dont les résultats sont prêts en moins d'une semaine. En

effet, pour 200 \$ par question, le service permet de rejoindre un échantillon de 400 personnes de deux sexes sur un sujet donné.

C'est M. André Fortin, anciennement de chez Hidron-Canada, qui pren-

dra la direction du bureau de Québec, où seront employés 19 interviewers à temps partiel.

LUCIE PICHÉ

Le prix de l'excellence.

S'il y a une voiture prestigieuse par excellence, c'est bien la Chrysler Fifth Avenue.

Trop souvent, les autres voitures dites prestigieuses vous offrent le luxe et le confort «à la carte». Mais la Fifth Avenue, elle vous les procure sans supplément. Voyez ses caractéristiques standard: glaces teintées, glaces à commandes électriques, dégivreur, servofreins, servodirection et transmission automatique, climatisation et banquettes individuelles capitonnées à dossiers réglables.

Quand on compare la Fifth Avenue aux voitures de luxe de sa catégorie - Lincoln Continental ou Cadillac DeVille - on en arrive forcément à la conclusion suivante: il en coûte 10 000 \$** de moins pour s'offrir l'excellence.

CHRYSLER *Fifth Avenue*

** Selon l'information obtenue de la concurrence au moment d'aller sous presse.

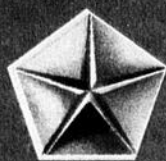
** Certains équipements ou accessoires illustrés ou mentionnés peuvent être optionnels moyennant supplément.



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.



Chrysler

Notre seule ambition, c'est d'être les meilleurs!

* Cette garantie limitée ne s'applique pas aux véhicules importés, de parts ou de location après 2 ans ou 80 000 km. Possibilité de 100 \$ déductibles. Votre concessionnaire a tous les détails.

VOTRE CONFORT VOTRE SÉCURITÉ

Les caisses pop de l'Ontario adoptent le guichet automatique

À la mi-mars de 1986, la Fédération des caisses populaires de l'Ontario entreprendra la réalisation d'un important programme de mise en service de guichets automatiques dans une vingtaine de 53 caisses qu'elle regroupe.

La mise en service des premiers guichets automatiques à Ottawa précédera de peu l'intégration de l'ensemble des caisses affiliées à la Fédération au réseau informatique INTERAC, qui permettra aux 160 000 sociétaires des caisses de l'Ontario d'effectuer des débits de leurs comptes à partir de 3 000 guichets automatiques des caisses affiliées au réseau Desjardins et des principales banques et sociétés de

fiducie à travers le Canada.

Ces décisions étaient devenues inévitables et ne font que refléter "le désir des caisses de relever le défi de la concurrence", a indiqué aux AFFAIRES M. Roger Frenette, le directeur général de la Fédération.

"Le mouvement des caisses populaires a toujours été une force importante chez les Franco-ontariens. Mais notre affiliation au réseau INTERAC relève d'une urgente

nécessité dans l'atteinte de notre objectif de desservir pleinement notre clientèle naturelle et de nous l'attacher par tout un ensemble de services", a poursuivi M. Frenette.

Financement des nouveaux services

M. Frenette a aussi insisté sur la volonté des caisses membres de la Fédération de s'impliquer dans le développement du secteur des prêts commerciaux et du crédit institu-

tionnel, secteurs dans lesquels des spécialistes ont été embauchés depuis peu.

Il en coûte environ 50 000 \$ pour acquérir chacun des guichets automatiques (fabriqués par IBM) et une somme équivalente pour leur installation dans chacune des caisses. La participation au réseau INTERAC comporte un investissement initial de 100 000 \$ à laquelle s'ajoute une redevance initiale de 10 000 \$.

Le financement de ces

deux projets conjoints sera assuré par une cotisation de 25 sous par tranche de 1 000 \$ de passif-membre (capital social plus dépôts de membres) de chaque caisse; viendra s'y ajouter une somme de 85 sous versée par les caisses dotées de guichets automatiques à la Fédération.

De la sorte, la Fédération compte générer une somme de 1 M\$ en cinq ans.

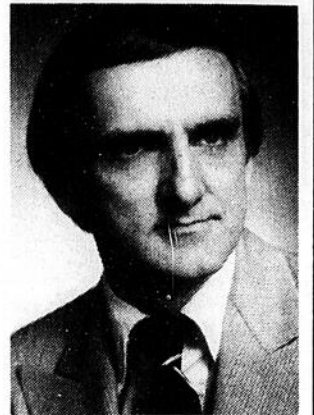
L'introduction des guichets automatiques, en plus d'élargir la gamme des services et de permettre une extension des heures d'affaires des caisses, conduira à d'importantes économies en personnel, pense M. Frenette. "Actuellement chaque transaction nous coûte en moyenne 1,50 \$. Par comparaison, chaque transaction à un guichet automatique coûtera en moyenne 85 cents."

L'introduction des guichets automatiques ne devrait pas conduire à une réduction du personnel des caisses, "mais plutôt à une réduction du rythme d'embauche actuel." Les 53 caisses affiliées à la Fédération des caisses populaires de l'Ontario emploient présentement plus de 600 personnes.

Actif de 820 M\$ en 1985

La Fédération des caisses populaires de l'Ontario regroupe 53 caisses et 11 succursales, pour un total de 64 points de service.

L'actif consolidé des caisses au 31 décembre 1985 s'élevait à 820 M\$, comparativement à 734 M\$ au 31 décembre 1984, soit une augmentation de 11,7 %. "Cette augmentation de 11,7 % se compare avantageusement avec l'augmentation de 10,8 % des actifs des banques, de 10,9 % des sociétés de fi-



Roger Frenette soutient qu'il ne s'agit pas de jouer le rôle de dépanneur mais plutôt d'être le supermarché financier pour les franco-Ontariens.

ducie et de 8,7 % des caisses populaires et des Crédits unions au niveau national", a indiqué M. Frenette.

Les dépôts des sociétaires ont augmenté de 11,4 %, étant passés de 691 M\$ au 31 décembre 1984 à 770 M\$ au 31 décembre 1985. "Encore ici, a fait remarquer M. Frenette, notre augmentation de 11,4 % se compare très bien avec l'augmentation de 7,8 % des dépôts dans les banques, les 10,2 % des sociétés de fiducie et les 9,2 % des caisses populaires et des Crédits unions.

Enfin, le volume de prêts en cours a augmenté de 100 M\$ en 1985, pour se situer à 580 M\$, soit une augmentation de 21 %.

"Ce sont là des chiffres plus qu'encourageants", a fait remarquer M. Frenette, au moment où la Fédération entreprend sa quarante et unième année d'existence à la suite du regroupement de 24 caisses populaires francophones de l'Ontario.

MARIO LEMOINE

(Collaboration spéciale)

Maisons d'enseignement

SÉMINAIRE D'UNE JOURNÉE

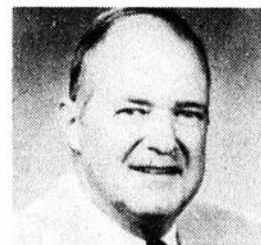


- Comment augmenter la productivité de vos commis vendeurs.

- Animer et conserver la motivation et la bonne attitude.

- Monter un dossier sur chaque employé.

- Comment faire des réunions productives.



RONALD TASSÉ
(514) 620-0327



Jean-Claude Duval, Service à la clientèle, Aetna Canada

La vie est ce que l'on en fait.

"Le travail... la vie en général peuvent vraiment nous mettre à l'épreuve à certains moments. Chacun a sa façon de se détendre. Je fais de la natation trois fois par semaine. Je vais à la piscine du quartier et je nage environ vingt longueurs. Cela prend de quinze à vingt minutes. J'ai raison d'être fier car, au début, il y a trois mois, j'étais à bout de souffle après une demi-longueur.

Parfois, ma fille, France, m'accompagne. J'aime qu'elle soit là... et, en plus, elle me stimule. J'ai déjà resserré ma ceinture de trois crans. Je me sens bien. C'est important. Je dis à ma fille: si l'on se sent bien dans sa peau, tout le reste fonctionne, le travail par exemple.

Je viens juste de prendre un nouveau poste à Aetna Canada. En fait, c'est un nouveau service doté de personnel nouveau. Nous avons en effet fusionné nos Directions Vie et IARD afin de fournir à nos clients tous les besoins personnels d'assurance, qu'il



s'agisse de vie, maladie, automobile, habitation ou embarcation. En outre, nous avons mis à jour nos systèmes informatiques de sorte que nos clients peuvent régler toutes ces garanties par un seul prélèvement bancaire mensuel commode.

J'ai près de dix-neuf années d'expérience en assurances IARD auprès de Aetna Canada. J'ai la responsabilité d'un personnel dont le travail consiste, comment dirais-je, à présenter le visage humain de l'assurance. Nous voulons que ce soit facile de traiter avec nous. Si le client a une question à poser relativement à sa police ou à un autre sujet, il peut nous appeler et obtenir une réponse rapide. Il s'agit, en somme, d'avoir une oreille attentive au client.

Dans mon esprit, les clients sont des êtres en chair et en os. Des gens qui recherchent auprès de nous le genre de sécurité et de protection dont ils ont besoin."

Plus que juste une compagnie d'assurance

Nouvelle concurrence pour H & R Block et Bentax Une caisse populaire d'Ottawa se lance dans l'escompte d'impôt

Les compagnies spécialisées dans le rachat des retours d'impôt fédéral moyennant commission, font face cette année dans la région d'Ottawa à un nouveau concurrent. La Caisse populaire Cyrville-Rockland affiliée à la Fédération des caisses populaires de l'Ontario, qui offre des services comparables à ceux de H & R Block et Bentax, ses principaux concurrents, à un coût moindre.

Plutôt que d'exiger une commission de 15 % sur le premier 300 \$ en retour d'impôt et 5 % sur l'excédent de cette somme, comme le font H & R Block et Bentax, la Caisse prête à ses clients une somme équivalente au retour d'impôt attendu, moyennant un intérêt de 1,25 % par mois. Le prêt arrive à échéance le jour où la Caisse reçoit le chèque de retour d'impôt du gouvernement fédéral.

Comme il s'écoule au plus trois mois entre l'envoi de la formule complétée et le remboursement par le gouvernement de l'impôt versé en trop, la formule proposée par la Caisse est nettement moins coûteuse pour le client.

Comparaison du coût des 2 formules

Ceci dit, une comparaison du coût des deux formules oblige à tenir compte de certaines différences entre la formule du versement d'une commission et celle du prêt. H & R Block et Bentax n'exigent pas de supplément pour remplir la formule d'impôt fédéral de base. (Un tarif est cependant exigé pour chaque formule ou annexe devant être remplie).

La Caisse Cyrville-Rockland demande 15 \$ pour remplir le rapport d'impôt, en sus de l'intérêt de 1,25 %. (Elle exige aussi un supplément pour chaque formule ou annexe devant être remplie.) La Caisse demande aussi à ses clients non membres de la caisse d'ouvrir un compte, et partant d'acquiescer une part sociale de 10 \$.

Si par hypothèse le gouvernement fédéral met 3 mois à rembourser l'impôt perçu en trop, sur un retour d'impôt de 300 \$, le client de la Caisse déboursa 36,25 \$, soit 15 \$ pour faire remplir sa formule d'impôt fédérale, 10 \$ pour la part sociale s'il n'est pas déjà membre de la caisse et des frais d'intérêt de 11,25 \$. Le coût net est cependant de 26,25 \$ étant donné que l'achat de la part sociale est un placement. Le client de H & R Block ou de Bentax devra lui verser une commission de 45 \$. Sur un remboursement de 500 \$, le service coûte 43,75 \$ au client de la Caisse, (33,75 \$ s'il est membre de la Caisse) et

55 \$ au client de l'une des deux autres compagnies.

À partir de cet exemple simple, on peut conclure qu'il en coûte près de 20 % moins cher de faire affaire avec la Caisse Cyrville-Rockland. En outre, plus le retour d'impôt est important, plus la formule proposée par la Caisse est avantageuse.

En entrevue aux AF-

FAIRES, le directeur général de la Caisse Cyrville-Rockland, M. Jean-Guy Grenier, a expliqué qu'il ne prévoyait pas réaliser des profits directs importants à la suite de la mise sur pied de ce nouveau service cette année. "Les frais de formation du personnel, l'embauche de surnuméraires ainsi que les frais



M. Jean-Guy Grenier, directeur de la caisse Cyrville-Rockland.

de publicité nous permettront de couvrir notre investissement de 40 000 \$, sans plus", a-t-il indiqué.

En cette année d'implantation, M. Grenier espère surtout attirer par ce service de nouveaux sociétaires. C'est là, pour cette année, son objectif premier.

Si, par contre, la Caisse

réussit à aller chercher une part de marché appréciable, on prévoit réaliser un bénéfice à la fois sur le service lui-même et augmenter substantiellement le nombre de sociétaires.

MARIO

LEMOINE

(Collaboration spéciale)



De l'or en barre... et un peu plus!

Investir dans l'or aujourd'hui, c'est prendre une forme d'assurance. Tout comme les réserves d'or pur (995 ou plus) de la banque centrale d'un pays en assurent la richesse, l'or pur peut assurer votre indépendance et votre sécurité financière à l'avenir.

Tout le monde sait cependant qu'une police d'assurance vaut ce que vaut l'assureur. C'est pourquoi vous devriez penser aux avantages des pièces Feuille d'érable en or du Canada lorsque vous assurez votre richesse.

La Feuille d'érable en or du Canada offre de nombreux avantages. Ainsi, elle est reconnue dans le monde entier et il n'est pas nécessaire de la faire essayer à la revente pour déterminer le titre de l'or. De plus, vous recouvrez quand vous

la revendez une partie du supplément que vous avez payé par rapport au prix de l'or.

La Feuille d'érable en or du Canada est la pièce d'or la plus pure du monde - de l'or pur à 9999. Elle ne contient aucun métal de base, qui ne fait qu'ajouter du poids, mais aucune valeur. Elle est en or canadien pur, uniquement et intégralement.

Le gouvernement du Canada produit la Feuille d'érable en or et en garantit la teneur et la pureté. La feuille d'érable, symbole du Canada, est le sceau de cette garantie. La Feuille d'érable en or a cours légal dans un pays reconnu pour sa stabilité, son indépendance et son respect de la liberté.

La valeur de votre police d'assurance financière se trouve dans les pages financières des journaux du

monde entier. Le prix de la Feuille d'érable en or, qui contient un minimum d'une once d'or pur, est lié directement au cours quotidien de l'or.

Voilà toutes les raisons de considérer les avantages des pièces Feuille d'érable en or lorsque vous planifiez l'assurance de votre portefeuille de placements. Si les banques centrales exigent une garantie d'origine et de pureté, vous devriez le faire aussi.



1/4 d'once une once 1/10 d'once

La Feuille d'érable en or du Canada
LA PURETÉ N'A PAS DE SUBSTITUT.

On peut se procurer la Feuille d'érable en or aux succursales de La Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque de Commerce Canadienne Impériale, la Compagnie de fiduciaire Guardian, La Banque Toronto-Dominion, Deak-Perera Canada Inc., de même qu'à la Banque République Nationale de New York (Canada) et chez certains détaillants de métaux précieux.

Canada

Monnaie royale / Royal Canadian
canadienne / Mint

LES AFFAIRES ET LA LOI

Exiger d'un employé une force minimale pour remplir un poste est discriminatoire

Une interprétation de ce qui constitue, dans le domaine du travail, de la discrimination a été faite par le juge **Pierre Boudreault**, de la Cour supérieure du district de Montréal, le 26 janvier 1984. Cette affaire opposait le **Syndicat des Em-**

ployés du Pavillon Louvain inc. et Mme **Monique Lesage** à son employeur le **Pavillon Louvain** ainsi qu'aux personnes siégeant sur un tribunal d'arbitrage de griefs.

Bien qu'il s'agisse dans cette affaire de l'interprétation d'une clause d'une convention collective, il apparaît que cette clause est relativement identique aux dispositions des chartes canadienne et québécoise sur les droits et libertés relativement à la discrimination en matière de sexe. En conséquence, cette interprétation pourra servir aux affaires qui se produiront dans l'avenir relativement à l'application de ces chartes.

La convention collective qui régissait les em-

ployés du Pavillon Louvain prévoyait que tout nouveau poste devait être comblé par rang d'ancienneté parmi ceux qui ont posé leur candidature à la condition que le candidat puisse satisfaire aux exigences normales de la tâche.

Or, aux mois d'avril ou de mai 1981, Pavillon Louvain inc. accorda à M. **Sylvain Chapados** un poste de préposé aux bénéficiaires auquel Mme **Monique Lesage** avait aussi posé sa candidature.

Or, il apparaît que Mme **Monique Lesage** avait une ancienneté supérieure à celle de M. **Chapados**; sa candidature n'avait pas été retenue parce que les autorités du Pavillon Louvain avaient déterminé les

exigences du poste comme requérant une certaine force physique et comme devant être comblé par un homme. Le tout était naturellement basé sur la reconnaissance générale d'une force physique généralement supérieure chez l'homme que chez la femme.

Mme **Lesage** a déposé un grief qui a été rejeté par une décision majoritaire d'un conseil d'arbitrage. Le conseil d'arbitrage a jugé que, sur le plan de la sécurité, le Pavillon Louvain n'avait pas agi de façon discriminatoire en mettant toutes les chances de son côté en choisissant un préposé au lieu d'une proposée, même si cette dernière était plus ancienne.

Mécontente de cette décision, Mme **Lesage** a porté le tout devant la Cour supérieure de Québec.

Après avoir examiné les faits, le tribunal a estimé qu'il fallait conclure que madame **Lesage** a été exclue a priori du poste qu'elle convoitait simplement à cause de caractéristiques et d'attributs stéréotypés que le conseil d'arbitrage, sans preuve qu'elle ne les possédait pas, a décidé de ne pas appartenir à son sexe ou, en d'autres mots, à cause de son sexe.

Dans l'esprit du juge **Boudreault**, cette interprétation erronée a eu pour effet de contredire le principe essentiel de la non-discrimination pour motif de sexe dans le non-engagement de Mme **Monique Lesage**. Le jugement du Conseil d'arbitrage, dans cet esprit, équivalait à permettre indirectement ce qui était prohibé directement.

Pour toutes ces raisons, le juge a considéré qu'il y avait effectivement eu discrimination pour motif de

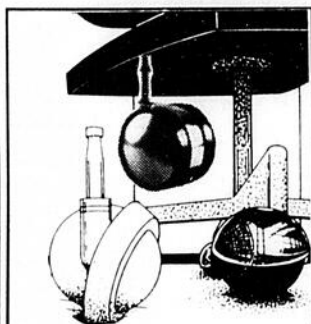
sexe dans le non engagement de Mme **Lesage** et il a autorisé l'émission d'un bref d'évocation en conséquence.

Cette décision établit donc le principe que, même si un emploi nécessite une force physique relativement importante, un employeur ne pourra, pour cette seule raison, requérir que l'emploi ne puisse être comblé que par un homme. Il devra évaluer les candidatures en fonction de la force réelle des candidats et pourra être tenu de retenir la candidature d'une femme, si la personne en question possède la force nécessaire pour remplir l'emploi.

JEAN-H. GAGNON



Me Gagnon est de l'étude Gagnon, Lacoste



M-A-T ROULETTES LTEE.
334-6610

VOITURES DE LUXE



La Jaguar Sovereign Quand l'élégance se fait souveraine.

D'autres marques vantent leur grand luxe, mais la Jaguar Sovereign se distingue à la fois par son impeccable élégance, sa forme classique et ses performances réputées.

Dans l'habitacle, de somptueux placages de noyer, des cuirs riches et moelleux et une foule d'équipements électriques allient le plus grand chic au confort intégral.

Raffinée, la Sovereign est pourvue du fameux moteur six cylindres Jaguar à double arbre à cames en tête, souple et silencieux. Quant à la tenue de route, elle est légendaire et assure le maximum de précision de conduite dans les conditions les plus difficiles.

Goûtez l'élégance et les performances de la Sovereign. Venez l'essayer sans attendre et profitez-en pour vous renseigner sur notre toute nouvelle garantie.



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.

GAGNON LACOSTE AVOCATS

AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

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

TÉLÉPHONE: 284-0426
CODE RÉGIONAL: 514

LES CHEVEUX FONT LA DIFFÉRENCE

LA TRANSPLANTATION, UNE SOLUTION IDÉALE.

Par la transplantation on relocalise des greffons d'une région non affectée par la calvitie, le nombre de greffons est déterminé par la surface à recouvrir. Ce n'est pas tout le monde qui est candidat pour cette méthode.

L'IMPLANTATION, UN RAJEUNISSEMENT PHYSIQUE ET PSYCHOLOGIQUE.

Par l'implantation le médecin anesthésie localement les tissus du scalp et implante un fil chirurgical. Le remplacement capillaire est ensuite fixé manuellement au point d'amorce des sutures. Par cette méthode permanente les cheveux peuvent être lavés et coiffés tout comme vous soignez vos cheveux naturels.

LE TISSAGE, SIMPLE, EFFICACE ET INVISIBLE.

Les cheveux de remplacement sont tissés directement autour de la partie chauve. La personne ayant un tissage peut faire autant de sports qu'elle le désire comme se baigner, se laver la tête tous les jours et même tenter de s'arracher les cheveux, rien ne bougera.

Nos techniciennes qualifiées peuvent vous conseiller sur la méthode appropriée à votre problème de calvitie. Service de réparation sur place de votre remplacement capillaire. Téléphonnez-nous dès aujourd'hui pour une consultation gratuite et confidentielle.

CHATEAU CAPILLAIRE Inc.

Centre pour HOMMES et FEMMES
1650 ouest de Maisonneuve, suite 203
Montréal, Qué. H3H 2P3
(près de Métro Guy)
937-9109
937-9100

Heures d'ouverture:
Lun. au ven. de 9h30 à 18h
Samedi de 9h30 à 17h



L'alternative abordable

Encore compatible

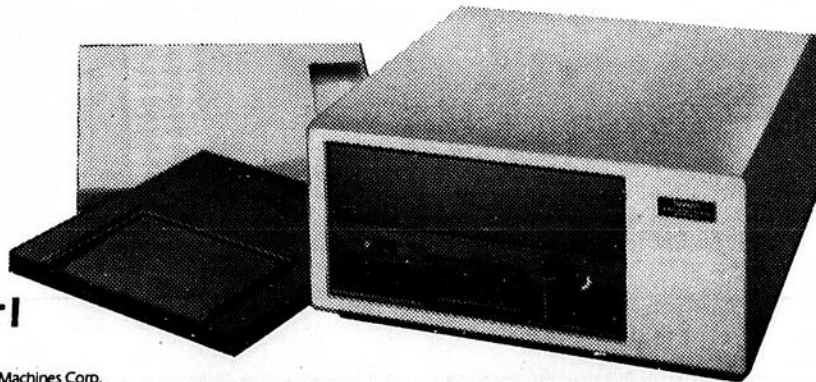
POUR AUSSI PEU QUE
\$3999

Le Tandy 3000. L'ordinateur MS-DOS le plus puissant! Non seulement il passe les logiciels pour PC/AT d'IBM®, mais il passe aussi ceux pour PC, PC/XT et la plupart de ceux pour le Tandy 1000 ou 1200. Vous pouvez aussi y ajouter le matériel d'extension vendu pour l'équipement IBM. On peut utiliser 10 fentes d'extension. Tandy 3000 avec Xenix 5.0* devient multi-utilisateur. Ajoutez-y un écran couleur ou monochrome, et obtenez un puissant système à un prix qui défie toute concurrence. Le Tandy 3000, maintenant offert dans les Centres d'ordinateurs et chez les détaillants Radio Shack participants.



*Disponible à compter du deuxième trimestre de 1986

Avec la nouvelle génération d'ordinateurs arrive la génération de copie et stockage de données d'un système à disque dur!



IBM est une marque déposée d'International Business Machines Corp.

Nouvel Système de cartouche à disque. Ce système à cartouche est idéal pour le stockage et l'usage en direct. C'est un système de 10 M-octets qui allie la flexibilité du disque souple à la rapidité du disque dur. Seulement \$3195.

Pour encore plus de possibilité de copie, le TCS-100 stocke plus de 40 M-octets sur une cartouche std 1/4". Vite et sûr. Seulement \$2999.



TANDY/ Radio Shack®

DIVISION, ÉLECTRONIQUES TANDY LIMITÉE

CENTRES D'ORDINATEURS RADIO SHACK:
Montréal 1255 rue Guy, 931-4494 • 2001 rue University, 849-2031
St-Laurent 3430 Côte Vertu, 337-2741 • Rive Sud Centre d'achat Greenfield Park 465-0441
Laval 1970 boul. St. Martin, 687-4454

Magasins Radio Shack 'Plus' Centre d'ordinateurs:
Sherbrooke 562-3677 Trois-Rivières 379-3036

L'UNIVERSITÉ POPULAIRE
et la
CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC
présentent

C'EST LE TEMPS D'INVESTIR!

5^e Anniversaire!

SALON DE L'ÉPARGNE-PLACEMENTS

CHANGEZ VOTRE STRATÉGIE DE PLACEMENTS:

Intérêts sur compte d'épargne	6%
Moins impôts*	- 3%
Moins inflation	- 4%
Rendement réel	- 1%

(*Impôts calculés sur un revenu imposable de 20,000\$, l'exemption de revenus d'intérêts ayant été utilisée).

PROGRAMME D'ACTIVITÉS DU SALON

- ★ Parquet de la Bourse de Montréal
- ★ Clinique de consultations sur l'épargne-actions
- ★ Clubs d'investissement
- ★ Conférences sur les compagnies inscrites à la Bourse
- ★ Conseils gratuits des notaires, C.A. et évaluateurs agréés
- ★ Clinique sur les propriétés à revenus
- ★ Mini-théâtre sur l'immobilier
- ★ **Retraite et pré-retraite:** Conférences dans l'atelier de l'ACCAP



ABRIS FISCAUX

- ★ Épargne-retraite
- ★ Épargne-actions

CONCOURS

- ★ 25 000\$ d'or offerts par McLeod et la Banque d'Épargne
- ★ 5 000\$ d'actions à gagner
- ★ Concours «planifiez votre retraite»

LIQUIDITÉS

- ★ Certificats de dépôts
- ★ Obligations d'épargne



IMMOBILIER

- ★ Résidences
- ★ Propriétés à revenus



BOURSE

- ★ Actions
- ★ Obligations



7 au 11 FÉVRIER
PLACE BONAVENTURE

VENDREDI AU DIMANCHE 12h à 22h - LUNDI, MARDI 10h à 22h

la presse

CKAC 73

CFM 10
LA TÉLÉVISION DE MONTRÉAL

■ La Société de développement international Desjardins implante actuellement au Zaïre un réseau de coopératives d'épargne sur le modèle des caisses populaires du Québec. Déclenché au Kivu dans l'est du Zaïre, il y a quinze ans, ce mouvement vient à présent de gagner tout l'ouest du pays, dont Kinshasa, la capitale.

L'intérêt sans précédent manifesté par la population à l'endroit des coopératives d'épargne et de crédit surprend à première vue car le revenu annuel moyen des habitants n'atteint pas 300 \$ et que le taux d'épargne ne dépasse pas 50 \$. C'est sans doute la souplesse du fonctionnement des coopératives, la rapidité des opérations de dépôt et de retrait et la responsabilité laissée aux membres qui expliquent le succès de ces coopératives d'épargne, comparativement aux autres institutions financières.

"Là où il y a un PNB, il y a toujours de l'argent. Cette conviction nous a encouragés à nous associer à la création par des collectivités autochtones des entreprises et des institutions communautaires orientées vers la satisfaction de leurs besoins de base et l'amélioration générale de leurs conditions économiques et sociales", a déclaré aux AFFAIRES M. Paul Beaulieu, conseiller en développement de la S.D.I.D. à Lévis.

Expert et initiateur du mouvement coopératif zaïrois, M. Beaulieu a affirmé que le but poursuivi par la S.D.I.D. est d'aider les populations locales à se prendre en mains, comme cela s'est fait ici au Québec à l'initiative du fondateur **Alfonse Desjardins**. "Notre volonté est aussi de mobiliser l'épargne nationale appelée de tous ses vœux par le gouvernement de ce pays grand comme le Québec et l'Ontario au potentiel riche

Avec le financement de l'ACDI

Le Mouvement Desjardins implante un réseau de caisses pop au Zaïre

mais sous-développé."

Lancées en 1971 avec des dépôts de 352 zaïres (704 \$), les coopératives d'épargne et de crédit ont aujourd'hui des actifs de quelque 200 millions de zaïres (504 000 \$ CA). Le mouvement regroupe un peu plus de 160 000 membres appartenant à 107 coopératives. Celles-ci sont regroupées au sein de l'Union des Coopératives Centrale d'épargne et de crédit du Zaïre qui bénéficie de l'appui technique de la Caisse populaire Saint-Paul de la Croix à Montréal.

"Grâce au soutien de l'Agence canadienne de développement international, a indiqué M. Beaulieu, nous participons aussi à la réalisation d'un programme quinquennal d'appui aux coopératives d'éleveurs du Nord-Kivu et à l'installation d'une radio rurale dans cette partie reculée du Zaïre". Paul Beaulieu a mentionné également que la S.D.I.D. s'implique dans les solutions aux problèmes posés par la commercialisation des produits agricoles du nord-est zaïrois vers les grands centres de consommation du pays.

Ailleurs qu'au Zaïre, la S.D.I.D. a contribué à la mise en place d'un réseau de coopérative d'épargne et de crédit et divers programmes de développement rural et agricole au Rwanda, Cameroun, en Côte-d'Ivoire, au Bourkina Faso, au Honduras et en Colombie. "Nous sommes également engagés dans un vaste programme de formation des ressources humaines et d'assistance technique; nous of-

frons aussi plusieurs autres types des services spécialisés nécessaires à la réalisation des projets de développement qui sont financés à 99 % par l'ACDI", de souligner M. Beaulieu.

Le réseau établi en Afrique par la Société de développement international Desjardins compte une confédération nationale,

sept fédérations régionales, 183 coopératives locales disposant d'un actif de 6 300 000 dollars canadiens. "Ce réseau prend la forme d'un mouvement de transformation sociale à l'instar de caisses populaires au Québec", a indiqué pour sa part M. Guy Cameron, conseiller en communication à la Confédération des Caisses Popu-

lares d'Économie Desjardins du Québec.

En Amérique Centrale du sud, la S.D.I.D. est engagée dans une dizaine de pays. Dans cette partie du globe, elle a contribué à la création d'une confédération continentale, de 18 fédérations nationales, de 2 377 coopératives locales ayant 500 millions de dollars canadiens d'épar-

gne. Là aussi, elle s'est impliquée dans un certain nombre de projets de développement rural et coopératif notamment au Honduras, au Costa-Rica, en Haïti, à Panama et en Colombie.

TSHIONZA
MATA

DATE LIMITE:
LE 8 FÉVRIER 1986

L'OUTIL POUR RÉDUIRE VOS IMPÔTS

Des économies d'impôt de 80% en moyenne!

Le Fonds de solidarité est un des meilleurs placements pour économiser de l'impôt. Vous profitez d'abord de crédits d'impôts équivalents à 40% du montant investi, spécialement octroyés pour le Fonds par les deux gouvernements (Québec 20%, Canada 20%). En plus, vous pouvez profiter d'une autre réduction d'impôt de 40% en moyenne en participant au REÉR offert par le Fonds. Au total, l'économie d'impôt peut atteindre et même dépasser 80%, selon votre revenu.

Un placement rentable

En plus de ces économies d'impôt vous permettant de récupérer en moyenne 80% du placement initial, le Fonds vous offre un rendement intéressant de vos épargnes. La valeur des actions du Fonds, réévaluées tous les six mois, est à la hausse. Le Fonds est géré par une équipe de professionnels compétents et expérimentés qui ont fait leurs preuves.

Un outil de progrès économique

Fort d'un actif de près de 25 millions \$ et de la participation de plusieurs milliers d'actionnaires, le Fonds a des assises solides. D'ailleurs, les gouvernements du Québec et du Canada y participent.

Le Fonds a déjà contribué à la création et au maintien de plus de 1 500 emplois dans des entreprises québécoises, ce qui lui a valu un «Prix PME 1985».

C'est le temps d'adhérer!

Participez dès maintenant au Fonds de solidarité afin de profiter des économies d'impôt. Nous ferons même votre déclaration d'impôt gratuitement si elle est simple. Vous pouvez adhérer en contribuant par des déductions faites à la source ou en un seul versement. Il n'y a pas de minimum requis.

Communiquez avec nous dès aujourd'hui:

Bureau de Montréal
505, rue Sherbrooke Est
Bureau 2440
Montréal (Québec) H2C 1K2 (514) 285-8700

Bureau de Québec
4715, avenue des Replats
Charlesbourg (Québec) G2V 1B8 (418) 622-3258
à l'extérieur: (sans frais) 1-800-361-5017

Documentation disponible dans les Caisses d'économie participantes de votre région.

LE
FONDS
DE SOLIDARITÉ
DES TRAVAILLEURS
DU QUÉBEC (FTQ.)



Cette annonce ne constitue pas une offre publique de valeurs. Vous obtiendrez toutes les informations requises dans le document d'information du Fonds.

Imasco Limitée

Avis est par les présentes donné que le Conseil d'administration d'Imasco Limitée a déclaré les dividendes suivants:

DIVIDENDE NO 357

Dividende trimestriel, actions ordinaires 21 cents par action

DIVIDENDE NO 148

Dividende semestriel, cumulatif de 6%, actions privilégiées 14,6 cents par action

Les dividendes seront payés le 31 mars 1986, aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 14 février 1986.

Les dividendes sont payables en espèces ou sous forme d'actions ordinaires de la Société aux actionnaires qui ont choisi d'adhérer aux régimes de dividendes-actions.

Par ordre du Conseil,
Paul K. Ryan, F.C.I.S.
Vice-président et secrétaire.

Montréal, Québec, le 29 janvier 1986.

Le franchiseur de St-Hyacinthe prévoit vendre douze franchises cette année

Sans tambour ni trompette, Casse-Croûte

■ Sans tambour ni trompette, Casse-Croûte Valentine inc., de St-Hyacinthe, se prépare à attaquer le marché de Montréal. Avec ses deux hot-dogs pour 0,99 \$ comme cheval de bataille, le réseau de restaurants bouffe-minute prévoit vendre une douzaine de franchises dans le courant de l'année.

Valentine a déjà vendu six franchises jusqu'à maintenant, en plus de gérer deux restaurants corporatifs établis à St-Hyacinthe. La première franchise Valentine située sur l'Île de Montréal ouvrira ses portes au printemps, aux Halles d'Anjou.

Les hot-dogs représentent environ 30 % du chiffre d'affaires de nos res-

taurants", a indiqué dans une entrevue aux AFFAIRES le propriétaire franchiseur de Valentine, M. Jean-Pierre Robin, 33 ans. Le menu des Valentine se complète des breuvages de Coca-Cola, de frites, de poutines et de hamburgers.

Pour soutenir la marge de profit plus mince réalisée sur la vente de ses hot-dogs, M. Robin a

adopté une administration basée sur un contrôle étroit des dépenses d'opération de ses restaurants.

Six ans d'existence

En juin 1979, les frères Jean-Pierre, Daniel et Gilles Robin ouvrent un premier restaurant Valentine à la Place Casavant, un petit centre commu-

nautaire de St-Hyacinthe qui appartient à leur autre frère, Robert, un important promoteur immobilier de la région.

Les frères Jean-Pierre, Daniel et Gilles géraient déjà conjointement une boucherie et un dépanneur Provi-Soir. Trois ans plus tard, en 1982, Jean-Pierre, un ex-professeur de langues, devient seul propri-



M. Jean-Pierre Robin.

étaire du restaurant Valentine.

Pendant deux ans, Jean-Pierre Robin améliore ses produits et raffine son administration et son marketing avant d'ouvrir, au premier semestre de 1984, un deuxième restaurant corporatif à St-Hyacinthe afin d'expérimenter un éventuel réseau de franchises.

Quelques mois plus tard, en octobre 1984, M. Robin vend sa première franchise Valentine à St-Jean-sur-Richelieu. Pendant un an, il procède à divers ajustements et ouvre sa deuxième franchise à Granby, en septembre 1985, et une troisième à Longueuil, en novembre de la même année.

Valentine a vendu depuis une franchise à Drummondville et une autre aux Halles d'Anjou, qui ouvrira au printemps. Une franchise a déjà été vendue aussi à Ste-Foy et elle sera en opération à peu près à la même date. Enfin, une sixième franchise a été vendue à Beloeil et ouvrira dès qu'on aura trouvé un local.

"Les quatre franchises déjà en opération ont atteint le seuil de rentabilité dès le premier mois", a affirmé M. J.-P. Robin.

M. Robin n'a pas voulu faire de prévisions à long terme sur son expansion; il a simplement précisé qu'un bassin de population de 20 000 à 25 000 personnes suffit pour faire vivre un restaurant Valentine.

Les Canadiens n'ont pas inventé la bière: ils l'ont améliorée!

Vous ne saviez probablement pas qu'une boisson aussi humble pouvait avoir un passé aussi illustre...



Selon une tablette assyrienne datant de 2 000 ans avant J.-C., la bière faisait partie des provisions que Noé plaça à bord de son arche. Evidemment, il n'en prit que deux bouteilles.



Nos premiers colons avaient le sens des priorités. Ainsi, en 1668, un des citoyens les plus en vue, l'intendant Jean Talon, décrétait que la bière était essentielle en Nouvelle-France, puisque cette boisson nourrissante constituait une saine concurrence aux puissantes eaux-de-vie. Fallait y penser!

L'humoriste canadien Stephen Leacock aimait bien méditer sur les grandes préoccupations du monde. C'est certainement lors d'un de ses grands moments de réflexion qu'il conclut que «un verre de bière dégusté sous un arbre vaut bien le plus grand banquets».

Les premières brasseries furent ouvertes par des moines, à l'intérieur de leurs monastères. Ces pionniers de l'hôtellerie ont accueilli, durant le Moyen Âge, voyageurs et pèlerins, avec une bière...digne de foi!



Le roi Hammourabi de Babylone, inquiet de la réaction de ses sujets face à une augmentation du prix de la bière, eut la sagesse d'imposer un plafond. Déjà à ce moment, on considérait que tout le monde devait pouvoir acheter sa bière.



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



TEXACO CANADA INC. PAIEMENT DE DIVIDENDE

Dividende n° 189 sur les actions ordinaires

Le Conseil d'administration de Texaco Canada Inc. a déclaré un dividende trimestriel de 30¢ par action sur les actions ordinaires en circulation, à payer le 3 mars 1986 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 11 février 1986.

Par ordre du Conseil d'administration, Le secrétaire général, E. J. Little North York (Ontario) Le 17 janvier 1986

Valentine s'attaque au marché de Montréal

PROJECTION * DES REVENUS ET DÉPENSES D'UNE FRANCHISE TYPE DE VALENTINE (DEUXIÈME ANNÉE D'EXPLOITATION)	
VENTES ANNUELLES	208 000 \$
Coût de l'inventaire (nourriture)	83 200 \$
Salaires et charges sociales (3 employés à plein temps et 4 à temps partiel)	36 000 \$
Loyer (1 000 à 1 200 p.c.)	18 000 \$
Taxes, permis et assurances	2 000 \$
Énergie	6 000 \$
Publicité	6 240 \$
Royautés	10 400 \$ (5 %)
Autres dépenses	2 400 \$
Total	164 240 \$
BÉNÉFICE AVANT IMPÔT	43 760 \$
Droits de franchise	25 000 \$
Aménagement	35 000 \$ à 75 000 \$
Mise de fonds initiale	30 000 \$ à 50 000 \$
Investissement total	60 000 \$ à 100 000 \$
Seuil de rentabilité	125 000 \$

Source: Jean-Pierre Robin
 * Rejoint par Les Affaires, M. Guy Pepin, propriétaire de la franchise Valentine à St-Jean-sur-Richelieu, a affirmé que ces projections sont réalistes.

Les franchises

M. Robin vend lui-même ses franchises selon une formule clés en main. Habituellement, c'est lui qui signe le bail et il sous-loue le local au franchisé. Le contrat de franchise vaut pour la durée du bail (5 ou 10 ans) et il est renouvelable sans frais.

Un franchisé peut acheter une seconde franchise au prix de la première. Les royautés de 5 % sur les ventes brutes sont payables hebdomadairement par le franchisé exploitant.

Le restaurant type de Valentine a de 1 000 à 1 200 pieds carrés et il compte une cinquantaine de sièges. Il est ouvert de 8 heures à 21 heures ou 23 heures sept jours par semaine. Le design est standard dans tous les Valentine.

M. Robin estime que l'investissement total de 60 000 \$ à 100 000 \$ pour un franchisé peut être recouvré en deux ans. La marge de profit brute d'un restaurant Valentine est de 60 %, comparativement à

70 % en général pour des restaurants-minute semblables. "C'est certain qu'à deux hot-dogs pour 0,99 \$, notre marge de profit est plus mince, mais on se reprend sur le volume", a-t-il expliqué.

M. Robin dispense aux nouveaux franchisés un programme de formation de trois semaines, dont deux semaines à l'"université du hot-dog" comme il surnomme à la blague ses deux restaurants corporatifs, en paraphrasant "l'université du hambur-

ger" des restaurants Mc Donald's, qu'il n'a pas du tout la réputation de vouloir concurrencer d'ailleurs.

Il n'est pas question pour M. Robin de vendre ses deux restaurants corporatifs de St-Hyacinthe : "Ce sont mes laboratoires pour développer de nouveaux produits ou services", a-t-il, indiqué.

DOMINIQUE FROMENT

UN HOMMAGE NATIONAL À L'EXCELLENCE DANS LE SECTEUR DES AFFAIRES ET L'INDUSTRIE.



Les Prix d'excellence du Canada

FIERTÉ ET PRODUCTIVITÉ
 — la base du succès des entreprises canadiennes et la clé d'une saine position concurrentielle. Partagez avec l'industrie canadienne le secret de votre succès! Participez aux Prix d'excellence du Canada 1986

- Les lauréats voient leurs mérites reconnus lors d'une cérémonie officielle de remise des prix à l'EXPO '86 en Colombie-Britannique.
- Leurs succès font l'objet de promotion à l'échelle nationale et internationale.
- Leur prestige dans le monde des affaires est accru et.
- L'utilisation du symbole rehausse le potentiel du commercialisation de l'entreprise.

EXCELLENCE OBLIGE!
Rangez-vous parmi les meilleurs. Gagnants de 1985

Cominco Electronic Materials Division
 Lumonics Inc./Conseil national de recherches Canada
 C-I-L Inc. (Division des produits forestiers)
 Northern Telecom Canada Limitée
 Ontario Bus Industries Inc.
 Mobile Data International Inc.
 Firestone Textiles Company/United Textile Workers of America, local 115
 G.M. Jenkins, Process Technology Limited
 Garrett Manufacturing Limited
 Inco Limited, Division de l'Ontario
 G.P. Horan, E.M. Seysmith, Chart Industries Ltd.
 Continental Can Canada Inc.
 Bombardier Inc.
 Urban Transportation Development Corporation Ltd.
 Ergoform inc.
 CAE Machinery Ltd.

LA DATE LIMITE POUR LES INSCRIPTIONS EST LE 30 AVRIL 1986.

EXCELLENCE OBLIGE!

Veuillez remplir le coupon ci-joint en identifiant la catégorie qui vous intéresse pour recevoir une trousse d'information avec le formulaire d'inscription ou encore, appelez (613) 954-4100 ou, (613) 992-5004, ou communiquez avec votre bureau régional du MEIR. Faites parvenir à:

Prix d'excellence du Canada (XEDC) la
 Ministère de l'Expansion Industrielle régionale,
 235, rue Queen, Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Nom: _____
 Poste: _____
 Société: _____
 Genre d'entreprise: _____ Catégorie N°: _____
 Adresse: _____
 Code Postal: _____ Téléphone: _____

LE CANADA RECONNAÎT L'EXCELLENCE DANS LES CATÉGORIES SUIVANTES

- 1. PRODUCTIVITÉ**
Amélioration exceptionnelle de la productivité.
- 2. ESPRIT D'ENTREPRISE**
Progrès exceptionnel d'une petite ou moyenne entreprise indépendante.
- 3. COMMERCIALISATION**
Esprit d'invention et créativité dans tous les aspects de la commercialisation.
- 4. COLLABORATION TRAVAILLEURS-PATRONAT**
Meilleure intégration du virage technologique grâce à la collaboration des employés et des cadres.
- 5. INVENTION**
Progrès remarquable réalisé au niveau d'un procédé, d'une technologie ou d'un produit.
- 6. TRANSFERT DE TECHNOLOGIE**
Réalisation exceptionnelle dans l'identification, le transfert, l'adaptation et l'exploitation commerciale de la technologie.
- 7. INNOVATION**
Réalisation hors du commun dans l'application innovatrice d'une technologie à certains produits, procédés ou services.
- 8. DESIGN INDUSTRIEL**
Valeur exceptionnelle du design d'un produit canadien.

Gouvernement du Canada
 Ministère de l'Expansion industrielle régionale
 L'honorable SINCLAIR STEVENS, Ministre

MANOIR RICHELIEU DE POINTE-AU-PIC

DEMANDE DE SOUMISSION POUR UNE CONCESSION RELIÉE AUX OPÉRATIONS « NOURRITURE ET BOISSON », AU MANOIR RICHELIEU ET DANS LES AUTRES ÉTABLISSEMENTS SOUS SA JURIDICTION.

À partir du 15 mai 1986, le MANOIR RICHELIEU sera ouvert à longueur d'année. La concession comprend l'opération d'une salle à manger de 350 places, d'un bar-disco de 200 places, d'une salle de congrès pouvant accommoder 1 000 personnes, d'une cafétéria et d'un chalet pour golfeurs.

Le concessionnaire pourra utiliser l'équipement de base et l'ameublement de l'hôtel, mais devra fournir les fournitures nécessaires. Il pourra négocier un bail de dix ans avec option de renouvellement automatique de cinq ans additionnels.

Le concessionnaire devra posséder une solide expérience en matière de restauration et d'opération de bar, et démontrer sa capacité de promouvoir et gérer les établissements concédés.

Un cahier de charges sera mis à la disposition des candidats intéressés qui devront déposer, pour en obtenir copie, un montant de 5 000 \$ fait à l'ordre de « Mallette, Major, Martin en fiducie ». Le dépôt sera remboursé aux candidats non retenus. Le cahier de charges sera disponible à compter de 9 heures, le 7 février 1986, aux bureaux de Mallette, Major, Martin à Québec. La date de clôture pour la réception des soumissions est fixée au 14 mars 1986 à 17 heures.

Mallette Major Martin
 990, avenue de Bourgoque
 Case postale 10525
 Sainte-Foy, Québec
 G1V 4E6
 Tél. (418) 633-6196

Conseillers en administration

L'infarctus guette les cadres qui se tuent à la tâche

■ "Les cadres supérieurs et les chefs d'entreprises doivent comprendre qu'ils ne sont pas indispensables et qu'ils ne gagnent rien en travaillant comme des forcenés. S'ils ne délèguent pas et s'ils ne font pas des semaines normales, comme en font sûrement la plupart de leurs employés, ils courront tout droit vers l'infarctus ou une autre maladie qui les immobilisera".

Tel est l'avertissement qu'a lancé Mme Armande Ayotte, infirmière et propriétaire de la Clinique de médecine industrielle et préventive du Québec inc., à Montréal, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

Cette clinique privée fondée il y a huit ans pour offrir des services de santé au personnel des entreprises privées vient d'ouvrir

à l'étage du dessus un nouveau module à l'usage exclusif des cadres supérieurs et des chefs d'entreprises.

Parmi les principaux problèmes de santé qui guettent les dirigeants d'entreprises, on retrouve bien sûr l'infarctus, qui est d'ailleurs de plus en plus fréquent aussi chez les femmes, a précisé Mme Ayotte, les ulcères d'estomac, l'obésité, le stress et le "burn out". En fait, tous ces méfaits ont une relation entre eux et l'un est souvent la cause de l'autre.

Pour faire échec à ces préjudices physiques qui sont le lot de ceux qui doivent assumer de lourdes responsabilités professionnelles, il n'existe pas de recette miracle ni de solution singulière, estime Mme Ayotte. "C'est avant tout une question de discipline", précise-t-elle.

À partir de 35 ans, tous les cadres supérieurs devraient consulter leur médecin une fois par année, sans attendre plus tard d'éprouver des malaises.

Ensuite, ils doivent apprendre à contrôler leur tension qui, souvent, est

trop élevée. Il faut pour cela diminuer la quantité de sel, écarter le gras dans les aliments et se nourrir à des heures régulières. "Mais ce ne sont là que des guides, a précisé Mme Ayotte. Le médecin doit élaborer un régime alimentaire complet adapté au rythme de vie de chacun."

En plus, les dirigeants d'entreprises devraient tous arrêter de fumer, certains devraient aussi abaisser leur consommation d'alcool.

Pour diminuer le stress, les cadres supérieurs devraient se libérer en déléguant certaines tâches à des subalternes. "Ils ont

leur démontre noir sur blanc qu'ils s'en vont inéluctablement vers un infarctus en continuant au même rythme, a indiqué Mme Ayotte. Comme ils ont tous plusieurs projets d'avenir et qu'un infarctus peut tout compromettre, ils comprennent et changent d'attitude, dit-elle.

Un service haut de gamme

Le nouveau service offert aux cadres supérieurs par Mme Ayotte est personnalisé. Deux semaines avant le rendez-vous à la clinique, une infirmière se rend au bureau du dirigeant pour lui faire passer toutes les analyses de laboratoire. Lorsque le client rencontre son médecin, celui-ci a tous les résultats en main.

Le client peut aussi passer un électrocardiogramme au repos (mais pas à l'effort) à la clinique même. La clinique offre un service de limousine. Il faut prévoir une demi-journée à la clinique, mais une seule visite suffit. Les visites se font sur rendez-vous seulement et Mme Ayotte garantit que le client n'attend pas plus de dix minutes, le temps de prendre un café et un croissant.

Une visite coûte de 300 \$ à 500 \$, "de quoi décourager tous les cadres moyens et inférieurs", a dit à la blague Mme Ayotte, puisque la "castonguette" n'est pas acceptée.



Armande Ayotte: "Les chefs d'entreprises disent souvent qu'ils n'ont pas le temps pour ces choses-là, jusqu'au jour où ils doivent rester inactifs pendant deux mois à la suite d'un infarctus".

tous la manie de croire qu'ils sont les seuls à pouvoir exécuter un travail et ils se surchargent", croit Mme Ayotte.

En outre, les cadres supérieurs devraient tous avoir un hobby qui leur change les idées et le pratiquer tous les jours et pas seulement la fin de semaine.

Bien sûr, ces contraintes peuvent ressembler un peu à un procès en béatification a priori et plusieurs cadres supérieurs se disent que leur situation à eux ne leur permet pas de se plier à toutes ces exigences jusqu'au jour où, examens médicaux à l'appui, on

DOMINIQUE FROMENT

SOYEZ À LA HAUTEUR DU PRODUIT QUE VOUS VENDEZ



PARTICIPEZ AU SALON DE L'INFORMATIQUE ET DU BUREAU DE MONTRÉAL LES 4, 5 et 6 JUIN 1986, PLACE BONAVENTURE, MONTRÉAL

L'EXPOSITION MONTRÉALISE SUR:

- les ordinateurs, les logiciels et les périphériques • les systèmes intégrés de bureautique • la fine pointe de la bureautique
- les systèmes de télécommunication • l'environnement de bureau, l'ergonomie, et la planification d'espace de travail
- la gestion de bureau et les services qui s'y rattachent

Assurez — vous de la participation de votre compagnie

TÉLÉPHONEZ — NOUS DÈS AUJOURD'HUI

À TORONTO:
Robert Adams
(416) 274-5505

À MONTRÉAL:
Guy Martin-Laval
(514) 861-6789

PRODUIT PAR: L'Organisation d'Exposition et de Congrès ECM Ltée.

18 %
MOYENNE SUR 18 ANS DU RENDEMENT ANNUEL COMPOSÉ

10 ANS 19,8%
3 ANS 21,3%
1 ANS 29,3%

C'est le résultat exceptionnel obtenu par l'Industrial Growth Fund.

L'Industrial Growth Fund offre toujours un rendement supérieur à long terme.

Mais surtout, c'est un fonds géré pour vous par Mackenzie Financial Corporation, en faisant appel à une stratégie qui accorde la priorité absolue à la protection du capital.

C'est le moyen idéal d'amortir le choc de vos placements en REÉR — en tirant tous les fruits! Demandez dès aujourd'hui tous les détails!

LE REÉR DE L'INDUSTRIAL GROWTH FUND



Regardez des deux côtés pour la gestion de votre REÉR.

Je voudrais amortir le choc de mes placements en REÉR — tout en tirant tous les fruits: veuillez m'envoyer la brochure de réponses REÉR.

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ PROV _____ CODE POSTAL _____

TÉLÉPHONE (domicile) _____ (affaires) _____

Tous les chiffres sont au 1^{er} décembre 1985. Les offres de services sont par prospectus.

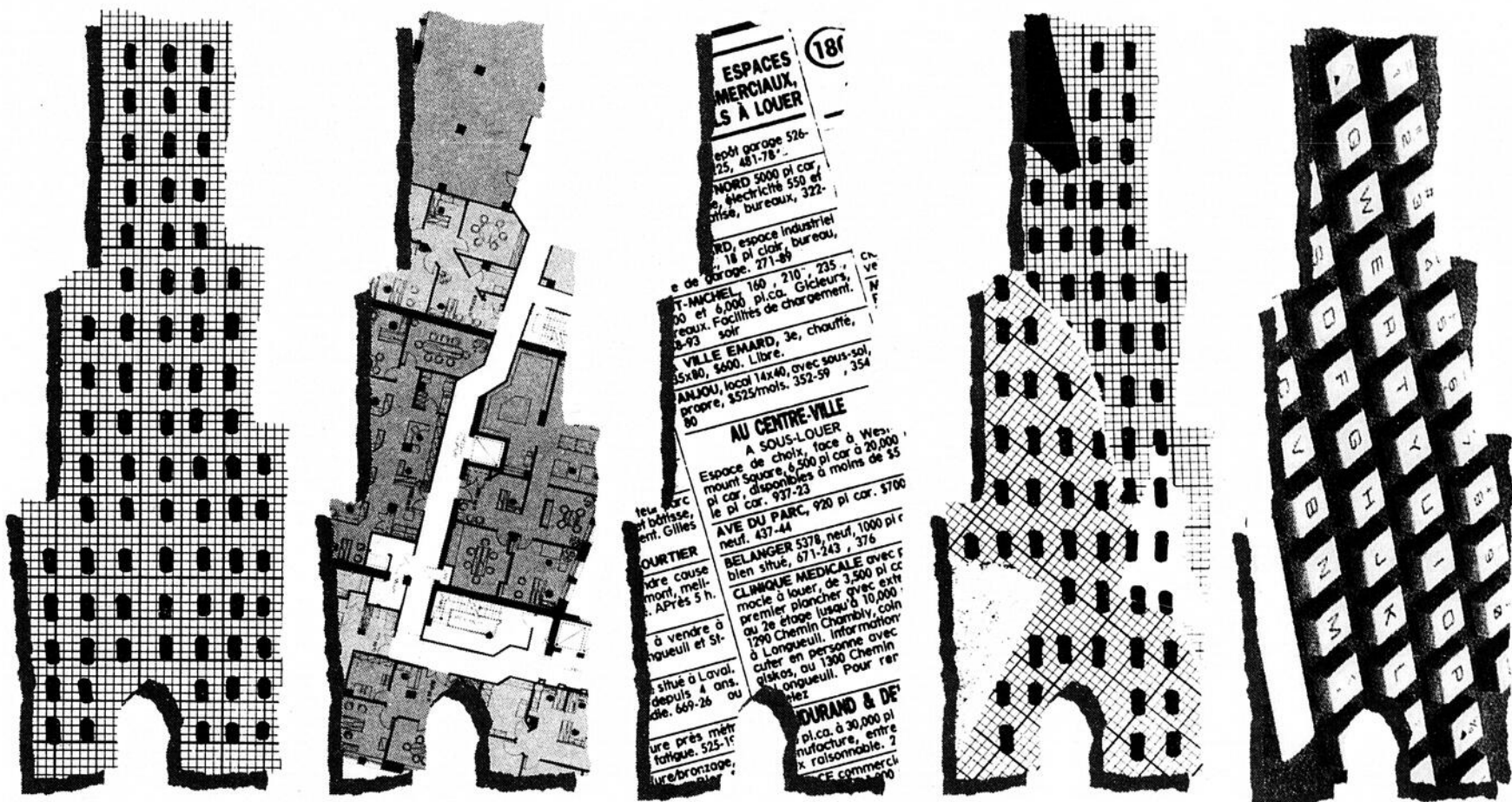
Les Investissements **Sogecar**

819-564-0388 875-5755
SHERBROOKE MONTRÉAL

505 Boulevard Dorchester, Suite 510
Montréal, Québec H2Z 1Y7

NOUS AVONS VOS SOLUTIONS SUR PAPIER

MONIT: LA GESTION À TOUS LES PALIERS



CONSTRUCTION

MONIT est un constructeur capable de répondre aux demandes de ses clients et aux exigences croissantes du marché. Vous pouvez vous y fier!

AMÉNAGEMENT

MONIT contribue à rehausser votre image de marque. Ses services professionnels d'aménagement intérieur permettent de fournir à chaque client des locaux en accord avec sa personnalité.

LOCATION

Dans des édifices prestigieux, à des emplacements stratégiques un peu partout dans le grand Montréal, MONIT offre des bureaux et des locaux industriels, de tous les prix et de toutes les dimensions.

ENTRETIEN

MONIT ne cesse pas d'investir temps, argent et énergie, pour s'assurer que ses édifices font honneur à ses clients.

GESTION

MONIT offre les services de 200 professionnels de la gestion immobilière. Ce service de gestion fonctionne de façon décentralisée parce qu'il vous accorde la priorité.

PROFITEZ DE LA GESTION À TOUS LES PALIERS
APPELEZ MONIT AU 483-1470



BÂTIR LE SUCCÈS.

Indicateurs économiques

CANADA

Indicateur	Mois	Taux de variation en %		
		Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Indicateur avance (filtre)	oct.	1.1	0.9	1.5
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	nov.	0.6	0.4	10.3
dont: automobiles	nov.	-1.6	0.5	24.3
autres	nov.	1.2	0.4	7.5
Ventes de voitures (.000)	nov.	1148	1169	1126
2. Livraisons manufacturières	nov.	1.4	-2.5	7.9
Nouvelles commandes	nov.	2.2	-3.8	7.2
dont: biens durables	nov.	3.9	-7.9	9.9
commandes en carnet	nov.	0.2	0.5	3.6
3. Inventaires (\$M) manuf.	nov.	-0.1	0.2	4.7
Ratio stocks/expéditions	nov.	1.66	1.69	1.68
4. Mise en chantier (.000)	déc.	197	192	163
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	nov.	0.6	0.4	4.3
Production industrielle	nov.	0.8	-0.1	4.2
dont: manufacturière	nov.	1.0	-0.7	4.5
Construction	nov.	0.3	3.1	5.7
Services	nov.	0.6	0.5	4.3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations marchandises	nov.	7.0	11.0	8.6
Importations marchandises	nov.	-0.7	3.1	11.8
Solde commercial (\$M)	nov.	2200.0	1754.9	17039
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	déc.	0.4	0.3	4.0
- excl. alim. et énergie (1)	déc.	0.4	0.4	4.0
Prix industriels (1)	nov.	0.3	0.1	2.7
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Population active	déc.	0.7	0.5	1.9
Emploi	déc.	0.7	0.3	2.8
Taux de chômage	déc.	10.2	10.3	10.6
(1) Non désaisonnalisé				
Secteur commercial, non agricole.				
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monétaires				
M1	déc.	2.6	2.4	38.1
M2	déc.	1.6	1.1	10.8
M3	déc.	2.0	1.2	6.3
2. Prêts en \$ canadiens	déc.	0.5	-0.2	4.5
dont: Prêts généraux	déc.	0.5	-0.2	4.1
consommation	déc.	1.3	1.7	11.0
industriels	déc.	0.2	-1.0	1.3
Prêts hypothécaires	déc.	1.4	1.6	16.3
3. Dépôts en \$ canadiens	déc.	2.1	1.1	6.4
dont: épargne personnelle	déc.	1.7	0.6	9.3
Non personnels	déc.	3.5	2.4	-2.4
4. Avoir nets en devises (\$)	déc.	-2935	-3632	-4507
dont vis-à-vis résidentiels (\$)	déc.	17119	16721	16005
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	déc.	0.8	-0.1	9.3

ÉTATS-UNIS

Indicateur	Mois	Taux de variation en %		
		Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Ventes au détail	déc.	0.7	-3.9	6.5
Livraisons manufacturières	nov.	1.5	-1.2	3.8
Nouv. commandes	nov.	-0.7	-1.8	1.2
Ratio stocks/livraisons	nov.	1.37	1.35	1.36
Mises en chantier (000)	déc.	1566	1772	1741
Production industrielle	nov.	-0.3	-0.2	2.6
Exportations	déc.	3.5	-2.1	-2.0
Importations	déc.	9.8	-13.4	6.3
Solde commercial (\$M)	déc.	-13682	-11453	-149177
Prix à la consommation	déc.	0.6	0.3	3.5
Prix à la production	déc.	0.6	1.6	0.9
Emploi (millions)	déc.	0.1	0.3	2.0
Taux de chômage	déc.	7.0	7.1	7.2
Revenu personnel	déc.	0.5	0.6	5.9
Crédit à la consommation	nov.	1.6	2.3	20.5
Masse monétaire - M1	déc.	1.1	-0.0	8.9
Masse monétaire - M2	déc.	0.6	0.2	8.9

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

Signaux divergents aux États-Unis

Les investisseurs ont reçu la semaine dernière deux signaux divergents sur l'économie américaine.

D'une part, l'indicateur prévisionnel de l'activité économique a progressé de 0,9 % en décembre, ce qui est annonciateur d'une croissance éventuelle forte de l'économie américaine. Cet indice avait avancé de 0,2 % en novembre et de 0,6 % en octobre, selon les dernières révisions.

Parmi les 11 indicateurs qui forment l'indice précurseur, sept ont monté en décembre. Il s'agit des permis de construction, des marchés boursiers, de l'allongement de la semaine de travail moyenne, des prix des matériaux sensibles à la conjoncture, des nouvelles commandes, de la masse monétaire et des livraisons des sous-traitants.

Par contre, le déficit de la balance commerciale

des États-Unis s'est fortement élargi en décembre alors que l'on s'attendait plutôt à un rétrécissement en raison de la baisse du dollar américain. On croyait en effet que la baisse de la devise américaine (de 20 % depuis février 1985) augmente les exportations américaines et contribue à ralentir la croissance des importations.

Le déficit de la balance commerciale américaine (les exportations moins les importations) s'est élevé à 17,37 milliards de dollars US, un record de tous les temps, alors qu'il avait été de 13,68 milliards en novembre et de 11,45 milliards en octobre, toujours en termes désaisonnalisés. Ces chiffres ne tiennent

toutefois pas complètement compte des délais dans le dévoilement de importations survenues les mois précédents.

Le déficit de décembre indique que l'économie américaine dépend encore beaucoup des importations et que la croissance économique pourrait s'en ressentir au cours du premier semestre. Cette nouvelle a fait chuter le dollar américain sur la plupart des marchés, sauf au Canada, où la devise canadienne a continué sa déprime malgré une nouvelle hausse de 0,5 % du taux d'escompte de la Banque du Canada et du taux préférentiel des banques commerciales. Les cours boursiers ont également chuté, les investisseurs voyant dans

cette hausse du déficit de la balance commerciale un délai dans la reprise de l'économie.

Le déficit de décembre a porté à 148,5 milliards de dollars US le déficit commercial des États-Unis pour l'ensemble de 1985, ce qui est un record de tous les temps. Il est évident pour tous que ce déficit doit baisser pour assurer une bonne reprise de l'économie en 1986. Avec le Japon seulement, le déficit commercial des États-Unis s'est élevé à 49,8 milliards de dollars US, comparativement à 36,8 milliards en 1984. Le déficit avec les pays de l'Europe de l'Ouest est quant à lui passé de 16,9 à 27,5 milliards de dollars de 1984 à 1985.

Le Conference Board se ravise: croissance de 4 % au Canada

Le Conference Board vient de réévaluer à 4 % la croissance de l'économie canadienne en termes réels pour 1986. En octobre, le Conference Board du Canada estimait plutôt la croissance de l'économie canadienne à 2,5 %.

Cette réévaluation vient en bonne partie de la force de la croissance économi-

que qui est maintenant prévue aux États-Unis, notre principal partenaire commercial.

Le Conference Board prévoit que l'économie canadienne pourra créer 400 000 nouveaux emplois en 1986 et que le taux de chômage passera de 10 %, le mois dernier, à 9,5 % à la fin de l'année. Le Board estime que les prix augmenteront très faiblement, soit de 3,6 % comparativement à 4 % l'an dernier.

L'optimisme du Board s'appuie sur la croissance des investissements, qui devraient agir comme l'un des principaux moteurs de

l'économie. L'organisme de prévision a estimé à 9 % en termes réels la croissance des dépenses d'investissements en équipement et machinerie en 1986, comparativement à 5 % en 1985. Cette prévision a cependant été établie avant que ne baisse drastiquement le prix du pétrole depuis deux semaines; cette baisse pourrait contribuer à mettre de côté des projets d'investissements dans le secteur des ressources. Il y a quelques jours, Petro-Canada et Mobil Oil ont annoncé l'abandon de leur projet d'exportation de gaz naturel liquéfié au Japon, qui

aurait demandé des investissements de 2,3 milliards de dollars dans l'ouest du pays.

Enfin, le Conference Board prévoit que les taux d'intérêt vont redescendre. Il prévoit un taux préférentiel moyen légèrement sous les 10 % pour l'ensemble de 1986. Les banques ont porté à 11,5 % leur taux préférentiel la semaine dernière (le taux préférentiel est celui auquel les banques prêtent à leurs meilleurs clients).

JEAN-P. JUL
GAGNÉ



St-Raymond, Qué. Canada GOA 4G0



M. Denis Cayer, président et directeur général a le plaisir d'annoncer la venue de M. Jean Béhar au sein de la compagnie, à titre de directeur des ventes pour la province de Québec.

M. Béhar possède une vaste expérience de plus de dix ans dans le domaine des fromages de spécialités canadiennes étant à l'origine des grandes marques connues au Québec. Avant sa nomination, il occupait des fonctions similaires auprès d'une grande coopérative Québécoise.

Fromagerie Cayer Inc. se spécialise dans la production de fromages de spécialités tels que: Brie, Camembert, Feta, Fromage Neufchatel et fromage de chèvre. Elle possède un réseau de distributeurs canadiens et exporte dans plusieurs États américains.



SOCIÉTÉ
NATIONALE
DE FIDUCIE

NOMINATIONS



LISE G.-ALAIN



BABETTE GAFFIÉ



FRANÇOIS PLANTE, B.A.A., C.G.A.

Monsieur Justin Dugal, Président et Chef de la direction de Société Nationale de Fiducie, a le plaisir d'annoncer les nominations de Mesdames Lise G.-Alain, au poste d'Adjointe exécutive, Babette Gaffié, au poste d'Agent du personnel et des communications et de Monsieur François Plante, B.A.A., C.G.A., au poste de Directeur, Comptabilité.

Société Nationale de Fiducie oeuvre dans le domaine financier depuis 1916.

Vos vieux certificats d'actions valent de l'or!

p. 46 Micheline Massé



Protégez-vous contre les fluctuations des taux d'intérêts avec les options

pp. 52-53

REA: le tableau les AFFAIRES s'enrichit de nouvelles informations

pp. 66-67

THÉRIEN FRÈRES
 5400 CHEMIN SAINT-FRANÇOIS
 ST-LAURENT, QUÉBEC H4S 1P6
 (514) 335-6000
IMPRIMEURS
 DIVISION DE BOWNE DE MONTRÉAL, INC.

■ "Sur le plan technologique, Petro-Sun International inc. (Mtl, 1,75 \$) est en voie de devenir l'IBM de l'énergie solaire et des sources d'énergie de remplacement."

C'est là une analogie qui, de prime abord, pourrait sembler déplacée. Une petite entreprise de Longueuil, qui entrevoit des ventes annuelles de 25 M\$ en 1986, peut difficilement se comparer à IBM, dont les ventes annuelles tournent autour de 50 milliards de dollars US.

Pourtant, sur le plan technologique, l'analogie tient. Petro-Sun est en effet à l'énergie solaire ce qu'est IBM à l'informatique. C'est sur ce plan que l'analogie faite récemment aux AFFAIRES par M. Jacques Sicotte, le président et chef de la direction de Petro-Sun, prend son sens.

M. Sicotte a construit en 1977 la première maison chauffée à l'énergie solaire au Québec, maison qu'il habite encore d'ailleurs. Détenteur d'une maîtrise en énergie nucléaire de l'Institut polytechnique de Grenoble en France et diplômé en génie mécanique de l'École polytechnique de Montréal, M. Sicotte a fondé Petro-Sun en 1976.

En 1979, la compagnie a réalisé un maigre 950 000 \$ de chiffre d'affaires. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1985, les ventes annuelles de l'entreprise se sont vraisemblablement chiffrées à près de 17,5 M\$.

Au cours des quatre dernières années, les ventes de Petro-Sun ont crû à un taux annuel composé de 43 % environ. Mais, ce n'est pas tant la croissance des ventes que l'avance technologique qu'a prise l'entreprise de M. Sicotte dans le domaine des nouvelles sources d'énergie, dont l'énergie solaire, qui retient le plus l'attention.

Sunstrip

"Notre crédibilité dans le

L'entreprise de Longueuil veut devenir l'IBM de l'énergie solaire

Petro-Sun entend prendre le leadership des énergies nouvelles

domaine de l'énergie solaire est aujourd'hui établie à travers le monde", déclare fièrement M. Sicotte, celui-là même qui fut nommé en 1983 "Grand Montréalais" en génie.

Petro-Sun a mis au point le procédé Sunstrip, une innovation sans précédent dans le domaine des systèmes solaires. Le procédé Sunstrip consiste simplement à fabriquer des ailettes d'aluminium laminées à froid avec, à leur centre, un tuyau de cuivre dans lequel circule l'eau. Le procédé est unique et permet d'allier aluminium et cuivre en un morceau, chose impossible auparavant. Ces ailettes assemblées sur des grands surfaces captent la chaleur du soleil et redistribuent cette chaleur via l'eau circulant au centre des ailettes.

L'ailette produite par Sunstrip, une division de Petro-Sun, coûte beaucoup moins cher que les capteurs des concurrents composés en grande partie de cuivre, ces derniers ne pouvant allier en une pièce aluminium et cuivre.

"Nous occupons actuel-



M. Jacques Sicotte

lement 65 % du marché des capteurs solaires au Canada. Nous vendons également des systèmes de chauffe-eau pour la maison et les piscines. Sur 2 500 systèmes vendus en 1985 au Canada, Petro-Sun en a vendu 2 000.

"Le procédé Sunstrip est maintenant exporté. Sur 7,5 M\$ de ventes environ réalisées en 1985 par la division Sunstrip, 3,5 M\$ furent effectuées au États-Unis. Six des 10 plus grands fabricants de systèmes solaires aux États-Unis achètent aujourd'hui les ailettes Sunstrip. La société française TOTAL, la deuxième plus grosse compagnie pétrolière et le plus important fabri-

cant de systèmes solaires en Europe, vient d'acheter la licence du procédé Sunstrip. L'Inde, via la société para-gouvernementale Jyoti, a également acheté la technologie Sunstrip. Enfin, plus récemment, la Chine souscrivait également à cette technologie par l'entremise du Beijing Institute of Technology.

Petro-Sun vient de mettre au point le capteur Microflow, jugé révolutionnaire dans le domaine de l'énergie solaire. Les ailettes Microflow utiliseront un débit d'eau 20 fois moindre que les ailettes originales tout en augmentant leur efficacité calorifi-

que. Ce nouveau système permettra de réaliser des économies d'installation et d'énergie de 40 % environ par rapport aux coûts des capteurs traditionnels.

Incinérateurs

Les capteurs solaires sont un volet des activités de Petro-Sun. L'autre volet important est celui de l'environnement. En effet, Petro-Sun fait sa marque à grand pas dans la construction de centres modulaires de valorisation des rebuts. "Initialement, nous vendions nos centres de valorisation sur le principe de l'économie réalisée en récupérant l'énergie provenant des rebuts, souligne M. Sicotte. Très vite, nous nous sommes aperçus qu'aux yeux des clients potentiels nos incinérateurs modulaires offraient d'abord une solution à leurs graves problèmes d'environnement. L'avantage économique n'était finalement que la cerise sur le gâteau. Toutes les petites municipalités du Canada devront tôt ou tard solutionner leurs problèmes d'enfouissement de leurs déchets et

devront envisager l'achat de nos incinérateurs", ajoute l'homme d'affaires de 40 ans.

En 1983, Petro-Sun installait le premier incinérateur modulaire d'une capacité de 75 tonnes de rebuts par jour chez Ford Canada. L'expérience fut concluante. L'incinérateur de Ford représentait un contrat de 3 M\$ environ pour Petro-Sun.

L'hôpital Victoria de London, en Ontario, vient d'octroyer un contrat de 6 M\$ à Petro-Sun pour installer un incinérateur pouvant traiter jusqu'à 300 tonnes de déchets par jour. Petro-Sun pourrait obtenir un contrat additionnel de 3 M\$ avec l'hôpital Victoria pour installer le système de contrôle de pollution.

Petro-Sun a également soumissionné pour l'installation d'un incinérateur d'une capacité de 400 tonnes par jour dans la région de Peel, en Ontario, à 400 pieds d'une usine de Domtar. Les municipalités de Peel, de Brampton et de Mississauga alimenteront l'incinérateur en déchets. La chaleur dégagée des déchets brûlés servira à produire de l'électricité pour l'usine de Domtar. Il s'agit là d'un contrat d'une valeur pouvant varier de 10 M\$ à 14 M\$.

La Ville de Laval étudie également la possibilité de construire de tels incinérateurs. "D'ici un an et demi, les municipalités en banlieue de Montréal ne pourront plus verser leurs déchets dans la carrière Miron", révèle M. Sicotte.

CLAUDE CHIASSON

Petro-Sun vise des ventes de 25 M\$

■ Petro-Sun vise des ventes de 25 M\$ en 1986. "En 1985, nous avons budgétisé 23 M\$ de ventes. Tout indique que nos ventes se sont élevées à 17,5 M\$ environ pour 1985, soit 5,5 M\$ de moins que notre objectif initial. Cet écart entre nos ventes budgétisées et nos ventes réelles pour 1985 vient du retard de six mois dans l'obtention du contrat de 6 M\$ de l'hôpital Victoria

de London, Ontario, pour l'installation d'un incinérateur modulaire", a expliqué aux AFFAIRES M. Luc Sicotte, vice-président, finance et administration chez Petro-Sun.

Il en sera autrement en 1986. M. Jacques Sicotte (le frère de Luc), président et chef de la direction de Petro-Sun, se dit confiant d'atteindre l'objectif de 25 M\$ de ventes en 1986 puisque son carnet de com-

mandes possède déjà 18 M\$ d'engagements.

"En temps normal, Petro-Sun devrait réaliser une marge bénéficiaire variant entre 7 % et 10 % des ventes", souligne M. Luc Sicotte. En supposant un taux d'imposition de 35 % environ, il est donc possible que Petro-Sun réalise un bénéfice net oscillant entre 1,1 M\$ et 1,6 M\$. Par action, il s'agit d'un bénéfice net

prévu se situant entre 0,25 \$ et 0,35 \$ l'action.

Actuellement, l'action ordinaire de Petro-Sun se transige autour de 1,75 \$. L'action s'échange donc sur la base d'un multiple cours/bénéfice de six environ. L'action de Petro-Sun n'est donc pas chère. Les titres d'entreprises de haute technologie peuvent s'échanger entre 15 et 20 fois leurs bénéfices nets.

Cinq moyens efficaces d'accéder à une retraite dorée

Notre groupe administre un milliard et quart de dollars d'actifs. Pourquoi pas les vôtres?

- Service personnalisé
- Croissance financière hors pair
- Tranquillité d'esprit

Placez votre REER dans l'un de nos cinq fonds d'investissement

- Fonds d'obligations Timvest
- Fonds monétaire Timvest
- Fonds diversifié Timvest
- Fonds de croissance Timvest
- Fonds de revenu Timvest

Pour de plus amples informations, composez: (514) 875-7040

GESTION FINANCIÈRE TIMVEST

2050, Place du Canada
 Montréal, (Qué.) H3B 2N2

Certains titres pourraient valoir cher

Ne jetez pas vos vieux certificats d'actions

■ Peut-être possédez-vous des actions de compagnies aujourd'hui disparues de la liste des entreprises cotées en bourse. Ne les jetez pas, elles pourraient valoir beaucoup plus que la valeur nominale qui y est inscrite !

Chaque année en effet, plus de 6 000 compagnies changent de nom au moment de fusions ou d'acquisitions, sans que l'on cesse pour autant d'honorer les droits rattachés aux actions des compagnies regroupées sous une nouvelle raison sociale.

Dans le cas des compagnies qui cessent leurs

opérations ou déclarent faillite, il y a souvent des fonds disponibles pour les détenteurs ignorant leur droit de réclamation.

Mme **Micheline Massé**, présidente du **Service d'Informations Boursières**, une firme spécialisée dans la recherche de la valeur de titres "supposément" périmés, en sait quelque chose. En vingt ans, elle a permis à ses clients de récupérer plus de 2 M\$. En entrevue aux **AFFAIRES**, elle a fourni quelques exemples de titres pour lesquels on peut récupérer des sommes importantes.

Récemment, Mme Massé a permis à un couple d'Ottawa, **Simone et André DesMarais**, de tirer une somme de 5 140 \$ d'une liasse de 200 actions de la **Malartic Gold Fields**, héritées par Mme Desmarais de son père. Pendant longtemps, ces actions n'ont pas valu plus cher que le papier sur lequel elles étaient imprimées, cette compagnie s'étant éteinte avant même que des travaux de prospections n'aient été faits. Les choses ont changé en 1979, lors du rachat par **Lac Minéraux Itée** des actifs de la Malartic. Le prix de l'or

de l'époque rendait à nouveau intéressante la prospection sur les terrains ayant appartenu à la Malartic.

Autre exemple d'actions qui peuvent reprendre vie à la suite d'une modification des conditions du marché dans un secteur donné: la **North European Oil Corp.** est restée inactive pendant près de 20 ans, jusqu'à ce que la hausse du prix du pétrole au milieu des années 1970 amène la reprise des activités de forage. Aujourd'hui, chaque 25 \$ d'actions achetées avant la reprise des années 1970 vaut 18 500 \$. "Il y a pour 1 M\$ d'actions de cette compagnie en circulation aujourd'hui, dont les propriétaires ne soupçonnent pas la valeur", a précisé Mme Massé.

Un exemple de compagnie ayant tout simplement changé de nom: la **Marconi Wireless Telegraph of Canada**. Cette entreprise porte aujourd'hui le nom de **Canadian Marconi**. Les actions émises sous l'ancien nom s'échangent maintenant à quatre pour un !

Deux autres exemples qui pourront surprendre: les anciennes actions de la **Rawhide "U" Mines** se retrouvent sous le chapeau de **M-Corp (Mikes Submarine)**. Les actions de la **Nokana Mines** se cachent



Mme Micheline Massé.

sous le nom de **Grand'Ma Lee**.

Des frais de recherche de 50 \$ par compagnie sont exigés par Service d'Information Boursière pour les quatre premières compagnies, 45 \$ par compagnie entre cinq et neuf compagnies et 40 \$ pour 10 compagnies et plus. Un délai de six à huit semaines est requis pour mener à bien les recherches.

S'il s'avère que les certificats ont de la valeur, Service d'Information Boursière effectue les réclama-

tions à qui de droit au nom de ses clients et absorbe les frais légaux et autres. Une commission de 30% du montant recouvré est exigée si le titre a une valeur inférieure à 2 000 \$ et 20 % si la valeur est supérieure à cette somme.

On peut rejoindre les Services d'Informations Boursières en téléphonant au (514) 256-9487, ou encore en écrivant à Case postale 120, station "K", Montréal, Canada, H1N 3K9.

Vieux titres mis à l'encan à Montréal, le 15 février

NOMINATION PLASTIVER INC.



M. Gaston Roy

M. Michel Lapointe, président de **PLASTIVER INC.**, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Gaston Roy au titre de directeur du marketing, et ce à compter du 6 janvier 1986. M. Roy, avantageusement connu dans le domaine du meuble, est heureux d'être au service d'une P.M.E. qui se situe en tête de file dans la commercialisation du marché de l'alimentation par la présentation visuelle.

■ Même s'il s'avère que certains vieux certificats n'ont plus de valeur marchande en tant que titres boursiers, tout n'est pas perdu. Des milliers de collectionneurs à travers le monde, appelés scrippophiles, s'intéressent à ces vieux papiers pour leur valeur de collection. Plusieurs d'entre eux se retrouveront le 15 février à l'**Hôtel des Encans** (4521, boul. St-Laurent, Montréal), à l'occasion du premier encan d'envergure internationale à se tenir à Montréal.

L'organisatrice de cet encan, Mme **Micheline Massé**, présidente de la compagnie **Services d'Informations Boursières** voit là une occasion rêvée pour les néophytes de s'initier à ce qui, pour certains, est devenu une passion.

"Les collectionneurs de vieux certificats ont créé un marché grandissant pour les vieux titres qui autrement, n'auraient aucune valeur marchande, indique Mme Massé. On a même vu il y a quelque temps, un certificat signé

de la main de **Rockefeller** s'envoler pour la coquette somme de 8 000 \$, lors d'un encan tenu à New York."

Les principaux critères qui déterminent la valeur d'un certificat pour les collectionneurs sont: la qualité du papier, la qualité des impressions ou estampes, les couleurs et bien évidemment la rareté.

Certains thèmes sont aussi plus recherchés. Ainsi, les actions de compagnies de chemins de fer tirent leur valeur de ce qu'elles se rattachent à une phase importante de l'histoire des pays industrialisés. Il en va de même des actions émises par le gouvernement chinois avant la prise du pouvoir par les communistes.

Il sera possible de voir les titres mis aux enchères la veille de l'encan, le 14 février, à compter de 16h, à l'**Hôtel des Encans** de Montréal. Le 15 février, l'encan se déroulera à compter de 11h.

MARIO LEMOINE
(Collaboration spéciale)

BELL CANADA PRÉSENTE

À la recherche de l'efficacité

À LA RADIO DU LUNDI AU VENDREDI À 8h10 ET 17h50

SUJETS DE LA SEMAINE DU 10 AU 14 FEVRIER	
Lundi	Pour gagner du temps, évitez l'accumulation de papiers inutiles.
Mardi	Savez-vous comment encourager la créativité?
Mercredi	La santé du personnel.
Judi	L'importance de la préparation des prévisions budgétaires.
Vendredi	Pour un bon financement, il faut bien choisir le prêteur.

En collaboration avec la firme Price Waterhouse et le réseau FM de Télémedia, Bell Canada est fière de commanditer la chronique radio "À la recherche de l'efficacité".

RADIO CITE



CITE FM 107.3/Montréal
CITE FM 107.5/Québec
CITE FM 102.7/Sherbrooke
CIME FM 94.9/Hull-Ottawa
CJAB FM 94.5/Chicoutimi

L'efficacité passe par Bell

Bell

■ La Bourse de Montréal a été le théâtre de la négociation des premiers contrats à terme sur l'or à être réglés en espèces. Avec ce nouvel instrument financier, Montréal franchit une nouvelle étape vers ce qu'elle espère être sa consécration à titre de capitale de l'or au Canada.

Un contrat à terme est une entente pour livrer ou recevoir une quantité donnée d'une denrée ou d'une devise à une date donnée. Comme les contrats sont standardisés, les acheteurs et les vendeurs n'ont qu'à s'entendre sur le nombre de contrats, la date de livraison et le prix. À la différence d'une option, les contrats à terme doivent être exercés lorsqu'ils viennent à échéance.

Particularité du contrat à terme

La particularité du contrat à terme sur l'or mis au point par la Bourse de Montréal est son règlement en espèces. Il n'implique donc pas l'échange de l'or à l'expiration du contrat. Selon M. Sam Luft, directeur de la division mercantile de la Bourse de Montréal, le règlement en espèces a pour but d'éliminer plusieurs coûts comme ceux impliquant la manipulation de l'or ainsi que les frais de garde et d'assurance. L'investisseur qui désire spéculer sur le prix de l'or peut donc maintenant le faire sans en acheter.

Les contrats à terme sur l'or à être réglés en espèces se veulent des polices d'assurance contre une baisse ou une hausse imprévue de l'or en déterminant à l'avance le prix de la future transaction.

Un exemple

Par exemple, une compagnie minière sait qu'elle produira et vendra 1 000 onces d'or d'ici le 30 avril. Voulant protéger ses revenus contre une baisse imprévue du prix du métal précieux, elle signe un contrat qui lui fournira, en cas de baisse, une compensation égale à la différence entre le prix prévu présentement et le prix effectif au 30 avril. À l'expiration le 30 avril, l'entreprise vend ses 1 000 onces à ses clients habituels. Si le prix de l'or est plus élevé qu'anticipé, la compagnie versera le surplus à celui avec qui elle a signé le contrat à terme. Pour sa part, l'acheteur d'or, peut lui aussi protéger le prix qu'il paiera en achetant l'envers du contrat du producteur.

Les contrats à terme sur les métaux ne sont pas nouveaux puisque plusieurs bourses, dont la Bourse des commodités de New-York, les offrent. Toutefois, les spéculateurs

Un contrat à terme sur l'or avec règlement en espèces

La Bourse de Montréal lance un nouveau véhicule financier

doivent se départir de leur contrat avant l'expiration pour éviter d'avoir à prendre livraison du métal.

Les dates d'expiration des contrats seront les der-

niers jours ouvrables des mois de février, juin, août, octobre et décembre. Le prix à l'expiration sera le prix de l'once d'or lors du deuxième "fixing" sur le

marché de Londres à cette date. Un contrat porte sur 100 onces d'or.

Les importants négociants internationaux de métaux précieux Refco, la

Banque Républicaine Nationale et Merrill Lynch Metal, seront actives sur le parquet de la Bourse de Montréal pour appuyer cette dernière et assurer la

liquidité du marché des nouveaux contrats à terme.

CLAUDE PROULX

Vous êtes une compagnie *dynamique* qui considérez une émission REA? Consultez des souscripteurs *dynamiques*

CONTACTEZ-NOUS... PRÈS DE CHEZ VOUS

- MONTREAL P.V.M. PL. ... (514) 875-6700/871-9000
- MONTREAL P.V.M. 9ième ÉTAGE ... (514) 871-9000
- MONTREAL PEEL/DORCHESTER ... (514) 392-6400
- QUÉBEC (418) 647-1000
- OTTAWA (613) 232-9655
- DRUMMONDVILLE (819) 472-2778
- GRAND'MÈRE (819) 538-8628
- JOLIETTE (514) 759-8326
- JONQUIÈRE (418) 542-9575
- ST-GEORGES (418) 227-0121
- ST-HYACINTHE (514) 774-5316
- SHERBROOKE (819) 567-7810
- SOREL (514) 743-8474
- TROIS-RIVIÈRES (819) 374-1902
- VICTORIAVILLE (819) 758-0249
- ALMA (418) 662-9341
- ASBESTOS (418) 879-5915
- DISRAELI (418) 449-2701
- EAST BROUGHTON (418) 427-2308
- FARNHAM (514) 293-4955
- LACHUTE (514) 258-3242
- MONTMAGNY (418) 248-3752
- NAPIERVILLE (514) 454-3184
- NICOLET (819) 293-6888
- RIMOUSKI (418) 722-8111
- ST-BASILE-LE-GRAND (514) 653-2932
- ST-FÉLICIEN (418) 679-0341
- ST-GERMAIN-GRANTHAM (819) 395-2697
- ST-GERVAIS (418) 887-6120
- STE-MARIE (418) 387-2087
- ST-PASCAL (418) 492-2740
- SEPT-ÎLES (418) 968-0004/962-7791
- SHAWINIGAN (819) 536-3123
- THETFORD MINES (418) 335-5735
- TROIS PISTOLES (418) 851-3331
- VALLEYFIELD (514) 373-5591

LES FIRMES DE COURTAGE ET LE RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC EN 1985

Émission à titre de gérant ou de co-gérant

COURTIER	NOMBRE	MONTANT
Lévesque Beaubien	19	459,5 M\$
Geoffrion Leclerc	15	431,9 M\$
Wood Gundy	11	372,9 M\$
Nesbitt Thomson Bongard	4	259,5 M\$
McLeod Young Weir	8	178,7 M\$
Dominion Securities Pitfield	4	153,0 M\$
Richardson Greenshields	5	113,2 M\$
McNeil Mantha	8	54,7 M\$
Tassé & Associés	3	26,3 M\$
Brault, Guy, O'Brien	3	16,6 M\$
Merrill Lynch Canada	1	11,2 M\$
Bell Gouinlock	3	10,5 M\$
Midland Doherty	3	9,4 M\$
Burns Fry	1	9,0 M\$
Deragon Langlois	2	7,0 M\$
Deacon Hodgson	1	2,7 M\$
Osler, Wills, Bickle	1	2,5 M\$
Soficorp	1	2,0 M\$

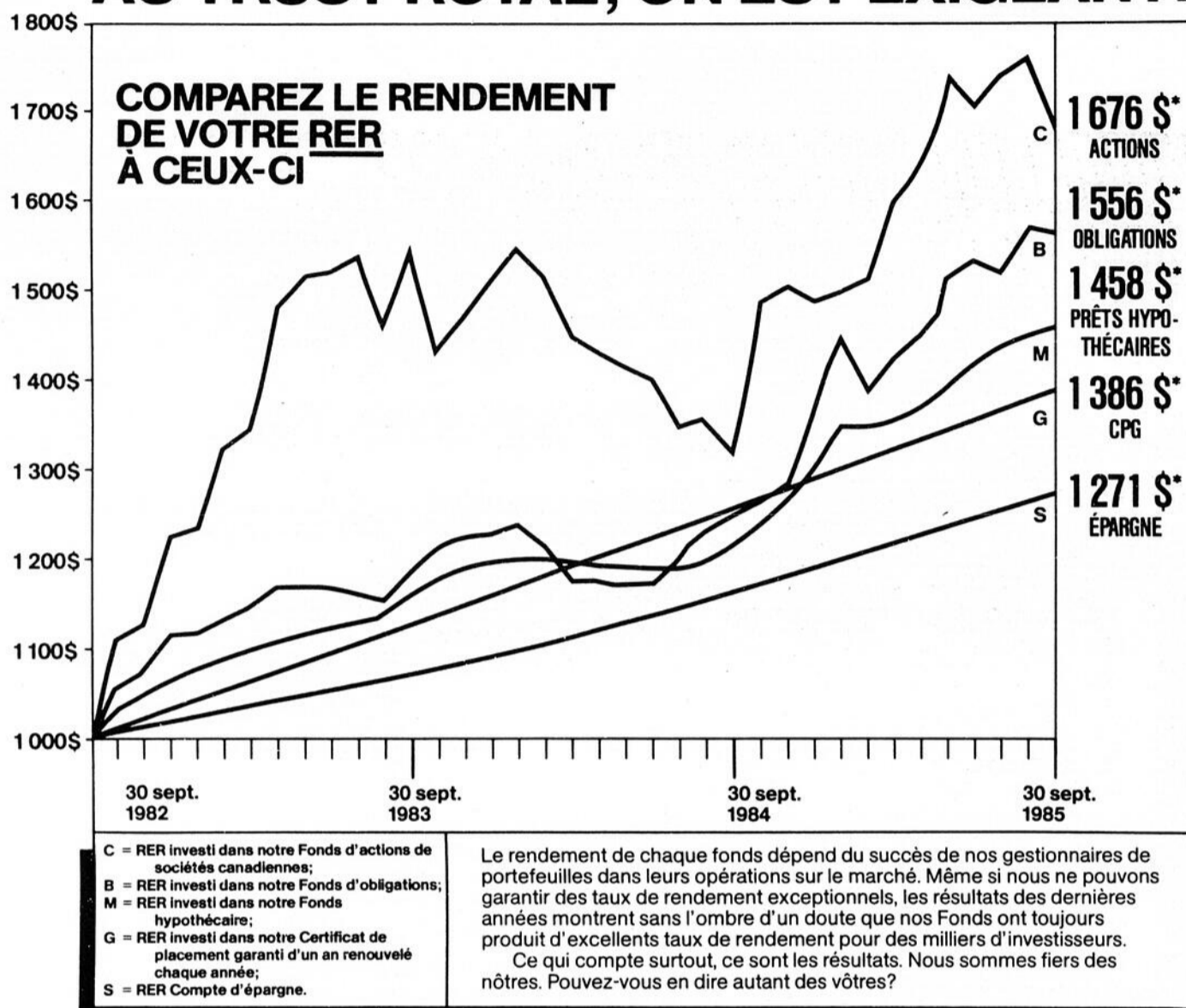
Tableau: LES AFFAIRES, SAMEDI 14 DÉCEMBRE 1985

Geoffrion, Leclerc Inc.

"Mon Courtier au Québec"

Exigez-vous assez de votre RER?

AU TRUST ROYAL, ON EST EXIGEANT!



*En fonction d'une somme de 1 000 \$ investie dans un RER du 30 septembre 1982 au 30 septembre 1985. (Selon les données les plus récentes.)

NOTRE TABLEAU EN QUELQUES MOTS

Supposons qu'il y a trois ans vous avez investi 1 000 \$ dans votre RER au Trust Royal. Supposons aussi que vous n'avez pas fait le choix traditionnel et donc, que vous n'avez pas placé votre argent dans un RER Compte d'épargne.

Notre CPG à un an renouvelé chaque année vous aurait rapporté 386 \$ au 30 septembre 1985, ce qui aurait porté votre avoir à 1 386 \$. Comme son nom l'indique, le Certificat de placement garanti offre un rendement absolument sûr.

Avec notre Fonds d'actions de sociétés canadiennes, composé de titres de première qualité, votre avoir de 1 000 \$ se serait élevé à 1 676 \$.

Dans notre Fonds d'obligations, votre solde aurait atteint 1 556 \$.

Et grâce à notre Fonds hypothécaire, qui se compose de créances hypothécaires de choix, votre placement de 1 000 \$ représenterait 1 458 \$.

Que faire pour obtenir d'aussi bons résultats?

D'abord, modifiez votre façon d'envisager les RER: ne vous contentez pas d'ouvrir un RER pour économiser des impôts. Allez-y! Faites fructifier votre argent!

METTRE DE CÔTÉ OU INVESTIR?

Ne vous contentez pas non plus d'ouvrir un RER pour mettre de l'argent de côté. Soyez plus difficile...

Avant d'enfermer votre argent dans une chambre forte pour une autre année, consultez-

nous. Au Trust Royal, votre RER portefeuille est plus que de l'épargne: c'est un investissement. Nous tenons à ce que votre investissement ne perde ni temps ni argent. Le Trust Royal est vraiment le partenaire de votre avenir!

LE TRANSFERT DE VOTRE RER

Le transfert de votre RER au Trust Royal ne vous coûtera pas un sou (même si certains établissements financiers prélèvent des frais de transfert).

Au Trust Royal, vous pouvez aussi, sans frais, transférer votre placement d'un Fonds à un autre. Vous pouvez même diversifier votre placement et investir dans plusieurs Fonds à la fois.

Et grâce à notre RER autogéré, vous pouvez aussi faire vous-même l'administration de votre placement.

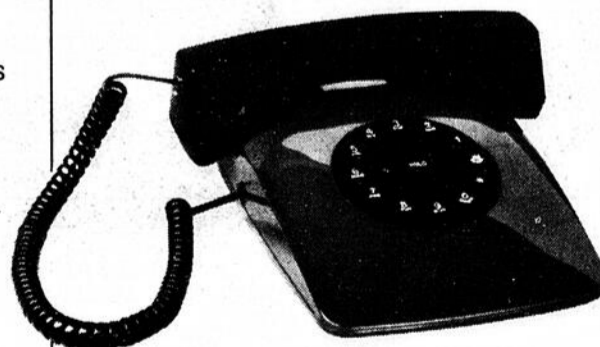
VENEZ, PARLONS-EN...

Vous regrettez de ne pas nous en avoir parlé avant? N'attendez pas l'an prochain. L'argent perdu ne se rattrape jamais.

Rendez-vous à l'une de nos succursales et renseignez-vous sur nos RER. C'est avec plaisir que nous répondrons à vos questions et que nous vous aiderons à faire le bon choix. Ou composez l'un de nos numéros de téléphone sans

frais pour demander notre brochure gratuite sur les RER et l'adresse de la succursale du Trust Royal la plus proche de chez vous. Appelez aujourd'hui même. Nous vous aiderons à gérer votre RER pour vous permettre de couler une retraite paisible.

Appelez sans frais le 1-800-387-1808. À Québec, appelez le 1-800-387-1610.



Partenaire de votre avenir

TRUST ROYAL

Les Fonds de placement du Trust Royal ne sont offerts que par prospectus. Notre prospectus fournit des informations détaillées sur les titres en portefeuille offerts. Vous pouvez vous procurer un prospectus pour chaque fonds à n'importe quelle succursale du Trust Royal au Canada.

Tee-Comm effectue une émission d'actions à 100 % au REA

■ **Electroniques Tee-Comm inc.**, une firme de Ville Mont-Royal qui fabrique des systèmes de réception de signaux de satellites, effectue une émission d'actions ordinaires admissibles à 100 % au Régime d'épargne-actions (REA) du Québec.

C'est la seule compagnie à vendre actuellement au Canada des systèmes complets de réception avec antenne parabolique. Le prix d'un système complet peut varier entre 1 000 \$ et 3 000 \$.

Le prospectus préliminaire déposé récemment à la **Commission des valeurs mobilières du Québec (CMVQ)** ne contient pas les détails complets de l'émission. Selon ce que **LES AFFAIRES** a appris, il semble toutefois que Tee-Comm effectuera une émission de 1 600 000 actions ordinaires environ. Les actions se vendraient autour de 1,60 \$ chacune. **Walwyn Stodgell Cochran** est le preneur ferme de l'émission.

Tee-Comm est une très jeune compagnie. L'entreprise dirigée par M. **Oscar Steiner** est en effet en exploitation depuis seulement sept mois. M. Stei-

ner cumule à la fois les fonctions de président du conseil, président, chef de la direction et administrateur de la compagnie.

On doit cependant admettre que cette firme de haute technologie a fait du chemin depuis sept mois. Pour la période, Tee-Comm a réalisé des ventes de 3,7 M\$ et un profit net avant poste extraordinaire de 204 432 \$, ou 0,07 \$ l'action. Malgré son jeune âge, l'entreprise présente un bon bilan. Au 30 novembre 1985, la dette totale de Tee-Comm ne représentait que 25 % de la capitalisation totale. L'avoir des actionnaires se chiffrait à cette date à 1 064 965 \$.

Quant au rendement sur l'avoir des actionnaires, en l'annualisant, il s'élèverait à près de 25 %.

Le produit net de l'émission servira essentiellement à garnir le fonds de roulement de la compagnie. Tee-Comm pourra ainsi investir davantage

dans son inventaire et augmenter sa capacité de production.

Tee-Comm vend surtout aux États-Unis, où elle utilise déjà un réseau de distributeurs couvrant une grande partie des états américains. Tee-Comm entend également mettre en place un réseau de distribution au Canada.

Côté production, Tee-

Comm vise à donner à long terme la fabrication des composantes de ses systèmes de réception à des grands fabricants de l'Orient. Une telle politique devrait se solder par une baisse du prix des systèmes de réception vendus par Tee-Comm.

La compagnie effectue également de la recherche et du développement en

vue d'augmenter sa gamme d'antennes paraboliques disponibles.

Au 15 janvier 1986, Tee-Comm employait 29 personnes, dont sept ingénieurs et techniciens travaillant à la recherche et au développement de produits.

Les dirigeants et administrateurs de la compagnie détenaient avant

l'émission 63 % des actions ordinaires. Mme **Bernice Steiner** et M. **Nikolaos Athanasiou** détenaient pour leur part respectivement 46 % et 15 % des actions ordinaires émises de Tee-Comm.

CLAUDE CHIASSON

Les REÉR 18%, 18 ans. Une fois de plus, avec Wood Gundy, c'est une affaire d'expérience!

Cette année encore, nous recommandons le Fonds de développement industriel (Industrial Growth Fund) pour vos REÉR.

Pourquoi le Développement industriel? C'est essentiellement une affaire d'expérience.

Au cours des 18 dernières années, par exemple, le Développement industriel a enregistré une moyenne de 18% en rendements annuels composés. Dans les trois dernières années, elle a maintenu un généreux 21,3%. Au cours de la seule année qui se termine, elle affiche fièrement plus de 29,3%.

Chez Wood Gundy, notre expérience a fait ses preuves. Depuis que les tous premiers

REÉR ont été offerts, nous avons aidé les Canadiens à effectuer les choix les plus judicieux dans les Régimes enregistrés d'épargne retraite.

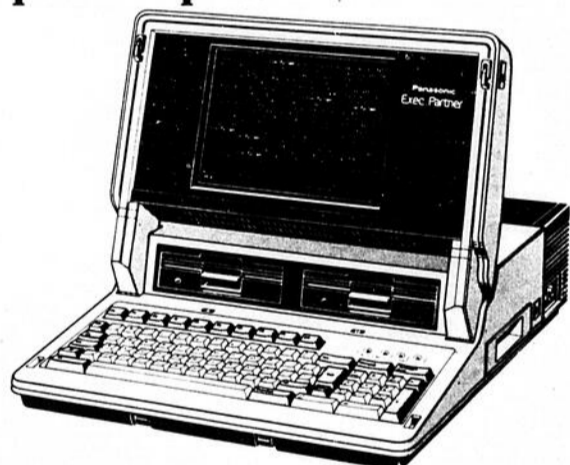
Nous voulons faire en sorte que votre expérience avec vos REÉR soit encore plus profitable.

Si vous désirez de plus amples renseignements sur les REÉR Wood Gundy avec le Fonds de Développement industriel, retournez le coupon suivant ou appelez dès maintenant nos experts conseillers en placement au bureau de Wood Gundy le plus près de chez vous.

* Croissance totale et valeur d'actif net depuis ses débuts (décembre 1967): 1837,7%. Tous les chiffres au 29 novembre 1985, dividendes réinvestis. L'offre n'est faite que par prospectus.



Le futur est arrivé... plus tôt qu'on le pensait!



L'EXEC.PARTNER de Panasonic la fine pointe de la technologie de demain pour l'homme d'affaires d'aujourd'hui...

- L'EXEC.PARTNER de **Panasonic** compatible avec les logiciels et le matériel de IBM.
- Le microprocesseur 8086-2 à 7.16 MHz de L'EXEC.PARTNER offre une plus grande vitesse d'exécution.
- Le nouvel écran PLASMA (graphique) permet d'obtenir une qualité supérieure du détail de l'image et en facilite la lecture.
- Mémoire vive (RAM) de 256K extensible à 640K
- Disque rigide de 10 et 20 mégaoctets pour le stockage d'informations aussi disponible.
- L'EXEC.PARTNER de **Panasonic** avec imprimante à capacités graphiques intégrée. De modes standard et qualité lettre.

Les produits industriels Panasonic 3,999\$
(incl. 2 unités de disquettes)

micro ordinateurs ACGL Inc

DÉMONSTRATION SUR RENDEZ-VOUS À VOS BUREAUX

5512 Jean-Talon est, Montréal, QC, H1S 1L9
Tél.: 255-3799 - 253-7999
291 boul. de la Concorde est, Laval (Pont-Viau), H7G 2E5
Tél.: 667-4971

IBM est une marque déposée de International Business Machines Corporation.

À: WOOD GUNDY INC., 1 Place Ville-Marie, Suite 3625, Montréal, Québec H3B 3P2
À l'attention de: Wendy Grayson, Service des placements. Téléphone: (514) 879-2600

Veuillez me faire parvenir plus de renseignements sur l'Industrial Growth Fund pour mes REÉR, incluant des comparaisons de rendement par rapport à d'autres placements.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Tél. _____

affaires résidence

Si vous comptez déjà parmi les clients de Wood Gundy, veuillez indiquer le nom de votre conseiller.

Marcel Knecht tente d'intéresser les analystes aux petites firmes du REA

■ Pour pallier au manque d'informations sur les petites compagnies qui ont émis des titres dans le cadre du Régime d'épargne-actions (REA), la firme de relations publiques financières **Marcel Knecht et associés** lance ses propres études sur ces entreprises. "Notre intention n'est pas de remplacer les services de recherche des maisons de courtage mais plutôt d'attirer l'attention des courtiers à l'endroit de ces entreprises", a déclaré **M. Marcel Knecht**, lors d'une entrevue accordée aux AFFAIRES.

Les études sont principalement destinées aux représentants des firmes de courtage qui ne reçoivent souvent que très peu d'informations de la part de leur service de recherche sur les petites compagnies REA. "Bien souvent, signale **M. Knecht**, les représentants ne possèdent que le prospectus et le rapport annuel."

Selon **M. Knecht**, les analystes financiers oeuvrant pour les firmes de courtage sont plutôt portés à s'intéresser à des compagnies dont le volume de transactions boursières est important. "Ils délaissent de petites entreprises dont le potentiel de croissance et de gain pour les investisseurs sont importants, note-t-il. Par ces études nous voulons développer l'intérêt des analystes.

Notre rôle se terminera lorsque des analystes financiers prendront la relève et produiront des analyses régulièrement".

M. Knecht croit que les petites compagnies ont avantage à être mieux connues de la communauté financière. "Notre objectif ultime est de permettre à ces entreprises de retourner se financer sur le marché des actions même si le REA n'existe plus ou que le marché boursier n'est pas à la hausse", indique **M. Knecht**.

C'est en allant à un séminaire de la **National Investor Relationship Institute** que **M. Knecht** a eu l'idée de produire ces études. Lors d'une conférence sur les relations publiques financières des entreprises, un expert a déclaré à des dirigeants de compagnies qui se plaignaient de l'indifférence des analystes financiers, qu'ils n'avaient qu'à produire des recherches eux-mêmes. **M. Knecht** a donc proposé ce nouveau service à ses clients. Jusqu'à maintenant, **M. Knecht** peut compter sur quatre commandes fermes pour des études.

Les études sont réalisées



M. Marcel Knecht et Mme Diane Mathurin de la firme de relations publiques financières Marcel Knecht et associés.

par **Mme Diane Mathurin**, qui détient un MBA spécialisé en finance de l'**Université de Boston**. **Mme Mathurin** a déjà travaillé au service du financement corporatif chez **McNeil Mantha**. La première de ces études portent sur le fabricant de formulaires d'affaires **Datamark**. L'étude décrit les performances et la stratégie de l'entreprise.

Les études ne font pas de recommandations d'achat ou de vente. Elles cherchent plutôt à faire ressortir la réalité de l'entreprise. À ce sujet, **M. Knecht** donne l'exemple de l'analyse sur la société minière **Louvem**, qui sera

disponible sous peu. "Nous avons rencontré certains analystes pour savoir pourquoi **Louvem** a une mauvaise réputation. Ils nous ont informé de leur dossier négatif à l'égard de la firme. Nous avons par la suite cherché à répondre à ces critiques", soutient-il.

D'autre part, **M. Knecht** déplore le manque de documentation que fournissent les petites entreprises publiques à leurs actionnaires et aux représentants des firmes de courtage. "Rien n'oblige les compagnies à informer ces intervenants, note **M. Knecht**. Il en résulte un titre mal

connu, peu transigé, peu attrayant et des actionnaires déçus", note **M. Knecht**.

Ce dernier estime que plusieurs firmes qui effectuent leur première émission d'actions ont des attentes trop grandes. "Parce qu'elles ont payé un bon montant pour procéder à l'émission, les nouvelles compagnies publiques ayant émis dans le cadre du REA s'attendent à trop de leur courtier. Elles croient que le courtier va soutenir le prix de l'action dès qu'il y aura une faiblesse et que le service de recherche du courtier va produire régulièrement des analyses pour mousser la vente du titre", indique **M. Knecht**.

Ceux qui investissent pour la première fois dans le cadre du REA s'attendent pour leur part à recevoir les rapports trimestriels des compagnies. "Les compagnies REA n'ont souvent pas la liste complète de leurs actionnaires. La plupart des courtiers chez qui les actions sont déposées dans des comptes REA refusent de fournir la liste et ne veulent pas non plus s'occuper d'envoyer les rap-

ports aux actionnaires", note l'homme d'affaires. Des compagnies ne savent même pas que certains de leurs employés ont acquis de leurs actions.

M. Knecht estime qu'un bon programme de relations publiques financières doit commencer avant l'émission, soit lors des rencontres entre les dirigeants de la future compagnie publique et les représentants des maisons de courtage ("road show"). "Lors de ces rencontres, la compagnie doit commencer à bâtir une liste des intervenants intéressés. Cette liste devrait comprendre les noms des représentants, des firmes de courtage, des employés qui ont acheté des actions, des fournisseurs, des clients importants ainsi que des actionnaires qui ont plus de 1 000 actions", indique **M. Knecht**.

La compagnie devrait garder le contact avec ces personnes en leur envoyant les rapports trimestriels et en leur procurant l'information dont ils ont besoin.

CLAUDE PROULX

PARLEZ-NOUS DU REÉR QUE VOUS AVEZ EN TÊTE!

Vous avez idée d'un REÉR

qui soit un placement sûr, profitable avec un rendement avantageux.

Vous avez idée d'un REÉR

qui vous aide à réduire vos impôts.

Vous avez idée d'un REÉR

qui vous aide à planifier votre sécurité financière à la retraite.

10¹/₄%
3 ANS
INTÉRÊTS VERSÉS
ANNUELLEMENT

la caisse populaire  desjardins

Nos conseillers et toutes nos ressources sont à votre disposition pour vous aider à gérer vos épargnes REÉR. À taux fixe ou taux variable, nos formules d'épargne-retraite sont adaptées à vos projets, à vos idées. Et grâce à notre formule de versements échelonnés et nos prêts, vous pouvez profiter de cette déduction fiscale.

À votre caisse populaire, on a le REÉR que vous avez en tête!

Venez nous en parler!

*Ce taux est sujet à changement sans préavis et est disponible dans les caisses populaires participantes affiliées à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec.

La CVMQ veut obliger les courtiers à donner aux entreprises la liste de leurs actionnaires

■ La Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) est préoccupée par le fait que plusieurs détenteurs d'actions ne reçoivent pas les états financiers annuels et les rapports trimestriels des entreprises dans lesquelles ils ont investi. Aussi, entend-elle proposer au cours de 1986 que les firmes de courtage qui détiennent des actions au nom de leurs clients soient tenues de divulguer l'identité de ces actionnaires aux entreprises. C'est ce qu'a récemment déclaré au cours d'une entrevue accordée aux AFFAIRES, M. Paul Guy, le président de la CVMQ.

Les investisseurs qui choisissent de conserver personnellement leurs actions reçoivent les rapports annuels et trimestriels directement des compagnies qui les publient, car leurs titres sont enregistrés à leur nom. Plusieurs personnes trouvent toutefois plus commode de confier la garde de leurs titres à leur courtier. Les actions sont alors immatriculées au nom du courtier et le

compagnie qui a émis ces titres ne sait pas qui est le propriétaire.

Dans ce dernier cas, c'est le courtier qui devrait transmettre les rapports annuels et trimestriels à l'actionnaire, en vertu de l'article 15 de la loi sur les valeurs mobilières. La plupart des investisseurs ignorent toutefois cet article de la loi et ils négligent de demander à leur courtier de leur envoyer les rapports annuels et trimestriels.

Nombreuses plaintes

«La question de la transmission de l'information constitue un véritable problème, déplore M. Guy. Nous avons reçu plusieurs plaintes à ce sujet. La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, avec laquelle nous travaillons de concert, se penche actuellement sur cette question et nous comptons adopter une proposition commune définitive en 1986.

«Au Québec, poursuit M. Guy, le problème

est encore plus important en raison du Régime d'épargne-actions (REA), qui oblige les investisseurs à laisser leurs titres admissibles au REA dans un compte auprès de leur courtier. Or, la plupart des épargnants ne connaissent pas la différence entre conserver des actions chez soi et en confier la garde à un courtier.»

M. Guy n'ignore pas que la proposition de la CVMQ ne plaira pas à toutes les firmes de courtage. Cette industrie se fait en effet un point d'honneur de protéger le caractère confidentiel des transactions de ses clients. «Malgré l'objection des courtiers, il faudra aller de l'avant pour régler ce problème, déclare M. Guy. La meilleure façon de le faire, la plus efficace et la moins coûteuse, c'est que l'entreprise ait la responsabilité de transmettre l'information et que le courtier soit tenu de divulguer le nom des actionnaires. Les épargnants qui ne voudront pas que leur nom soit divulgué pourront en faire la demande.»

Parmi les autres projets de la CVMQ en 1986, il y en a un qui touche la réorganisation administrative de l'organisme. M. Guy voudrait que la CVMQ «s'autofinance à 100 % et soit libérée des contraintes de la loi sur la fonction publique». La majeure partie des revenus de la CVMQ lui est actuellement versée par le gouvernement du Québec.

Sur un budget de près de 4,4 M\$ en 1985-1986, environ 35 % ont été financés à partir des droits réclamés par la CVMQ aux organismes qui sont sous sa surveillance. Par exemple, lorsqu'une entreprise effectue un appel public à l'épargne, elle doit verser à la CVMQ 0,0125 % du montant recueilli au Québec, moins une somme de 500 \$ qui doit être versée au montant du dépôt du prospectus. Les firmes de courtage doivent pour leur part payer à la CVMQ 325 \$ par année plus 125 \$ par représentant inscrit.

Autofinancement

L'objectif d'autofinancement implique que cer-

tains droits de la CVMQ seraient triplés ou même quadruplés. Selon M. Guy, cette forte augmentation ne nuirait pas à la position du Québec par rapport à l'Ontario sur le marché des capitaux. «Les conversations que j'ai eues avec les avocats des firmes de courtage et des entreprises me font croire que le projet sera bien reçu», affirme le président de la CVMQ.

L'organisme dirigé par M. Guy emploie environ 95 personnes, soit environ le même nombre qu'il y a cinq ans. «Nous pourrions facilement augmenter nos effectifs de 15 %, déclare M. Guy. Au cours des dernières années, le nombre de courtiers a triplé, le marché des valeurs mobilières a pris une importance plus grande, le nombre de plaintes de la part du public a aussi progressé et nous sommes restés avec les mêmes effectifs. C'est la raison pour laquelle l'automne dernier, plutôt que de prendre environ trois semaines avant de faire connaître nos premières réactions à un pros-

pectus, nous avons pris cinq ou six semaines dans certains cas.»

La CVMQ a porté une attention particulière aux émissions d'actions privilégiées effectuées dans le cadre du REA. «La loi sur les impôts nous oblige à nous assurer que le taux de conversion de ces actions privilégiées en actions ordinaires est réaliste», dit M. Guy.

En règle générale, M. Guy est satisfait de la façon dont se sont déroulées les quelques 60 émissions admissibles au REA en 1985. «Bien souvent, chaque nouveau placement a donné lieu à une analyse dans les journaux, ce qui aide l'épargnant à se faire une idée», constate M. Guy. Toutefois, le taux de lecture des prospectus ne semble pas avoir fait un grand progrès. La CVMQ entend donc publier un dépliant afin d'aider le public à comprendre et à analyser ces documents.

LAURENT
PEPIN

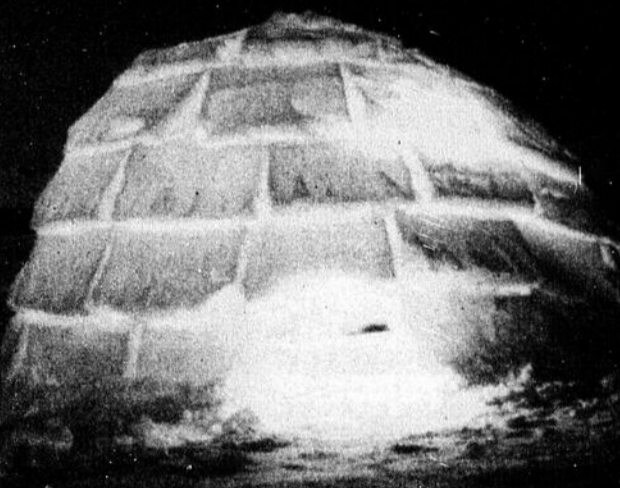
OFFREZ-VOUS LE REÉR À DOMICILE

Investir dans un régime enregistré d'épargne retraite de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, c'est un placement sûr et profitable qui vous permet de prendre en main votre avenir financier tout en payant moins d'impôt.

Le conseiller financier de La Laurentienne se rend chez vous pour vous aider à planifier une retraite à votre mesure.

Les régimes enregistrés d'épargne retraite de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, pour une retraite à l'épreuve du temps.

Pour une retraite à l'épreuve du temps



La Laurentienne
mutuelle d'Assurance

• Région métropolitaine

Agence Belœil
Tel.: 514 467-2948
Agence Dollard
Tel.: 514 337-9521
Agence Labelle
Tel.: 514 430-8939
Bureau Montreal-Cartier
Tel.: 514 661-6670

Bureau de Laval
Tel.: 514 687-4321

Agence Montréal-Centre
Tel.: 514 875-8110
Agence Montréal-Frontenac
Tel.: 514 381-9951
Agence Montréal-Métropolitain
Tel.: 514 353-9612

Agence Place d'Armes
Tel.: 514 849-6374
Agence Saint-Lambert
Tel.: 514 671-3783

• Région de Québec

Agence Québec-Capitale
Tel.: 418 627-4536
Agence Québec-Citadelle
Tel.: 418 658-6666
Agence Québec-Laurier
Tel.: 418 653-8355

Agence Québec-Métropolitain
Tel.: 418 653-1640
Agence Québec-Montcalm
Tel.: 418 871-6841

• Gaspésie et Bas-du-Fleuve

Agence Gaspésie
Tel.: 418 368-2625
Agence Rimouski
Tel.: 418 723-3700

Bureau de Rivière-du-Loup
Tel.: 418 862-4980

• Saguenay-Lac St-Jean

Agence Saguenay-Lac St-Jean
Tel.: 418 549-6970
Bureau d'Alma
Tel.: 418 668-6101

• Abitibi-Témiscamingue

Agence Québec-Ontario-Nord
Tel.: 819 825-2921

Bureau de Rouyn
Tel.: 819 762-0859

• Estrie

Bureau de Granby
Tel.: 514 378-0088
Agence Sherbrooke
Tel.: 819 566-8181

• Mauricie

Agence Trois-Rivières
Tel.: 819 376-8066

• Outaouais

Agence Ottawa-Hull
Tel.: 613 749-6947
Bureau de Hull
Tel.: 819 774-0109

• Nouveau-Brunswick

Agence Edmundston
Tel.: 506 739-7701



Faites le bon choix!

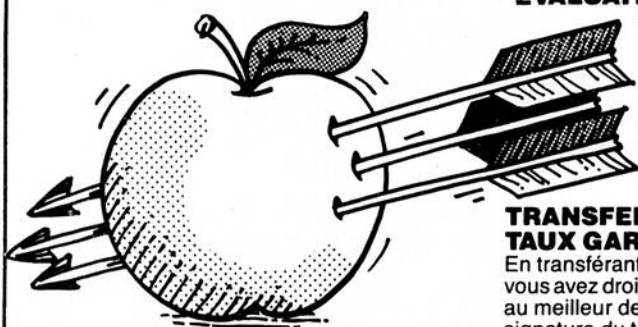
Avec un REER autogéré du Montréal Trust, c'est vous qui êtes maître de la situation. À titre de gestionnaire, vous avez toute la souplesse voulue et le plein contrôle de vos capitaux. Si vous le désirez, vous pouvez faire appel aux conseils des professionnels du Montréal Trust en matière de REER, mais vous seul décidez des placements que vous voulez faire et du moment où vous voulez les faire.

Constituez-vous un portefeuille d'obligations, d'hypothèques et d'actions; ne faites que les placements que vous jugez intéressants. Nous vous en enverrons le relevé, clair et précis, régulièrement. Dividendes et intérêts sont crédités à votre compte dès leur échéance. Établissez un REER autogéré au Montréal Trust. Il ne vous en coûtera que des honoraires annuels fixes de 100 \$.

Le REER autogéré du Montréal Trust s'inscrit dans le service des REER qui vous aide à faire de bons choix.



PLUS DE CORDES À VOTRE ARC!



ÉVALUATION gratuite DES OPTIONS DE REVENUS DE RETRAITE

Nous évaluons par ordinateur les revenus que vous pouvez personnellement retirer de chacune des options à la retraite, afin d'éclairer votre choix.

TRANSFERT AVEC TAUX GARANTI

En transférant votre REER actuel chez nous, vous avez droit pour une période de 45 jours au meilleur des taux en vigueur lors de la signature du transfert ou à la réception des fonds.

FACILITÉ DE CONTRIBUER

Vous pouvez contribuer par téléphone, par la poste ou dans l'une de nos succursales.

Le REER des FIDUCIAIRES

LES SPÉCIALISTES DU REER VOUS PROPOSENT DES REER QUI VONT PLUS LOIN

CONSEILLERS PROFESSIONNELS

Dans chaque succursale, le service personnalisé des spécialistes des REER.

RENDEMENT NET CONCURRENTIEL

La conséquence logique de taux et d'honoraires qui sont parmi les meilleurs sur le marché.

GAMME COMPLÈTE ET FLEXIBLE DE REER

- REER Certificats de placement garanti
- REER Épargne
- REER Fonds de placements
- REER Obligations d'épargne
- REER Autogéré

OFFRE TRÈS SPÉCIALE 1/4 DE PLUS!
Jusqu'au 15 février, contribuez à un REER certifié de placement garanti ou transférez votre REER chez nous et vous obtiendrez 1/4% de plus par rapport aux taux réguliers de certains termes.

REER CERTIFICATS DE PLACEMENT GARANTI

10% 10 1/2% 10 3/4%
13 mois 38 mois 5 ans

Taux sujets à changement sans préavis. Ces taux incluent notre offre très spéciale de 1/4% de plus.

1253, avenue McGill College
Montréal H3B 2Z6 (Métro McGill)
(514) 878-3351

6633 rue Sherbrooke Est
Montréal H1N 1C7
(Métro Langelier)
(514) 253-1720

132, boul. Labelle
Rosemère J7A 2H1
(angle Thornclyffe, juste au nord du pont de Ste-Rose)
(514) 437-0710



Fiduciaires

LE TRUST DE LA BANQUE D'ÉPARGNE

LES OPTIONS

Les options sur protéger contre

Une des variables les plus importantes pour les investisseurs et les gestionnaires est le niveau des taux d'intérêt. Depuis la flambée inflationniste de la fin des années '70, les

taux d'intérêt ont beaucoup fluctué, parfois même brusquement.

À cette époque, le taux d'inflation était très élevé, si bien que l'écart entre les taux d'intérêt et le taux

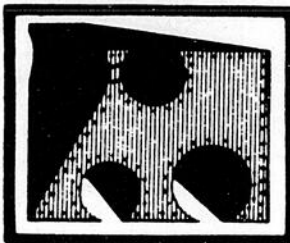
d'inflation était quand même assez rapproché de la moyenne historique de 3%. Aujourd'hui, cet écart se rapproche plutôt de 6%, ce qui pousse cer-

LES OPTIONS SUR OBLIGATIONS AU SERVICE DU GESTIONNAIRE ET DE L'INVESTISSEUR

Date	Taux préférentiel	Taux d'emprunt	Rendement OBC 03 (1)	Valeur OBC 03 (1)	Valeur des "puts" Juin - 107,5 (2)	Coût d'emprunt effectif
30/12/85	10%	11%	10,2%	112,5 \$	0,95 \$	11,26%
16/01/86	11%	12%	10,7%	107,7 \$	2,50 \$	11,68%

(1) OBC 03 = obligations du gouvernement du Canada venant à échéance en 2003

(2) Options de vente (ou "puts") sur les OBC 03 avec un prix de levée de 107,50 \$ et une échéance en juin 1986.



MECANO INDUSTRIE INC.

ENTREPRENEURS EN MÉCANIQUE INDUSTRIELLE

Consultation et modification
Installation et réparation de machinerie de production de tous genres

RÉPARATION

- Systèmes hydraulique et pneumatique
- Réducteur de vitesse
- Pompe
- Soudure
- Usinage de pièces et engrenages de tous genres

SPÉCIALITÉ

- Installation et réparation de remplisseuse
- Bouchonneuse • Étiqueteuse
- Mélangeur
- Machine à papier
- Machine à plastique
- Presses • Convoyeur

Service 24 heures par jour 729-9653

Individuel! Pour tous!

Secureer
Régime enregistré d'épargne-retraite sécuritaire

Termes de 1 à 10 ans

10 55%

Intrêt garanti jusqu'à

Intrêt composé sur demande

Renseignez-vous davantage! Demandez notre brochure SECUREER.

Les bureaux de notre siège social seront ouverts jusqu'à 21h, du 24 au 28 fév. et de 9h à 17h, samedi le 1er mars.

- Dépôt à compter de 200\$, nature.
- Aucuns frais d'aucune nature.
- Aucune obligation de souscrire à chaque année.
- Aucuns frais de conversion lors de l'achat d'une rente.
- Insaisissable.

SSQ
Mutuelle d'assurance-groupe

SIÈGE SOCIAL: 2525, boul. Laurier, Sainte-Foy, Qué. G1V 4H6 Tél. 651-7000

SUCCURSALES: Québec 659-4363, Montréal-Centre 285-8880, Montréal-Estrie 521-7365

obligations permettent de se les fluctuations de taux d'intérêt

tains analystes à prédire une diminution des taux d'intérêt afin que cet écart revienne à la normale.

D'autre part, le taux préférentiel des banques canadiennes a augmenté de 1 % au cours des deux premières semaines de janvier à la suite des derniers résultats économiques aux États-Unis et de la faiblesse du dollar canadien, ce qui semble contredire la théorie énoncée plus haut. Il n'est donc vraiment pas facile de prévoir l'évolution des taux d'intérêt.

Toutefois, une façon de se protéger contre les fluctuations imprévues des taux est d'utiliser des options sur obligations. Prenons l'exemple d'un gestionnaire d'une compagnie qui, à la fin de décembre dernier, emprunte une somme de 5 M\$ pour une durée de deux ans. Supposons également qu'il n'y a aucun remboursement de capital avant l'échéance et que les intérêts sont payés mensuellement. Ce gestionnaire prévoit une baisse des taux d'intérêt et contracte donc l'emprunt à un taux variable égal au taux préférentiel plus 1 %.

À titre de protection, ce gestionnaire achète des options de ventes OBC 03 (obligations du gouvernement du Canada venant à échéance en 2003) avec un prix de levée de 107,50 \$ et une échéance en juin 1986. Le 30 décembre 1985, les obligations OBC 03, qui paient un taux d'intérêt de 11,75 %, se transigeaient à un prix de 112,50 \$ pour 100 \$ d'obligations, soit un rendement effectif de 10,2 %. Les options de vente pouvant être achetées le 30 décembre à un coût de 0,95 \$ par 100 \$ d'obligations sous-jacentes, le coût total de 80 contrats d'options de vente de 25 000 \$ d'obligations s'élevait donc à 19 800 \$ après les frais de transactions.

Un tel achat protège le gestionnaire contre une hausse des taux d'intérêt, car si le taux d'intérêt préférentiel monte, les taux de rendement des obligations devraient également être à la hausse (il n'est cependant pas garanti que l'ampleur des mouvements des taux d'intérêt à long terme sera égale à celle des taux à court terme). Si les rendements des obligations sont à la hausse, le coût de ces obligations va descendre et notre option de vente va prendre de la valeur.

Le coût de cette protection est de 19 800 \$ dans notre exemple, ce qui se traduit par un taux d'emprunt effectif d'environ

11,26 % si le taux préférentiel de 10 % au 30 décembre 1985 ne change pas. Donc le coût de la protection est un taux d'intérêt supérieur de 0,26 % à ce qu'il aurait été sans cette protection.

Le taux préférentiel a connu une hausse de 1 % dans les premières semaines

de janvier, entraînant une hausse des frais d'intérêt de l'emprunt de notre gestionnaire. Cependant, le 16 janvier, le rendement des obligations OBC 03 a également augmenté aux environs de 10,7 % (une hausse de 0,5 % par rapport à la hausse de 1 % du taux préférentiel), ce qui

fait que le prix pour 100 \$ d'obligations a chuté à 107,73 \$ et que les options de vente achetées se transigeaient à cette date à 2,50 \$ par 100 \$ d'obligations sous-jacentes.

Le 16 janvier, si le gestionnaire ne s'attendait pas à une nouvelle hausse du taux préférentiel, il

aurait pu vendre ses options et obtenir environ 48 000 \$ après frais de transaction, ce qui se serait traduit par un coût d'emprunt effectif de 11,68 %, comparativement au 12 % qu'il aurait payé sans la protection des options. Si le gestionnaire s'attendait à ce que le taux préféren-

tiel monte encore, il aurait conservé les options tout en se rappelant bien qu'elles perdent de la valeur avec le temps.

L'exemple est résumé dans le tableau ci-contre. Il est à noter que le taux d'intérêt effectif aurait pu être inférieur à 11,68 % grâce à l'achat de plus de 80 contrats mais que le coût aurait été supérieur en cas de taux d'intérêt stables ou à la baisse.

YVES

LORTIE

(Collaboration spéciale)

«Lorsque Jean-Pierre nous a expliqué qu'un REER autogéré ferait toute la différence, nous avons aussitôt changé de régime.»

Seul le REER autogéré vous permet de choisir vous-même vos placements pour récolter davantage...cette différence, c'est le confort de l'avenir.

De plus en plus de gens réalisent que l'écart de croissance entre les REER autogérés et les REER conventionnels (en gestion commune) compte avec le temps.

Les REER autogérés vous permettent encore de bénéficier d'une épargne fiscale importante. Par exemple, un particulier gagnant 40 000 \$ par année et versant sa cotisation maximale admissible de 5 500 \$ réduira ses impôts d'environ 2 700 \$. Vous avez jusqu'au 28 février prochain seulement pour contribuer à votre REER pour 1985 et ainsi épargner sur les impôts de 1985.

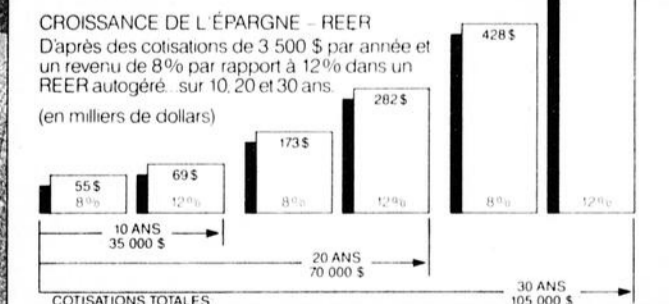
Les représentants en placements de McLeod Young Weir demeurent à votre disposition pour vous expliquer ce qui fait toute la différence! Communiquez avec l'un de nos 40 bureaux d'un océan à l'autre ou composez, sans frais, le 287-3600.



Jean-Pierre Ménard, représentant en placements de Montréal.

McLEOD YOUNG WEIR

Services financiers depuis 1921
Pour que votre argent profite davantage.



PLACEMENTS

Le REER-hypothèque peut accroître

■ Obtenir de 1 % à 2 % de plus sur le rendement de son argent investi dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) est possible en ouvrant un REER-hypothèque.

“En 1984, lorsque le REER-hypothèque est apparu sur le marché, tout indiquait que ce régime s'adres-

serait uniquement aux mieux nantis. Ce n'est plus le cas maintenant, car les nouveaux REER-hypothèque offerts par certaines institutions et certains courtiers en valeurs mobilières

permettent de transférer graduellement, au rythme de vos contributions annuelles à un REER, l'hypothèque de votre maison dans votre REER-hypothèque”, a expliqué aux AFFAIRES

M. André Kirouac, vice-président chez Brault Guy O'Brien.

Donc, il n'est plus nécessaire d'avoir accumulé au moins 20 000 \$ dans un REER ordinaire ou autogéré

pour ouvrir un REER-hypothèque.

Outre vous-même, le transfert de votre hypothèque dans un REER implique deux acteurs principaux: l'institution

où vous possédez un REER-hypothèque et votre créancier hypothécaire (une banque, une fiducie ou une caisse populaire).

Le principe du REER-

Conditions d'ouverture d'un REER-hypothèque

■ Certaines conditions doivent être respectées pour ouvrir un REER-hypothèque.

Ainsi, les hypothèques doivent être assurées soit par la Société canadienne d'hypothèques et de logement, soit par la Compagnie d'assurance d'hypothèques du Canada. Le

taux d'intérêt chargé sur l'hypothèque inscrite dans le REER-hypothèque ne peut dépasser de plus de 2 % le taux normal du marché pour une telle hypothèque. Le terme de l'emprunt hypothécaire devra être d'un à cinq ans. L'hypothèque enregistrée dans le REER-hypothèque devra être amortie

en mensualités fixes.

Le REER-hypothèque doit être administré par un fiduciaire qui reçoit la demande de prêt hypothécaire et qui décide de l'émission du prêt. Le fiduciaire aura la responsabilité de l'encaissement des mensualités et de l'administration du prêt hypothécaire; c'est aussi le fidu-

défait de paiement, devra avoir à protéger le REER et à prendre les moyens pour forcer l'emprunteur à respecter ses engagements.

Il y a aussi des frais à engager pour l'ouverture et l'administration d'un REER-hypothèque. Les frais d'ouverture sont généralement les suivants:

- 75 \$ pour la présentation du dossier à la fiducie;
- 75 \$ pour la présentation du dossier à l'assureur hypothécaire;
- les frais d'assurance hypothécaire qui varieront entre 0,5 % et 3 % du montant de l'hypothèque selon la somme assurée et selon qu'il s'agit d'une

première ou d'une deuxième hypothèque;

- des frais d'évaluation de la propriété entre 100 \$ et 150 \$;
- des frais d'évaluation de entre 250 \$ et 1 000 \$ selon les cas.

S'ajoutent des coûts annuels d'administration de 100 \$ environ.

LE REER — HYPOTHÈQUE

ANNÉES	VOTRE HYPOTHÈQUE DANS LE REER										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	CONTRIBUTIONS ANNUELLES \$	ÉCONOMIES D'IMPÔT \$	ÉCONOMIES D'IMPÔT CUMULÉES \$	VERSEMENTS ANNUELS \$	INTÉRÊTS PAYÉS \$	CAPITAL AMORTI \$	SOLDE DE L'HYPOTHÈQUE \$	FRAIS ANNUELS \$	ENCAISSE DU REER \$	ENCAISSE CUMULÉE \$	SOLDE DU REER À LA FIN \$
0	2 500	0	0	0	0	0	2 500	500	0	0	2 500
1	2 500	1 250	1 250	319	300	19	5 200	100	0	0	5 200
2	2 500	1 250	2 563	668	624	44	8 224	100	0	0	8 224
3	2 500	1 250	3 941	1 066	987	79	11 611	100	0	0	11 611
4	2 500	1 250	5 388	1 519	1 393	126	15 404	100	0	0	15 404
5	2 500	1 250	6 907	2 037	1 849	189	19 653	100	0	0	19 653
6	2 500	1 250	8 502	2 631	2 358	273	24 411	100	0	0	24 411
7	2 500	1 250	10 178	3 314	2 929	385	29 740	100	0	0	29 740
8	2 500	1 250	11 936	4 102	3 569	533	35 709	100	0	0	35 709
9	2 500	1 250	13 783	5 016	4 285	730	42 394	100	0	0	42 394
10	2 500	1 250	15 722	6 079	5 087	992	44 749	100	5 133	5 133	49 882
11	2 500	1 250	17 758	6 570	5 370	1 200	43 548	100	8 970	14 616	58 165
12	2 500	1 250	19 896	6 570	5 226	1 344	42 204	100	8 970	25 048	67 252
13	2 500	1 250	22 141	6 570	5 064	1 506	40 698	100	8 970	36 523	77 221
14	2 500	1 250	24 498	6 570	4 884	1 686	39 012	100	8 970	49 146	88 158
15	2 500	1 250	26 973	6 570	4 681	1 889	37 124	100	8 970	63 031	100 154
16	2 500	1 250	29 572	6 570	4 455	2 115	35 008	100	8 970	78 304	113 311
17	2 500	1 250	32 300	6 570	4 201	2 369	32 638	100	8 970	95 104	127 743
18	2 500	1 250	35 165	6 570	3 917	2 654	29 985	100	8 970	113 585	143 570
19	2 500	1 250	38 174	6 570	3 598	2 972	27 013	100	8 970	133 914	160 926
20	2 500	1 250	41 332	6 570	3 242	3 329	23 684	100	8 970	156 275	179 959
21	2 500	1 250	44 649	6 570	2 842	3 728	19 956	100	8 970	180 873	200 829
22	2 500	1 250	48 132	6 570	2 395	4 175	15 780	100	8 970	207 930	223 711
23	2 500	1 250	51 788	6 570	1 894	4 677	11 104	100	8 970	237 694	248 798
24	2 500	1 250	55 627	6 570	1 332	5 238	5 866	100	8 970	270 433	276 299
25	2 500	1 250	59 659	6 570	704	5 866	0	100	8 970	306 447	306 477
			59 659								306 447

REER et hypothèque séparés

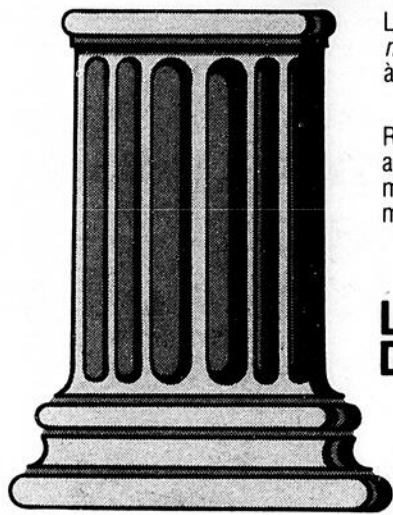
ANNÉES	VOTRE REER ORDINAIRE					VOTRE HYPOTHÈQUE À LA BANQUE				VALEUR AU BOUT DE 25 ANS
	CONTRIBUTIONS ANNUELLES \$	ÉCONOMIES D'IMPÔT \$	ÉCONOMIES D'IMPÔT CUMULÉES \$	REER SOLDE DU DÉBUT \$	REER SOLDE DE LA FIN \$	SOLDE VERSEMENTS ANNUELS \$	INTÉRÊT \$	CAPITAL \$	D'HYPOTHÈQUE \$	
1	2 500	1 250	1 313	2 500	2 750	6 375	6 000	375	49 615	- Économies d'impôt cumulées: 59 860 \$ - Valeur cumulée du REER: 270 454 \$ - Hypothèque remboursée: 50 000 \$ - Total 390 315 \$
2	2 500	1 250	2 628	5 250	5 775	6 375	5 955	420	49 205	
3	2 500	1 250	4 010	8 275	9 103	6 375	5 905	470	48 735	
4	2 500	1 250	5 460	11 603	12 763	6 375	5 848	527	48 208	
5	2 500	1 250	6 983	15 263	16 789	6 375	5 785	590	47 618	
6	2 500	1 250	8 582	19 289	21 218	6 375	5 714	661	46 957	
7	2 500	1 250	10 261	23 718	26 090	6 375	5 635	740	46 217	
8	2 500	1 250	12 024	28 590	31 449	6 375	5 546	829	45 388	
9	2 500	1 250	13 876	33 949	37 344	6 375	5 447	928	44 459	
10	2 500	1 250	15 819	39 844	43 828	6 375	5 335	1 040	43 419	
11	2 500	1 250	17 860	46 328	50 961	6 375	5 210	1 165	42 255	
12	2 500	1 250	20 003	53 461	58 807	6 375	5 071	1 304	40 950	
13	2 500	1 250	22 253	61 307	67 437	6 375	4 914	1 461	39 489	
14	2 500	1 250	24 616	69 937	76 931	6 375	4 739	1 636	37 853	
15	2 500	1 250	27 097	79 431	87 374	6 375	4 542	1 833	36 020	
16	2 500	1 250	29 702	89 874	98 862	6 375	4 322	2 053	33 968	
17	2 500	1 250	32 437	101 362	111 498	6 375	4 076	2 299	31 669	
18	2 500	1 250	35 309	113 998	125 398	6 375	3 800	2 575	29 094	
19	2 500	1 250	38 324	127 898	140 687	6 375	3 491	2 884	26 210	
20	2 500	1 250	41 490	143 187	157 506	6 375	3 145	3 230	22 980	
21	2 500	1 250	44 815	160 006	176 007	6 375	2 758	3 617	19 363	
22	2 500	1 250	48 306	178 507	196 358	6 375	2 324	4 051	15 312	
23	2 500	1 250	51 971	198 858	218 743	6 375	1 837	4 538	10 774	
24	2 500	1 250	55 819	221 243	243 368	6 375	1 293	5 082	5 592	
25	2 500	1 250	59 860	245 868	270 454	6 375	683	5 692	0	
			59 860		270 454			50 000		

Pour mieux comprendre le tableau ci-haut

- (1) Contribution annuelle de 2 500 \$ au REER.
- (2) Économies d'impôt = Col. 1 x .5.
- (3) Économies d'impôt composées au taux annuel de 5 %.
- (4) Paiement annuel sur la portion de l'hypothèque initiale transférée graduellement dans le REER hypothécaire. La première année, l'hypothèque est amortie sur 25 ans au taux de 12 %. Par la suite, la période d'amortissement diminue d'un an jusqu'à ce que l'hypothèque initiale soit entièrement transférée dans le REER, soit au bout de 10 ans. Après quoi, la période d'a-

MONUMENTAUX

10 1/2%



La Banque d'Épargne vous offre maintenant une gamme de 7 REER à taux d'intérêt remarquables.

Passer donc voir le spécialiste des REER de La Banque d'Épargne. Il vous aidera à choisir le REER qui convient le mieux à vos besoins comme à vos moyens.

La banque personnelle

LA BANQUE D'ÉPARGNE



CHOIX MULTIPLE:
LES **REER** DE LA BANQUE D'ÉPARGNE

REER à terme fixe — REER à taux variable — REER-obligations d'épargne — REER à terme fixe de 5 ans.
REER rachetable — REER à intérêt quotidien et 3 régimes de rentes — REER autogéré — REER Fonds de placement (Les Fiduciaires)

Taux en vigueur le 3 février 1986

PLACEMENTS

Les retraits d'un REER

■ Contrairement à une croyance populaire, les fonds accumulés dans votre Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) n'y sont pas définitivement bloqués jusqu'à ce que vous les transformiez en rente à votre retraite. En pratique, rien n'empêche leur retrait avant l'échéance du régime si ce n'est que votre REER cesse alors d'être enregistré.

La conséquence d'un tel désenregistrement est que vous devez ajouter à votre revenu de l'année du retrait une somme égale au montant accumulé dans votre REER. Ainsi, si vous avez accumulé 100 000 \$ dans votre REER et que vous en retirez 1 000 \$, vous devez inclure 100 000 \$ dans votre revenu de l'année du retrait. Que devez-vous donc faire si vous avez un besoin urgent de fonds et que les seules liquidités auxquelles vous pouvez avoir accès sont celles accumulées dans votre REER ?

Vous devez de planifier soigneusement les retraits que vous entendez effectuer de votre REER. Si vous entendez retirer toutes les sommes accumulées dans votre REER vous pourriez réduire votre fardeau fiscal en n'en retirant qu'une partie à la fin d'une année donnée et le reste au début de l'année suivante afin que les sommes retirées soient imposées à un taux marginal moindre dans chacune des années.

Imposition immédiate

Pour ce faire, il vous

suffit de transférer à un autre REER les sommes que vous n'entendez retirer que la deuxième année avant d'annuler votre ancien REER. Le même stratagème vous permettra de ne retirer qu'une partie des sommes accumulées dans votre régime tout en évitant l'imposition immédiate des sommes que vous n'entendez pas retirer.

L'enregistrement de plus d'un REER serait une autre façon de planifier des retraits éventuels. Lorsque vous aurez besoin d'argent, vous n'aurez qu'à annuler un de vos REER sans affecter les autres et sans devoir transférer des fonds d'un REER à l'autre.

Les retraits d'un REER sont toutefois assujettis à des retenues à la source (voir le tableau ci-joint). Ces retenues sont déductibles des impôts exigibles pour l'année du retrait. Avant de constituer un REER, il est sage de se renseigner auprès du fiduciaire sur les modalités d'annulation afin de déterminer si elles entraînent des frais.

Ceux qui entreprennent une carrière et dont la situation s'y prête peuvent même utiliser le REER pour reporter et même réduire leurs impôts à court terme. Vous pourriez par exemple utiliser le REER pour accumuler avec l'aide du fisc le comp-

tant sur votre première maison. Ainsi, si vous êtes actuellement salarié et que vous prévoyez exploiter une entreprise à votre compte dans quelques années ou devenir associé dans une firme de professionnels, vous devriez effectuer à chaque année, et ce tant que vous serez employé, la contribution déductible maximale à laquelle vous avez droit afin de réduire vos impôts courants et de profiter de l'accumulation des revenus en franchise d'impôt à l'intérieur du REER. Si vous planifiez bien vos affaires, vous pourrez retirer, bien avant la retraite et en encourant une charge fiscale moindre, les sommes accumulées dans votre REER.

Une telle possibilité de réduire vos impôts existe parce que ceux qui travaillent à leur compte sont tenus d'inclure dans leur revenu pour une année donnée le revenu ou la perte de leur entreprise pour leur exercice financier qui s'est terminé au cours de l'année. Le début de l'exploitation d'une entreprise vous permet de choisir la fin d'exercice financier qui vous convient le mieux. Ainsi, si vous cessez d'être salarié au 31 décembre d'une année donnée et que vous commencez l'exploitation d'une entreprise le 1er janvier de l'année suivante

Le REER OPTIMAL

GUA... 11.50...

de la
Compagnie de fiducie Guardian

AL...

Guardian offre le REER AUTOGÉRÉ OPTIMAL:

Compagnie de fiducie Guardian 618, rue St-Jacques
Montréal H3C 1E3
842-7161

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Code postal _____

Téléphone _____

- Accès au service de courtier exécutant de Guardian (économie de commission jusqu'à 65%)
- Frais annuels d'administration de 75\$ seulement
- Flexibilité d'opération — le choix de votre propre courtier

Le REER OPTIMAL de Guardian offre le maximum d'économie et de flexibilité. Retournez ce coupon ou appelez-nous pour de plus amples renseignements.

AF-85

18%

MOYENNE SUR 18 ANS DU RENDEMENT ANNUEL COMPOSÉ

10 ANS 19,8%
3 ANS 21,3%
1 ANS 29,3%

C'est le résultat exceptionnel obtenu par l'Industrial Growth Fund.

L'Industrial Growth Fund offre toujours un rendement supérieur à long terme.

Mais surtout, c'est un fonds géré pour vous par Mackenzie Financial Corporation, en faisant appel à une stratégie qui accorde la priorité absolue à la protection du capital.

C'est le moyen idéal d'amortir le choc de vos placements en REER — en tirant tous les fruits! Demandez dès aujourd'hui tous les détails!

LE REER DE L'INDUSTRIAL GROWTH FUND



Regardez des deux côtés pour la gestion de votre REER.

Je voudrais amortir le choc de mes placements en REER — tout en tirant tous les fruits. Veuillez m'envoyer la brochure de réponses REER

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ PROV _____ CODE POSTAL _____

TÉLÉPHONE _____

(domicile) (affaires)
Tous les chiffres sont au 1^{er} décembre 1985. Les offices ne sont pas garantis.



PLACEMENTS GEOFFRION, LECLERC, INC.
1100 ouest, boul. Dorchester
Niveau Plaza
Référence: 1000
Montréal, Qc H3B 4N4

Pour de plus amples détails, communiquez avec nous.
M. Michel Bérard (514) 392-6450
M. Marc Brown (514) 392-6453

doivent être planifiés soigneusement

RETENUE À LA SOURCE LORS D'UN RETRAIT D'ARGENT D'UN REER			
RÉSIDENTS DU QUÉBEC			RÉSIDENTS DES AUTRES PROVINCES ET TERRITOIRES
RETRAIT	RETENUE FÉDÉRALE	RETENUE PROVINCIALE	
5 000 \$ ou moins	5 %	13 %	10 %
5 000 \$ à 15 000 \$	10 %	20 %	20 %
Plus de 15 000 \$	15 %	20 %	30 %

TABLEAU: OGILVY RENAULT

tuera son premier retrait de son REER.

Par contre, pour ceux qui ont atteint 40 ans, les retraits du REER ne doivent être qu'une solution de derniers recours. En retirant des sommes accumulées dans votre REER, vous perdez en effet, à l'égard des sommes ainsi retirées le privilège de la capitalisation des revenus en franchise d'impôt qui fait du REER le meilleur placement que vous pouvez effectuer. Si vos besoins de fond sont pour un terme assez court et que vous pouvez emprunter, il est préférable d'effectuer un emprunt plutôt que de retirer des sommes de votre REER.

tout en choisissant le 2 janvier comme fin de l'exercice de votre entreprise, vous n'aurez à inclure dans votre revenu de l'année du début de l'exploitation que son revenu pour un jour. Cela devrait vous permettre de retirer les sommes accumulées dans votre REER à un coût fiscal très bas puisque vous pourrez réclamer vos exemptions personnelles et vos déductions à l'encontre des sommes retirées et profiter pleinement de la progressivité de notre système d'imposition.

Naturellement, la même possibilité de réduire ses impôts s'offre au jeune professionnel salarié qui

deviendra éventuellement associé de la firme qui l'emploie si celle-ci a judicieusement choisi une fin d'exercice financier en tout début d'année. Une autre situation où cette approche pourrait être profitable est celle d'un jeune couple qui prévoit que l'épouse travaillera pendant quelques années et qu'elle arrêtera ensuite pour avoir des enfants. Au cours des premières années, le jeune époux pourrait même contribuer au REER de son conjoint. Il devra toutefois cesser de telles contributions au moins deux ans avant l'année où l'épouse ayant cessé de travailler effec-

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, m. en fisc., et c.a. est de l'étude Ogilvy, Renault

MAISON D'ENSEIGNEMENT

Centre de formation des professionnels de la vente

DEUX SESSIONS DE VENTE PROFESSIONNELLE pour REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX et les personnes qui veulent le devenir

- 5 LUNDIS** Les coordonnées
- 40 heures dynamiques
 - 5 lundis consécutifs de 13h à 22h
 - à compter du 24 février 1986
 - frais (460\$) déductibles d'impôt
- ou**
- 10 SOIRÉES** Les coordonnées
- 40 heures dynamiques
 - 2 soirs/semaine pendant 5 semaines de 19h à 23h
 - à compter du 25 février 1986
 - frais (460\$) déductibles d'impôt

- LES OBJECTIFS** ((communs aux deux sessions):
- Vous mettez en pratique sur le champ les techniques éprouvées de vente professionnelle
 - Vous perfectionnez vos méthodes
 - Vous augmentez vos revenus
 - Vous obtenez une attestation en fin de session et de la documentation pour référence

INSCRIPTION ET INFORMATION: 325-4414

Une division du Collège Marie-Victorin



notre REER

RENDEMENT ET SÉCURITÉ DE PREMIER ORDRE

INTÉRÊTS RÉINVESTIS ANNUELLEMENT AUX TAUX EN VIGUEUR.

10%

1 AN

7 1/2%

PAR ANNÉE

FACILEMENT ENCAISSABLE COMPOSÉS SEMI-ANNUELLEMENT. INTÉRÊTS CALCULÉS SUR LE SOLDE QUOTIDIEN DE FERMETURE.

AUCUNS FRAIS. LES TAUX PEUVENT CHANGER.

Fixez un rendez-vous à votre convenance pour discuter de vos besoins. Le café vous attend.

St. John's: 726-1880	Sherbrooke: 564-1880	Toronto: 363-2261	Calgary: 265-1880	Vancouver: 681-5464
Halifax: 425-1880	Kitchener: 742-1880	Winnipeg: 942-5515	Edmonton: 420-1880	Vernon: 542-4377
Montréal: 392-1880	London: 679-9110	Regina: 359-1880	Kelowna: 861-1880	Victoria: 381-1880
Québec: 681-0277	Ottawa: 563-1880	Saskatoon: 244-1880	Prince George: 564-1880	White Rock: 531-7525

Crédit Foncier

FIDUCIE CRÉDIT FONCIER

Institution inscrite - Régie de l'assurance-dépôts du Québec
Membre - Société d'assurance-dépôts du Canada

UNE BANQUE D'IDÉES PROFITABLES POUR VOTRE RETRAITE

REER GARANTI

9 1/2%
3 mois

Convertible en tout temps sans pénalité en un terme de 1 à 5 ans. L'investissement idéal si vous croyez possible une hausse de taux d'intérêt!

Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec
Membre de la Société d'assurance-dépôts du Canada

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

UNE BANQUE D'IDÉES PROFITABLES POUR VOUS

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

Augmentation de 3 à 5%

Après trois mois de baisse, les mensualités sur les rentes remontent

■ Après trois mois de baisses consécutives, les mensualités sur les rentes remontent enfin.

Le dollar canadien a subi de fortes pressions à la baisse depuis le début de l'année. La Banque du Canada a dû intervenir en augmentant les taux d'intérêt afin d'établir des écarts de rendements avantageux entre les titres financiers canadiens et ceux des États-Unis. Ces écarts augmentant, les investisseurs étrangers sont alors plus tentés d'investir au Canada, créant un flux monétaire favorable au dollar canadien.

La politique de la Banque du Canada a déclenché des hausses rapides du taux préférentiel des banques canadiennes. Devant cette montée générale des taux, les rentes n'ont pu faire autrement que d'augmenter et ce, au grand bonheur des retraités.

"La compétition entre les différentes compagnies d'assurance-vie et les fiduciaires s'est accentuée au cours des dernières semaines de janvier", a constaté M. André Matte, président de Cotations d'annuités Canadiennes Ltée.

En général, les rentes

offrent actuellement des mensualités de 3% à 5% plus élevées que celles du mois de décembre 1985.

Les plus fortes hausses ont été enregistrées au niveau des mensualités des rentes viagères conjointes, garanties 15 ans, pour les personnes âgées de 60 ans.

Les rentes viagères garanties cinq ans pour homme ou femme de 71 ans n'ont augmenté en revanche que de 1% durant le mois de janvier par rapport au mois précédent. Les mensualités payées pour les rentes à terme 90 ans offertes généralement par les fiduciaires accusent un recul face aux mensualités offertes en décembre 1985.

"Dans un environnement où les taux sont relativement stables, les mensualités sur les rentes sont à leur sommet vers la fin de février ou au début du mois de mars. Les retraités qui devront acheter une rente en 1986, devraient donc le faire durant cette période", conseille M. Matte.

**CLAUDE
CHIASSON**

LE TABLEAU DE L'APRÈS-REER LES MEILLEURES RENTES DISPONIBLES ACTUELLEMENT POUR DIVERS MONTANTS ET DIFFÉRENTES SITUATIONS AU 29 JANVIER 1986

Rente viagère simple	Investissement de 25 000 \$		Investissement de 50 000 \$		Investissement de 100 000 \$	
	Institution	Rente mensuelle	Institution	Rente mensuelle	Institution	Rente mensuelle
1) pour homme de 60 ans • garantie 15 ans • garantie 10 ans • garantie 5 ans	GREAT WEST GREAT WEST STANDARD	235,55 242,20 248,49	MUTUELLE GREAT WEST STANDARD	472,90 485,87 500,76	MUTUELLE MUTUELLE STANDARD	955,44 978,19 1005,30
2) pour homme de 65 ans • garantie 15 ans • garantie 10 ans • garantie 5 ans	GREAT WEST AETERNA INDUSTRIELLE	244,11 256,09 268,61	MUTUELLE INDUSTRIELLE INDUSTRIELLE	490,46 514,13 539,46	MUTUELLE LAURENTIENNE INDUSTRIELLE	990,94 1031,49 1081,16
3) pour homme de 71 ans • garantie 15 ans • garantie 10 ans • garantie 5 ans	LAURENTIENNE AETERNA DOMINION GENERAL	265,16 279,32 309,52	LAURENTIENNE AETERNA DOMINION GENERAL	511,94 559,82 621,22	MUTUELLE AETERNA DOMINION GENERAL	1033,50 1124,31 1244,31
4) pour femme de 60 ans • garantie 15 ans • garantie 10 ans • garantie 5 ans	GREAT WEST GREAT WEST STANDARD	227,56 231,16 231,44	GREAT WEST GREAT WEST STANDARD	456,50 463,72 466,40	MUTUELLE MUTUELLE MUTUELLE	918,54 930,13 940,59
5) pour femme de 65 ans • garantie 15 ans • garantie 10 ans • garantie 5 ans	GREAT WEST GREAT WEST INDUSTRIELLE	235,99 242,20 246,27	MUTUELLE GREAT WEST S.S.Q.	473,51 485,87 494,73	MUTUELLE MUTUELLE MUTUELLE	956,67 977,58 996,41
6) pour femme de 71 ans • garantie 15 ans • garantie 10 ans • garantie 5 ans	S.S.Q. AETERNA DOMINION GENERAL	248,85 253,83 278,29	S.S.Q. S.S.Q. DOMINION GENERAL	502,29 530,38 558,54	S.S.Q. S.S.Q. DOMINION GENERAL	1009,67 1066,13 1119,04
Rente viagère conjointe						
1) âge de 60 ans • garantie 15 ans • garantie 10 ans • garantie 5 ans	GREAT WEST GREAT WEST STANDARD	220,50 221,09 218,89	GREAT WEST GREAT WEST MUTUELLE	442,32 443,51 441,75	MUTUELLE MUTUELLE MUTUELLE	889,90 891,71 892,51
2) âge de 65 ans • garantie 15 ans • garantie 10 ans • garantie 5 ans	GREAT WEST GREAT WEST NORTH WEST	228,40 230,09 229,20	GREAT WEST GREAT WEST STANDARD	458,18 461,57 461,63	MUTUELLE MUTUELLE MUTUELLE	923,81 928,87 931,16
3) âge de 71 ans • garantie 15 ans • garantie 10 ans • garantie 5 ans	AETERNA AETERNA AETERNA	242,36 251,89 254,44	S.S.Q. AETERNA AETERNA	487,88 504,83 504,83	S.S.Q. AETERNA AETERNA	980,71 1013,88 1024,15
Rente à terme 90 ans						
• âge de 60 ans • âge de 65 ans • âge de 71 ans	TRUST GENERAL TRUST GENERAL TRUST GENERAL	222,31 229,96 247,89	TRUST GENERAL TRUST GENERAL MUTUELLE	444,62 459,92 497,72	TRUST GENERAL MUTUELLE MUTUELLE	893,68 927,84 1005,59

AVEC UN FERR-CERTIFICAT DE PLACEMENT 5 ANS (50 000 \$)

RENDEMENT ANNUEL LE PLUS ÉLEVÉ OFFERT PAR: BANQUE NATIONALE, FIDUCIE DU QUÉBEC, GUARDIAN TRUST ET TRUST CENTRAL À 10,5 %

Années du régime	1	5	10	15	20	25	30
ÂGE DE 60 ANS Versements annuels actualisés à:							
0 %	1841,67	2745,74	4523,47	7452,17	12277,06	20225,80	33320,93
6 %	4013,85	4655,13	5592,12	6694,92	7964,06	9327,64	9848,93
ÂGE DE 65 ANS Versements annuels actualisés à:							
0 %	2210,00	3294,89	5428,16	8942,61	14732,47	24270,96	—
6 %	4322,03	5004,02	5990,84	7126,51	8346,69	8813,15	—
ÂGE DE 71 ANS Versements annuels actualisés à:							
0 %	2907,89	4335,39	7142,32	11766,59	17542,83	—	—
6 %	4951,55	5711,92	6781,21	7893,50	8110,74	—	—

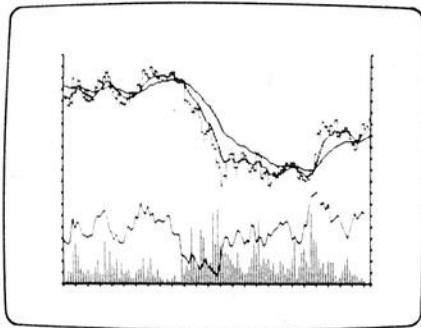
Note: les données ont été prises en date du 29 janvier 1986

* Les institutions apparaissant dans la section des rentes sont choisies parmi les suivantes: Aeterna-Vie, Alico (American Life Insurance Co.), l'Alliance, Canada-Vie, Canadian Forester, Colonia-Vie, Confédération, Les Coopérants, Crown Life, Dominion general, Eaton-Bay Trust, Empire Life, Excelsior-Vie, Fidelity Trust, Great-West, L'Impériale-Vie, L'Industrielle, La Laurentienne, Manu-Vie, La Maritime, La Métropolitaine, Montréal-Vie, Mutuelle du Canada, Malaco Insurance Co., North West Life, Mutuelle S.S.Q., Standard Life, Sun Life, Zurich-Vie

Source: Cotations d'Annuités canadiennes Ltée
Tableau: LES AFFAIRES

UNE LONGUEUR D'AVANCE...

L'ANALYSTE BOURSIER



une méthode rationnelle pour interpréter, anticiper et placer

Mégapro
(Informatique) INC.
(514) 342-2495
(819) 566-0835

Logiciel d'analyse technique sur micro ordinateur (déductible d'impôt)

Disque de démonstration sur demande.

LES

REER

On s'y connaît!

- Choix
- Conseil
- Rendement

VOTRE
FORCE



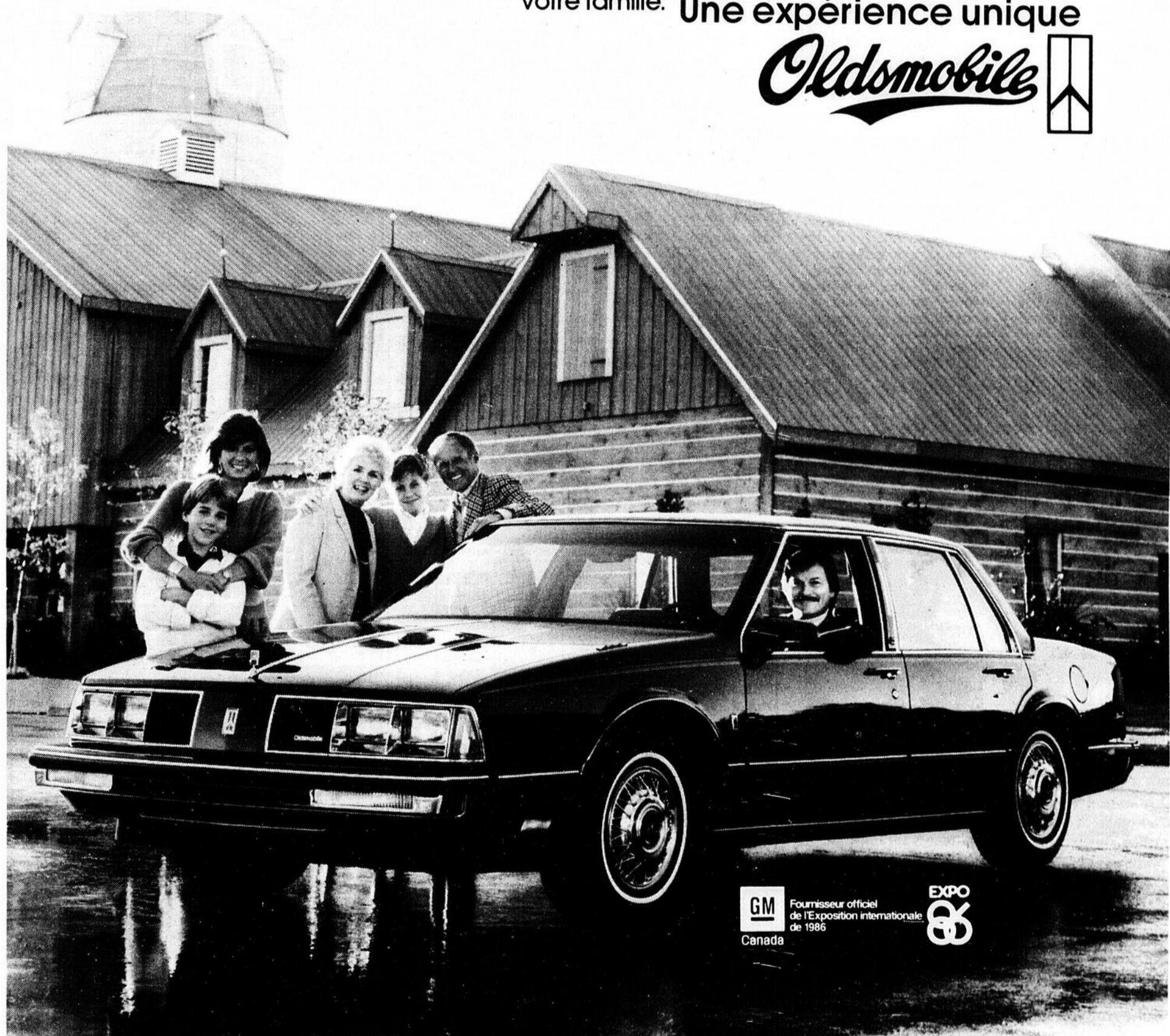
BANQUE
NATIONALE

DELTA 88

Voici le tout nouveau membre de la famille Oldsmobile.

Pour 1986, Oldsmobile a entièrement redessiné la Delta 88 afin de la rendre encore meilleure. Elle est maintenant plus allongée et plus aérodynamique, avec traction avant offrant une maniabilité excellente. Elle conserve toutefois un intérieur spacieux et de grand confort pour 6 personnes. Ainsi, le nouveau membre de la famille Oldsmobile est encore plus indiqué que jamais pour votre famille. Une expérience unique

Oldsmobile 



Fournisseur officiel
de l'Exposition internationale
de 1986



Chute du dollar et hausse des taux d'intérêt REER : les obligations d'épargne détrônées par les dépôts à terme

Les obligations d'épargne du Canada supportent de plus en plus mal la comparaison avec les dépôts à terme et les certificats garantis offerts par les banques, les caisses populaires, les sociétés de fiducie, les caisses d'établissement et la Société d'entraide du Québec.

Les obligations d'épargne rapportent 8,5 % à leur première année, ce qui est inférieur de un à un point et demi au rendement des certificats garantis de un an. Comme l'indique le tableau ci-contre, la majorité des institutions inventoriées par LES AFFAIRES offrent des rendements variant entre 9,5 et 10 % sur les certificats d'un an. La Société d'entraide du Québec offre même 10,25 % pour un an.

Ceux qui ont des obligations d'épargne pourraient être tentés d'échanger ces obligations pour des dépôts à terme ou encore des certificats garantis. Cette décision apparaîtra aussi longtemps appropriée que le gouvernement canadien maintiendra à 8,5 % le rendement sur les obligations d'épargne du Québec. Il se pourrait toutefois qu'Ottawa soit bientôt forcé d'accroître le rendement sur ses obligations d'épargne (probablement de 1 %) puisque de plus en plus d'épargnants encaissent leurs obligations.

Stratégies

Quelle stratégie prendre maintenant qu'il ne

reste plus que trois semaines avant la fin de la période permise pour faire sa contribution à un REER pour l'année fiscale 1985 ?

La réponse à cette question dépend de ce que rapporte actuellement l'argent que vous voulez investir dans votre REER-épargne. Si votre argent rapporte peu, il serait ridicule d'attendre encore puisque vous risquez de ne gagner qu'un quart ou un demi point de rendement d'ici le 13 mars alors que vous prolongeriez de trois semaines la période de mauvais rendement de votre épargne.

Si votre argent rapporte déjà beaucoup, vous pouvez avoir intérêt à attendre puisque les taux sont en hausse et que vous aurez alors l'occasion d'obtenir encore un meilleur rendement plus tard.

Si vous avez des obligations d'épargne et que vous n'avez pas déjà de REER autogéré où les déposer, il pourrait être avantageux de les encaisser le 1er mars et de déposer l'argent obtenu dans un certificat de dépôt donnant un haut rendement. De cette façon, vous obtiendrez votre rendement pour le mois de février

entier sur vos obligations et votre certificat vous rapportera encore plus à cause de la montée prévisible des taux. Si vous optez pour cette dernière stratégie, vous devrez cependant faire face à deux inconvénients : 1- supporter le risque d'une baisse des taux à la toute fin de

février si jamais les taux américains baissent comme le veut la rumeur; 2- être prêt à faire la queue dans les institutions financières lors de la dernière journée pour contribuer à un REER.

Par ailleurs, certaines maisons ont instauré

des plans pour vous éviter la cohue des derniers jours. Vous pouvez en effet déposer dès maintenant vos contributions dans un compte REER à intérêt quotidien pour 90 jours, au cours desquels vous aurez le loisir de fixer le terme de votre dépôt pour un terme de un à cinq

ans. La Fiducie Prêt et Revenu offre actuellement un excellent rendement de 9,5 % sur ce genre de dépôt à intérêt quotidien de 1 à 90 jours.

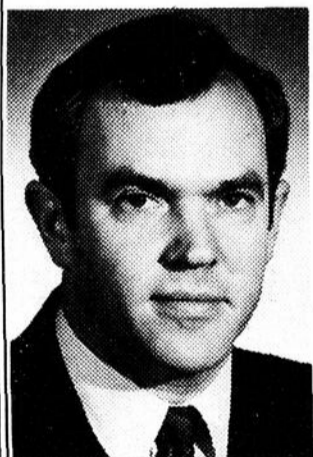
JEAN-PAUL GAGNÉ

TABLEAU COMPARATIF DES TAUX D'INTÉRÊT OFFERTS SUR LES REER (en date du 3 février 1986)

INSTITUTIONS	DÉPÔTS D'ÉPARGNE					DÉPÔTS À TERME ET CERTIFICATS GARANTIS(2)						
	Taux(1) d'intérêt	Dépôt min.	Paiement de l'intérêt	Frais de cessation	Dépôt min.	Dépôts à terme			Certificats de dépôt garantis			Frais de cessation (4)
						1 an	3 ans	5 ans	1 an	3 ans	5 ans	
BANQUES												
Banque Continentale	8	25\$	semestriel	aucun	500\$	9%	10%	10%	9%	10½	11	aucun
Banque d'Épargne	7½	100\$	semestriel	aucun	500\$	9%	9½	10	9½	10½	10½	aucun
Banque de Commerce	7	50\$	semestriel	25\$ si avant un an	500\$	8%	9%	—	9%	9%	10	aucun
Banque de Montréal	7¼	50\$	semestriel	aucun	1 000\$	9%	9%	10%	9%	10	10½	aucun
Banque Nationale	7¼	aucun	semestriel	15\$	1 000\$	9½	9½	10	9%	10	10½	15\$
Banque Nat. Grèce (Canada)	6%	100\$	semestriel	aucun	1 000\$	—	—	—	9%	10½	10%	aucun
Banque de Nouvelle-Écosse	7¼	50\$	annuel	25\$	500\$	9%	10%	10½	—	—	—	25\$
Banque Royale	7½	100\$	semestriel	10\$	1 000\$	9%	9%	—	9%	10%	10½	10\$
Banque Toronto- Dominion	8¼	aucun	mensuel	aucun	500\$	9%	9%	—	9½	10	10½	aucun
COOPÉRATIVES												
Caisses Pop. de Québec(3)	7¼	50\$	mensuel	aucun	1 000\$	9	9½	10	9%	10	10½	aucun
Caisses Pop. de Montréal(3)	7½	100\$	semestriel	20\$	1 000\$	9	—	—	10	10%	—	20\$
Caisses d'établissement (3)	7¼	aucun	annuel	aucun	500\$	9	9½	10	9%	9%	10%	aucun
Société entraide	6½	100\$	semestriel	20\$	500\$	9%	10%	10½	10%	10%	11	20\$
FIDUCIES												
Canada Trust	7½	aucun	semestriel	aucun	500\$	—	—	—	9%	10%	10½	25\$
Credit foncier	7½	100\$	semestriel	aucun	500\$	—	—	—	10	10%	10½	aucun
Eaton Baie	7½	25\$	semestriel	aucun	500\$	—	—	—	9½	9%	10	aucun
Fiduciaires	7½	aucun	trimestriel	aucun	500\$	—	—	—	9%	10%	10½	aucun
Fid. Can. Italienne	10½	aucun	semestriel	aucun	—	—	—	—	—	—	—	—
Fiducie Guardian	7	aucun	mensuel	aucun	1 000\$	—	—	—	10	10%	10½	aucun
Fiducie du Québec	8½	30\$ par mois	trimestriel	min. 10\$ max. 25\$	500\$	—	—	—	9%	10%	10½	aucun
Financial Trust	8	aucun	semestriel	aucun	500\$	—	—	—	9%	10%	10½	aucun
First City	7%	25\$	trimestriel	aucun	500\$	—	—	—	10	10%	10%	aucun
Guaranty Trust	7½	100\$	trimestriel	avant 6 mois 100\$	1 000\$	—	—	—	10	10%	10½	aucun
Montreal Trust	7¼	aucun	mensuel	aucun	500\$	—	—	—	9%	10%	10½	aucun
Morgan Trust	6¼	100\$	mensuel	aucun	500\$	—	—	—	10½	9%	10%	aucun
Prêt & Revenu	7¼	aucun	semestriel	aucun	500\$	—	—	—	10	10%	10½	aucun
Soc. Nat. Fiducie	—	—	—	—	500\$	—	—	—	9½	10	10%	aucun
Trust Central	7½	25\$	semestriel	aucun	100\$	—	—	—	9%	10	10½	aucun
Trust general	7¼	100\$	mensuel	aucun	500\$	—	—	—	9%	10%	10½	aucun
Trust Nat. Victoria & Grey	7	100\$	mensuel	aucun	500\$	—	—	—	10	10½	10%	aucun
Trust Royal	7¼	25\$	semestriel	aucun	500\$	—	—	—	9%	10	10%	aucun

Source: Journal LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein.
1) Il s'agit de taux variables 2) Taux sujets à changement 3) Les taux peuvent varier d'une caisse à l'autre
4) Aucune des institutions répertoriées dans ce tableau ne réclame de frais d'adhésion.

AVIS DE NOMINATIONS LA CONFÉDÉRATION COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE



James E. Franks, A.F.A.



Brian R. Goldstein
M.B.A., A.F.A.

La Confédération Compagnie d'Assurance-Vie annonce les nominations de MM. James E. Franks, A.F.A. et Brian R. Goldstein, M.B.A., A.F.A. aux postes de vice-présidents adjoints, placements de caisses de retraite. MM. Franks et Goldstein ont aussi été nommés vice-présidents de notre filiale en propriété exclusive, Les Conseillers en Placements Confed. Ltée. M. Goldstein s'est joint à l'équipe de La Confédération en 1979 et fut nommé chef de service, placements de caisses de retraite en 1983. M. Franks était auparavant directeur principal des investissements d'une importante compagnie d'assurance-vie.

■ Selon M. Michel Rafie, analyste chez Brault, Guy, O'Brien, il y a actuellement plusieurs bonnes raisons d'acheter le titre d'Ivaco (MTL, 18 \$), parmi lesquelles figurent: 1) la croissance du chiffre d'affaires; 2) la vaste gamme de ses produits; 3) sa compétitivité face aux producteurs étrangers; 4) une production d'acier à bas coût. M. Rafie recommande l'achat du titre comme placement à long terme pour son potentiel d'appréciation.

Ivaco occupe la 3e place parmi les sidérurgistes au Canada et, par ses filiales, exploite 37 usines, soit 18 au Canada et 19 aux États-Unis. L'entreprise compte 12 000 employés qui fabriquent une vaste gamme de produits d'acier répandus dans tous genres de construction et dans l'industrie en général. En plus d'être un des grands manufacturiers nord-américains d'habillage de machine à papier, la compagnie est également le plus grand fabricant de clous au monde. Avec 9,7 % des droits de vote, Ivaco est aussi le plus gros actionnaire de Dofasco.

Depuis sa constitution en 1969, Ivaco et ses directeurs-fondateurs, la famille Ivanier, ont su appliquer une politique dynamique d'acquisitions (sept depuis 1980) et de dépenses en immobilisations (plus de 250 M\$ de 1979 à 1984) pour installer du nouvel équipement dans ses usines.

En 1984, près de 85 % des ventes étaient destinées aux États-Unis, où la compagnie occupe une place enviable vis-à-vis des concurrents canadiens et étrangers. Ivaco a annoncé des bénéfices de 26,2 M\$ sur des ventes de 1 milliard

Selon Brault, Guy, O'Brien

Canron est un heureux complément pour Ivaco

de \$ pour les neuf mois se terminant le 30 septembre 1985.

Ivaco a fait dernièrement une offre d'achat des actions de classes A et B de Canron, chacune échangeable pour 9,25 \$ au comptant et une demi-action subalterne de classe A d'Ivaco. L'offre a été acceptée par les détenteurs de 95 % des actions de Canron. Ivaco entend laisser la liberté de gestion à la direction actuelle de Canron, qui restera une entité indépendante d'Ivaco et une compagnie publique.

Par ses huit divisions et 22 usines, Canron fabrique une gamme de produits de fer, de béton et de plastique utilisée dans l'industrie et dans la construction résidentielle. La compagnie vise une présence accrue au Canada. Les filiales de la division des plastiques achetées en 1985 contribueront à l'augmentation des bénéfices grâce au raffermisssement de l'activité dans le secteur du logement. Canron a annoncé des bénéfices de 8,8 M\$ pour les neuf premiers mois de 1985.

Selon M. Jon Reider, analyste chez Lévesque Beaubien, qui recommandait l'achat des actions de Canron depuis quelque temps, Ivaco a su reconnaître la valeur et le potentiel de Canron. Il s'agit maintenant d'une organisation différente de celle d'il y a 4-5 ans et sa direction actuelle est largement

responsable de ce revirement spectaculaire. Ivaco veut donc garder les gestionnaires de Canron à leurs postes après l'acquisition.

Selon M. Reider, la vente

des divisions non rentables et le remaniement de la haute direction chez Canron, ont porté fruit. La demande pour ses produits a grimpé et les perspectives de bénéfices se sont

améliorées.

Pour M. Rafie, il est intéressant de noter qu'avec l'acquisition de Canron, les revenus d'Ivaco frôleront les 2 milliards de \$ en 1986. A court terme,

il devrait y avoir une dilution des bénéfices par action, mais à long terme, Ivaco profitera de la technologie de Canron grâce à une diversification dans les produits en plastique et à une consolidation de son rôle dans la fabrication de produits sidérurgiques.

FRANÇOIS

MANCINI

(collaboration spéciale)

RÉUNIONS D'AFFAIRES

ATELIER DE PUBLICITÉ POUR LA PME

ENFIN!

LES TECHNIQUES DE PUBLICITÉ DES PROFESSIONNELS ADAPTÉES AUX BESOINS D'UNE PME

Apprenez comment contrôler, planifier et rentabiliser votre publicité

L'Atelier de Publicité pour la PME, c'est un Publicitaire professionnel qui vous montre comment utiliser les connaissances de son métier et surtout, comment les appliquer à la publicité d'une PME.

Des connaissances et des outils pratiques et faciles à comprendre

Vous apprenez, étape par étape, les connaissances et outils nécessaires à l'aide d'exercices d'application et d'éléments audio-visuels.

Vous apprenez plus que de la théorie, vous apprenez à appliquer cette théorie pour pouvoir l'utiliser par la suite dans différentes situations de planification et de création publicitaire. De plus, vous aurez en main, au sortir de l'atelier, un cahier contenant les références nécessaires pour vous assurer de l'efficacité de vos campagnes publicitaires futures!

INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT!

Nos prochains ATELIERS DE PUBLICITÉ POUR LA PME:
Dimanche le 9 mars.....MONTREAL
Dimanche le 16 mars.....QUEBEC
Dimanche le 23 mars.....MONTREAL
Dimanche le 6 avril.....QUEBEC

Pour plus de renseignements sur le prochain atelier dans votre ville, ou sur les spéciaux de groupe, écrivez-nous à l'adresse mentionnée, ou contactez-nous au: **(514) 843-3150**

RÉSERVEZ VOTRE PLACE MAINTENANT, en complétant le coupon d'inscription et en nous le retournant immédiatement à:
TRIANGLE MARKETING
3783 ave Laval, Montréal, P.Q. H2W 2H8
LES INSCRIPTIONS SONT LIMITÉES! NE TARDEZ PAS!

Cet atelier d'une journée a été préparé précisément pour les propriétaires et dirigeants de PME

Voici quelques commentaires de certains participants:

«Fini les devinettes! Ce fût un atelier qui me permettra de minimiser les erreurs et de maximiser le rendement des actions publicitaires...» D.B.

«Je trouve votre 'Atelier de publicité pour la PME' très instructif et très pratique. Je le recommande à tous» R.C.

«Super! L'atelier démystifie tout ce qui a trait à la publicité. Je suis plus à l'aise à l'utiliser maintenant et j'ai l'assurance de bien investir pour l'entreprise» M.R.

Vous apprendrez à répondre à des questions telles que:

- Quels sont les meilleurs moments de l'année pour annoncer mon produit?
- Quoi dire pour attirer le client chez moi?
- Comment me distinguer avantageusement de mes concurrents?
- Comment maximiser mes investissements publicitaires pour en retirer le plus de bénéfices possible?
- Combien dois-je vraiment dépenser pour faire de la publicité efficace?
- Est-ce que c'est mieux de mettre une photo dans mon annonce, ou bien un dessin?
- C'est quoi 'LE MARKETING' exactement?

INSTRUCTEUR

Vincent Sciuolo est publicitaire depuis plus de 10 ans, durant lesquels il a participé à la publicité autant pour des grandes entreprises telles KRAFT, le journal LA PRESSE et CULINAR, que pour des petites et moyennes entreprises.



VOUS AVEZ BESOIN DE STAGIAIRES EN INFORMATIQUE? VOILÀ LA SOLUTION!

Nous avons d'excellents-es stagiaires à offrir à votre entreprise pour effectuer un stage de travail de 4 mois durant la période estivale. Ces étudiants-es ont tous-tes complété 2 années d'études avant de s'inscrire pour faire un stage et quelques-uns-es sont même finissants-es. Ils-elles ont le choix entre les concentrations suivantes: informatique de gestion ou développement de logiciel.

Pour offrir un(des) stage(s), communiquer avec:

Roger Harvey, agent de stage
Service de la formation externe et des stages
UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
(Pavillon Ste-Catherine,
209, rue Ste-Catherine Est, local V-6200)
Case postale 8888, Succursale 'A'
Montréal (Québec) H3C 3P8
Tél.: (514) 282-3357



Université du Québec à Montréal

Je désire participer à l'ATELIER DE PUBLICITÉ POUR LA PME du

date: _____ ville: _____

Nom: _____

Nom de l'entreprise: _____

Adresse: _____

Code postal: _____ tél.: _____

Retournez ce coupon dûment rempli avec un chèque ou mandat-poste de \$165 - pour un participant, ou de \$285 - pour 2 participants, payable à l'ordre de TRIANGLE MARKETING (le repas du midi est inclus)

Envoyez le tout à:
TRIANGLE MARKETING, 3783 ave Laval, Montréal, P.Q. H2W 2H8

SVP faites l'inscription À MON NOM
 AU NOM DE L'ENTREPRISE

Selon Nesbitt Thomson

Astral Bellevue Pathé entend augmenter

Est-il avantageux d'acheter son REER dans une compagnie d'assurance ?

Qui, de nos jours, n'a pas entendu parler de REER ! À cette période de l'année, les journaux foisonnent d'information sur tout ce qui concerne les régimes enregistrés d'épargne-retraite.

Devant cette masse d'information, il devient difficile de se faire une idée claire des avantages et des inconvénients à acheter son REER dans telle ou telle institution financière.

Nous aimerions vous parler des REER des compagnies d'assurance. Peu de gens connaissent leurs avantages. Pourtant, ils sont nombreux.

SÉCURITÉ :

Les compagnies d'assurance ont été les premières institutions financières à offrir des rentes au public. Lorsqu'en 1957, la législation a permis l'enregistrement des régimes individuels de retraite, notre industrie s'était déjà établie une sérieuse réputation de **solidité** et de **fiabilité**.

Personne n'a jamais été lésé, au Canada, par une compagnie d'assurance qui n'aurait pas respecté ses engagements contractuels. Acheter son REER dans une compagnie d'assurance, c'est savoir que les fonds accumulés sont en parfaite sécurité et sont gérés par une institution financière qui possède une solide expertise dans la gestion des fonds à long terme.

INSAISSABILITÉ :

Selon la désignation du bénéficiaire, un REER acheté dans une compagnie d'assurance peut être insaisissable, c'est-à-dire qu'aucun créancier ne peut y accéder quels que soient les problèmes financiers de l'acquéreur. Ce n'est pas le cas des REER achetés dans les autres institutions financières.

FLEXIBILITÉ :

Les REER des compagnies d'assurance jouissent d'une très grande flexibilité quant aux sommes versées périodiquement, aux retraits, aux options à la retraite, etc.

OPTIONS À LA RETRAITE :

Seules les compagnies d'assurance peuvent offrir des **rentes viagères**, c'est-à-dire un revenu de retraite garanti la vie durant. De plus, lorsque vous avez acheté votre REER dans une compagnie d'assurance, sa transformation en rente viagère se fait sans frais.

SERVICE PERSONNALISÉ :

Quoi de plus frustrant que d'attendre en file pour obtenir de l'information par un personnel non spécialisé sur un placement aussi important qu'un REER.

Par ailleurs, quoi de plus intéressant que d'avoir le loisir d'examiner le pour et le contre de cet achat avec un professionnel capable de faire l'évaluation de vos besoins à l'heure et à l'endroit qui vous conviennent. Et ce même professionnel, l'assureur-vie, se fera un devoir, l'an prochain, de vous faire penser à acheter votre REER. À votre retraite, vous vous en félicitez.

Tous ces avantages vous sont offerts à des **taux concurrentiels**.

Avant de fixer votre choix sur un REER, rendez-vous donc service : renseignez-vous sur les plans offerts par les compagnies d'assurance.

Que ce soit à cause de la sécurité du placement, de la flexibilité, des options à la retraite ou du rendement, un REER acheté dans une compagnie d'assurance vous offre ce qu'il y a de mieux. Pensez-y.

Cette information vous est offerte par le **Centre d'Information** de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP). Vous pouvez nous rejoindre gratuitement en composant le **1-800-361-8070**.



Association canadienne
des compagnies d'assurances
de personnes inc

■ Avec une augmentation prévue du bénéfice net par action de 67 % pour l'exercice qui débutera le 1er mars prochain, l'action d'Astral Bellevue Pathé (Mtl, 10,25 \$) devrait s'apprécier substantiellement au cours des 12 à 18 prochains mois. C'est ce que soutient Mme Susan Dallhoff, analyste chez Nesbitt Thomson, dans une étude publiée récemment. Elle prévoit que l'action se transigera à plus de 13 \$ d'ici à 18 mois.

Astral est spécialisée dans la vente au détail de produits et services photographiques ainsi dans la distribution de longs métrages et de vidéocassettes pré-enregistrées. De plus, la compagnie détient une participation de 39 % dans le réseau anglophone de télévision payante **First Choice**.

Pour l'exercice financier qui s'est terminé le 28 février 1985, les secteurs de la photo et du divertissement ont été responsables presque à parts égales du chiffre d'affaires d'Astral. L'entreprise de Toronto a alors obtenu un chiffre d'affaires de 100,2 M\$. Les ventes devraient atteindre 144,3 M\$ au terme de l'exercice financier prenant fin le 28 février prochain. Pour l'année fiscale 1987, le chiffre d'affaire prévu est de 180,4 M\$.

Du côté de la rentabilité, Astral Bellevue devrait annoncer un bénéfice de 0,46 \$ par action pour le présent exercice, en hausse de 17 % par rapport à l'an dernier, estime Mme Dallhoff. Pour l'exercice qui débutera le 1er mars prochain, l'analyste prévoit que le bénéfice par action s'établira à 0,77 \$

ASTRAL BELLEVUE PATHE	
Activités: Vente et distribution de produits photographiques et de vidéos	
Bénéfice par action:	
1985:	0,41 \$
1986p:	0,46 \$
1987p:	0,77 \$
Prix de l'action en 1985-86:	
Haut:	10,25 \$
Bas:	4,80 \$
Récemment:	10,25 \$
Bourse:	Montréal, Toronto
Rapport prix/bénéfice (86): 21 X	
Dividende annuel: 0,15 \$	
Rendement: 1,4 % (Div./Prix)	
Source: Nesbitt Thomson	
Tableau: LES AFFAIRES	

en hausse de 67 %. L'action d'Astral se transige donc actuellement à 21,2 fois et 12,7 fois son bénéfice par action prévu pour 1986 et 1987.

Selon Mme Dalhoff, c'est **Ciné-Maison Bellevue**, la nouvelle division de distribution de vidéocassettes pré-enregistrées, qui sera le moteur de la croissance du bénéfice au cours des prochaines années. Cette division créée en novembre 1984 devrait atteindre le seuil de la rentabilité au cours du présent exercice qui se terminera le 28 février prochain. L'an prochain, cette division devrait obtenir des ventes de 55 M\$ comparativement au 30 M\$ que Mme Dallhoff estime pour le présent exercice.

Ciné-Maison bénéficie de la croissance très rapide du nombre de magnétoscopes au Canada. Le nombre de familles canadiennes qui possèdent un ma-

gnétoscope est passé de 542 000 en mai 1983 à plus de 2,1 M en mai dernier, soit une famille sur huit. L'analyse prévoit que 43,4 % des foyers canadiens auront un magnétoscope en mai 1987. Par la suite, Mme Dallhoff prévoit que la croissance suivra une courbe comparable à celle des téléviseurs, soit un taux annuel de 8 % à 10 %. Pour sa part, les ventes de vidéocassettes pré-enregistrées devraient croître de 20 % à 25 % au cours des prochaines années.

Récemment, les compagnies de films américaines ont commencé à accorder des droits exclusifs de distribution à certaines maisons canadiennes pour les cassettes en version française. Ciné-Maison Bellevue a ainsi obtenu les droits exclusifs sur les films de **Columbia Pictures**. Son concurrent **MPA** (Mtl, 4,75 \$), a obtenu les droits exclusifs sur les films **Paramount** et **Thorn EMI**. Si cette tendance s'étendait aux films en version anglaise, Mme Dallhoff prévoit qu'Astral pourrait annoncer des résultats supérieurs. L'exclusivité permettrait une augmentation de la marge bénéficiaire et une concentration de l'industrie, ce qui serait très favorable à Ciné-Maison, qui contrôle déjà 20 % du marché canadien de la vidéocassette pré-enregistrée.

D'autre part, Mme Dallhoff estime qu'au cours du prochain exercice, les revenus de la division de la photo augmenteront de 6 %, comparativement à une hausse prévue de 8 % pour le présent exercice.

Transférez votre RÉAQ à un REÉR et déduisez-le de votre revenu imposable.

Une fois de plus.

Si vous avez contribué à un Régime d'épargne-actions du Québec en 1983 ou antérieurement, vous pouvez le transférer, avant le 1er mars, dans un Régime enregistré d'épargne-retraite DSP, et déduire le montant maximum permis de votre revenu imposable pour 1985. Ceci est en plus de l'exemption fiscale dont vous avez bénéficié lors de l'investissement initial dans votre RÉAQ. C'est une affaire à ne pas manquer. Pour plus de renseignements, appelez notre bureau le plus proche.

Dominion Securities Pitfield

MONTREAL 2000, ave McGill College Bureau 300 Montreal, (QC) H3A 3H5 Tel: (514) 282-5200	MONTREAL 1981, ave McGill College Bureau 1340 Montreal, (QC) H3A 2X9 Tel: (514) 282-5200	POINTE-CLAIRE 6600, route Trans-Canadienne Bureau 625 Pointe-Clare, (QC) H9R 4S2 Tel: (514) 694-7560	LAVAL 2525, boul. Daniel Johnson Bureau 320 Laval, (QC) H7T 1S9 Tel: (514) 687-9330	SHERBROOKE 2020, rue Prospect Sherbrooke, (QC) J1J 1K7 Tel: (819) 569-5541	QUÉBEC 580, Grande Allée, Est Bureau 510 Québec, (QC) G1R 2K2 Tel: (418) 641-1124
--	---	---	--	--	--

son bénéfice par action de 67 %

Bien que le marché soit relativement mature avec un taux de croissance annuel d'à peine 1 % à 2 %, Astral réussit à augmenter sa part de marché grâce à une politique d'expansion continue. Astral exploite un peu plus de 110 magasins de détail **Angreen Photo** et **Astral Photo** répartis au Québec, en Ontario et dans l'Ouest canadien.

Depuis 1982, la marge bénéficiaire de la division de la photo est passée de 3,4 % à 6,7 %. Cette marge devrait continuer à croître selon l'analyste à la suite d'une augmentation du nombre de magasins équipés de machines permettant la finition des photos en une heure. Une meilleure politique de coordination de la finition des photos aidera également à accroître la rentabilité de cette division, estime Mme Dallhoff.

Pour sa part, le secteur du divertissement, excluant les vidéocassettes, connaîtra une croissance des ventes de 23 % et 15 % au cours des exercices '86 et '87 respectivement. Cette division s'occupe principalement de la production de copies et de la distribution de longs métrages. "Ce sont des activités stables dont les revenus varient avec le nombre de nouveaux films chaque année et le nombre de copies nécessaires pour satisfaire les salles", note Mme Dallhoff.

Lorsque Mme Dallhoff a estimé le bénéfice d'Astral, elle n'a pas ajouté des contributions de la part de First Choice, sauf les revenus d'intérêt. La participation de 39 % dans cette entreprise est sous la forme de débentures convertibles.

Présentement, le nombre d'abonnés de First Choice approche du seuil

de la rentabilité que Mme Dallhoff évalue à 400 000. Lorsque ce niveau sera at-

teint et qu'Astral commencera à comptabiliser les résultats du réseau de

télévision payante à la valeur de consolidation, First Choice pourrait contribuer

significativement aux bénéfices d'Astral, conclut Mme Dallhoff.

CLAUDE PROULX

Cette année choisir le certificat de dépôt garanti pour son REER pourrait être un placement anémique.

En effet le rendement historique du Fonds Dynamique du Canada au cours des 10 dernières années – de décembre 1975 à décembre 1985 – s'établit à 19,5% par an, ce qui représente un rendement de 112% supérieur à celui d'un certificat de dépôt garanti (CDG).

La contribution REER annuelle.

En ce moment beaucoup de gens s'apprentent à investir une somme d'argent dans leur REER par prévoyance pour leur retraite tout en réduisant les impôts qu'ils auront à payer.

Cette année encore, beaucoup placeront leurs économies dans un certificat de dépôt garanti (CDG).

Et pourtant.

Il y a tellement d'autres véhicules de placement qui seront probablement plus rentables à long terme.

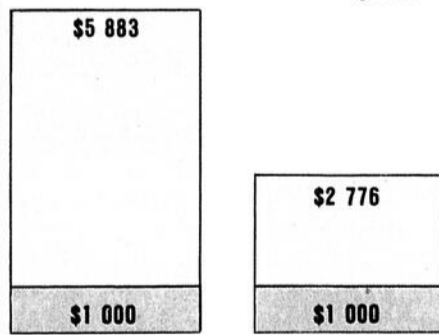
Comparaison du rendement du certificat de dépôt à celui du REER Dynamique.

Revenons au bon vieux temps de décembre 1975 pour comparer l'évolution de \$1 000 placés dans un CDG, et \$1 000 placés dans un REER Dynamique.

Croissance de \$1 000 sur 10 ans

calculée sur la base d'un placement initial de \$1 000 avec gains en capital, dividendes ou intérêts réinvestis et composés pendant 10 ans, de décembre 1975 à décembre 1985.

Fonds Dynamique du Canada* Valeur au 31 déc. 1985 Certificat de dépôt garanti**



Le rendement du Fonds Dynamique du Canada est de 112% supérieur à celui du CDG.

* Croissance moyenne annuelle au 31.12.85 + 19.5%. Croissance pour les derniers 12 mois au 31.12.85 + 28.1%. ** Source : Revue de la Banque du Canada Taux d'intérêt annuel moyen d'un CDG.

Le Fonds Dynamique du Canada, c'est quoi?

C'est un fonds commun de placement où l'argent est investi en titres de participation (actions ordinaires) d'une quarantaine d'entreprises canadiennes de tout premier ordre.

Des compagnies telles que Banque de Montréal, Alcan, Canadian Tire, Domtar, Canadien Pacifique, Stelco, Shell, parmi les mieux connues.

La performance à long terme du Fonds Dynamique du Canada est l'une des meilleures dans l'industrie des fonds communs de placement. Au cours des 10 dernières années, la croissance annuelle moyenne a été de 19,5% par an.

Une gestion exemplaire.

Gestion Fonds Dynamique Ltée fut établie en 1979 dans le but de fournir à des clients particuliers et institutionnels, des fonds de placement à frais modiques de gestion gérés par des professionnels hors pair.

Gestion Fonds Dynamique qui administre les fonds d'investissement du groupe Dynamique, est une filiale des conseillers en placement Beutel, Goodman & Company Ltd., une maison reconnue comme l'une des plus prestigieuses parmi les gestionnaires de portefeuilles au Canada. C'est Beutel, Goodman & Company qui gère les portefeuilles des fonds du Groupe Dynamique, dont le premier, le Fonds Dynamique du Canada, était lancé il y a 28 ans.

Aujourd'hui ce sont toujours les mêmes personnes qui prennent les décisions de placements et c'est cette constante de gestion qui explique aussi la performance à long terme du Fonds Dynamique du Canada.

Un coût modique.

Tous les fonds du groupe Dynamique sont vendus sans frais d'acquisition. Il n'y a aucune commission à payer. Chaque dollar versé est investi intégralement. Seuls des frais fixes marginaux de gestion sont imputables.

La redevance fiduciaire annuelle pour administrer un REER Dynamique est de \$30 – si cette redevance est payée séparément le montant devient déductible d'impôt.

Cotisez dès maintenant.

Avec un REER Dynamique, vous pouvez vous bâtir un revenu de retraite considérable tout en réduisant vos impôts dès cette année.

Un REER Dynamique vous permet d'assurer une saine diversification de vos investissements, tout en étant confiant de savoir que votre argent sera placé de façon sûre et rentable et qu'il vous rapportera un accroissement de capital qui pourrait devenir une somme d'argent considérable à long terme, pour votre retraite.

Comme vous n'avez que jusqu'au 1^{er} mars 1986 pour nous remettre votre cotisation REER et profiter de cet abri fiscal pour 1985, appelez-nous pour obtenir le prospectus et la réponse à toute question que vous pourriez avoir. Nous sommes là pour ça.

A Montréal : (514) 842-1416
Ailleurs au Québec : 1-800-361-5149
Ailleurs au Canada : 1-800-268-8186

Les fonds du Groupe Dynamique ne sont vendus que par prospectus. Seuls les fonds suivants sont accessibles aux REER : Fonds Dynamique du Canada, Fonds de Revenu Dynamique et Fonds d'Épargne Dynamique.

Joignez-vous aux 200 000 lecteurs du journal

LES **AFFAIRES**

pour bâtir l'avenir économique du Québec

La Gestion Fonds Dynamique Ltée
1110 ouest rue Sherbrooke, Suite 604, Montréal, Québec H3A 1G8

Veuillez m'envoyer gratuitement l'enveloppe contenant toutes les informations sur les REER Dynamique.

NOM

ADRESSE

VILLE

CODE POSTAL

TÉLÉPHONE

Trop d'optimisme à court terme

Marchés boursiers: une importante

Après une hausse importante depuis août 1982, et plus particulièrement depuis le quatrième trimestre de 1985, les marchés boursiers sont mûrs pour une importante correction. On peut s'attendre à ce que l'indice Dow Jones, qui a clôturé au niveau record de 1570,99 le 31 janvier dernier, perde au moins 100 points d'ici la fin mars.

L'une des bases de l'analyse technique est le comportement de la foule. En tant qu'investisseur vous faites partie d'une foule et c'est le comportement de cette foule qui fait les hauts et les bas des mar-

chés boursiers. Dans un sommet boursier, l'optimisme est à son comble. Dans un creux, c'est la peur qui règne. Présentement, nous vivons une période de très grand optimisme s'apparentant aux sommets classiques.

Quand la majorité commence à penser de la même façon, c'est le temps de devenir nerveux. Quand on estime que le potentiel à la hausse peut ne pas

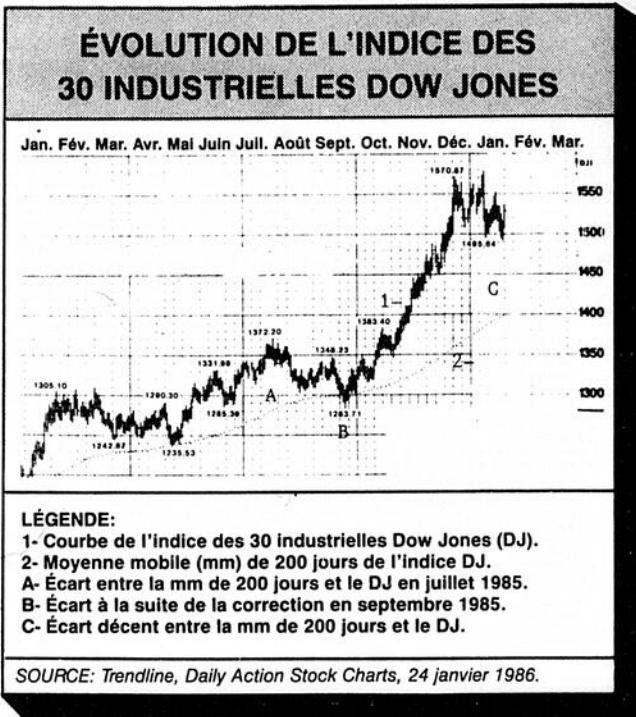
dépasser 1 à 2 %, tandis que le potentiel à la baisse peut atteindre 10 à 15 %, il n'y a vraiment pas raison d'être aussi optimiste — du moins à court terme. C'est pourquoi, selon notre analyse, les investisseurs devraient anticiper une baisse imposante dans les prochaines semaines.

Depuis août 1982, l'indice Dow Jones a gagné plus de 100 %. Au quatrième trimestre de 1985,

cet indice a gagné plus de 215 points, battant ainsi le record pour un trimestre.

En 1985, l'indice Dow Jones a gagné 31 % et le Standard & Poor's 500 (S&P 500), 29 %. Depuis les années 1900, de tels gains ont été suivis par des corrections sensibles.

Les initiés (dirigeants et principaux actionnaires), qui achetaient agressivement en août, septembre et octobre, ont mis les freins. En décembre, les



Ordre des comptables agréés du Québec

AVEC UN C.A.
VOS AFFAIRES
TOURNERONT PLUS RONDEMENT

BOISJOLI, SABBAG, SABBAG, ZIRI, MALKA
 COMPTABLES AGRÉÉS

L. ALBERT BOISJOLI, B.A., C.A.
 MAURICE SABBAG, C.A.
 MICHEL SABBAG, C.A.
 JOSEPH ZIRI, M.COM., C.A.
 EMILE H. MALKA, B.SC. COM., C.A.
 ROSS A. WHITESIDE, C.A.
 ROBERT P. BOISJOLI, B.COM., C.A.
 SYLVAIN BROSSARD, B.A.A., C.A.

"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

Lemieux, Cantin & Cie
 COMPTABLES AGRÉÉS / CHARTERED ACCOUNTANTS

8822 BOUL. LANGELIER, BUREAU 210
 MONTREAL (ST-LEONARD), QUEBEC H1P 3H2
 (514) 322-3870

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS
 Comptables agréés

Montréal ■ Repentigny ■ Laval
 Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles
 Iles-de-la-Madeleine

(514) 845-9253

Michael, Behna, Cormier & Associés
 Comptables Agréés

50 boulevard Crémazie ouest, suite 909
 Montréal, Québec H2P 2T6 (514) 381-4468

Joseph Michael, c.a. Galal Behna, c.a.
 Robert Cormier, c.a. Joseph Kassis, c.a.
 Marc Brouillette, c.a. Gianni M. Boldarin, c.a.

Société affiliée à Toronto

Moreau, Boisselle, Goupil, Brunelle, Patenaude & Associés

Comptables agréés

4510 Papineau Montréal H2H 1V1 Tél.: (514) 521-4077
 2100 boul. René-Gauthier Varennes JOL 2P0 Tél.: (514) 652-3927

JACQUES, DAVIS, LEFAIVRE, LABRÈCHE, GUERTIN
 comptables agréés

360, St-Jacques, bureau 2000
 Montréal, Québec H2Y 1P5 (514) 845-3261

Sociétés affiliées Joliette, St-Rémi

Perreault & Bussière
 Comptables agréés

Bureaux à Montréal et Ste-Agathe

136, rue Labelle
 St-Jérôme, Québec
 J7Z 5K7 Tél.: 432-4397 - Tél. 437-1810

PETRIE RAYMOND
 COMPTABLES AGRÉÉS

1320 BOUL. GRAHAM BUREAU 301
 MONTRÉAL QUÉBEC CANADA H3P 3C8
 TEL.: (514) 342-4740 TELEX: 05-825859

Représentation internationale
JCI Worldwide

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

EW Ernst & Whinney
 Comptables Agréés

1200, avenue McGill-College, Montreal (Que.) H3B 4G7 Tel.: 871-8901

ASSOCIÉS DE MONTRÉAL

D. Azoulay	F. Brisson	F. Gouin	M. Pesner
C. Bertrand	C. Dolan	R. Langevin	P. Robitaille
L. Bousquet	J. Dostie	J. Massy	P. Rubinyi
E. Brault	D. Filion	A. Paris	R. Turcotte

Abbotsford, Calgary, Edmonton, Frédéricton, Halifax, Hamilton, Kitchener, London, Mississauga, Montréal, Ottawa, Régina, Saint-John N-B., Scarborough, Sept-Îles, 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

initiés américains ont vendu trois fois plus qu'ils ont acheté. C'est sensiblement supérieur à la moyenne. Historiquement, lorsque les initiés vendent beaucoup plus qu'ils achètent, c'est que le prix des actions est trop élevé. Selon eux, les aubaines sont donc très rares.

Lors du sommet de juillet 1985, l'écart entre l'indice Dow Jones et sa mm de 200 jours a atteint 112 points (A sur le graphique ci-contre). Ce sommet a été suivi d'une correction de près de 90 points en deux mois, ce qui a effacé complètement l'écart (B sur le graphique).

La mm de 200 jours

Le facteur technique le plus important de notre analyse est l'écart entre l'indice Dow Jones et sa moyenne mobile (mm) de 200 jours. Cet écart est devenu trop important. C'est là un signe que le marché est surévalué.

Le 31 janvier 1986, cet écart se situait à 190 points (C sur le graphique). Pour l'indice S&P 500, l'écart a atteint ces jours derniers un record de 21 points. En juillet dernier, après un écart de 19 points, le marché s'est corrigé au point où l'écart est devenu négatif.

Donc, dans les prochains

INVITATION

SEMINAR DANS LE CADRE DU PROGRAMME BI-ÉNERGIE SUBVENTIONNÉ PAR HYDRO-QUEBEC POUR LE CHAUFFAGE DES LOCAUX ET PROCÉDES DE PRODUCTION DANS LES INDUSTRIES ET LES COMMERCEs

MONTREAL	QUEBEC
11 FEVRIER 10:00 ANGLAIS 14:00 FRANCAIS HOLIDAY INN CHATEAUBRIAND SALLE CHAMPIGNY 6500 COTE DE LIESSE	12 FEVRIER 14:00 AUBERGE DES GOUVERNEURS SALLE CHAMPLAIN 3030 BOUL. LAURIER STE-FOY

POUR TOUT RENSEIGNEMENT MONTREAL (514) 737-8882
 QUEBEC (418) 839-7699

VENEZ VOUS RENSEIGNER SUR NOS SERVICES

- ETUDE DE RENTABILITE
- PLANS ET DEVIS
- ANALYSE ENERGETIQUE
- PROJET CLE EN MAIN
- ET AUTRES PROJETS INDUSTRIELS

ENERGIE INC.
 CENERGIE INC.
 FIRME D'EXPERTS-CONSEILS
 5850 Cote de Liesse, BUREAU 312
 Ville Mont-Royal, Québec H4T 1B2

correction est à la veille de se produire

nes semaines, le marché subira une forte pression à la baisse, les indices boursiers tentant de se rapprocher de leur mm de 200 jours.

Enfin, un autre danger potentiel pour le marché boursier se retrouve dans ce fameux taux d'escompte américain. Depuis la fin de l'été dernier, l'essor fabuleux des marchés boursiers a trouvé son énergie dans des rumeurs persistantes à l'effet que la Réserve fédérale américaine abaisserait son taux d'escompte, favorisant ainsi une baisse généralisée des taux d'intérêt.

Les rumeurs étaient si persistantes, qu'elles per-

sistent encore après quatre mois ! À un point tel que si la baisse a lieu, les marchés boursiers baisseront, car ils ont anticipé cette nouvelle. De même, si cette baisse ne survient pas, les investisseurs se décourageront et vendront leurs actions en masse.

Stratégies

Que doit faire l'investisseur qui, lui aussi, s'attend à une baisse prochaine des marchés boursiers ? Voici quelques suggestions.

D'abord, la stratégie la plus évidente: vendre ! Si l'investisseur a des profits importants, il peut profi-

ter de la remontée des marchés boursiers pour vendre. Cette stratégie, la moins sophistiquée, a un avantage: vous empêchez votre gain et fini les tracassés. Et vous pourrez racheter plus tard à plus bas prix.

D'autre part, un investisseur qui ne veut pas se départir de ses titres peut se protéger par l'achat d'options de vente ("puts") sur les titres qu'il détient ou sur les indices boursiers. Ce faisant, toute baisse dans le prix de ses actions est compensée par une hausse du prix des puts. Toutefois, si le marché ne baisse pas ou monte, les puts perdront

toute valeur. C'est le prix à payer pour cette assurance.

Le spéculateur peut également profiter d'une baisse prononcée des marchés en achetant des options de vente sur les indices boursiers, sans détenir aucune action correspondante.

Par exemple, aux États-Unis, les options sur l'indice **Standard & Poor's 100** (OEX pour les experts) permettent de spéculer sur le comportement de 100 actions choisies de façon à représenter le plus fidèlement possible le comportement du marché boursier au complet.

L'investisseur misant sur une baisse achète des options OEX puts. Exemple, l'indice S&P 100 a fermé le 31 janvier à 204,00. Une option de vente avec prix d'exercice à 205 pour le mois de mars s'échangeait alors à 5,37 \$. C'est donc dire qu'un contrat, contenant 100 op-

tions, coûte: 100 x 5,37 \$ US = 537 \$ US. Cette option vous donne droit de vendre le S&P 100 à 205. Comme il a fermé à 204, en le vendant immédiatement, vous faites 1 point de profit. C'est la valeur intrinsèque de votre option. Le reste du prix est une prime pour le temps à faire avant l'expiration.

L'ultime spéculation, c'est d'acheter des puts OEX dont le prix d'exercice est beaucoup plus bas que le prix de l'indice. Par exemple, une option put OEX à expiration en mars à un prix de 190 ne coûte que 0,8125 \$ US. Un contrat vous coûte donc 81,25 \$ US. En achetant 10 contrats pour 812,50 \$ US, vous détenez 1 000 options de vente.

C'est de la haute spéculation pour la simple raison que l'indice S&P 100 doit baisser de 204 à 190, c'est-à-dire de 14 points avant d'avoir une quelcon-

que valeur réelle. Et 14 points chez le S&P 100 correspondent à environ 140 points pour l'indice des industrielles Dow Jones. Telle baisse ramènerait cet indice à 1 430.

Une telle position, accompagnée d'une baisse rapide, signifierait pour le spéculateur téméraire un profit d'au moins 10 fois sa mise. En d'autres termes, en risquant de perdre un peu plus de 800 \$ US, il peut faire 8 000 \$ US. Voilà qui est périlleux et intéressant à la fois !

Une remarque finale: un tel scénario de correction à court terme ne met pas en cause la tendance à long terme, qui est sans aucun doute solidement à la hausse. Mais pour que celle-ci demeure saine, une bonne correction s'impose.

BERNARD MOONEY

Les Bears font monter le Dow Jones...

La victoire décisive des Bears de Chicago lors du 20e Super bowl, à la Nouvelle-Orléans, le dimanche 26 janvier dernier, a fait grimper le Dow Jones de plus de sept points le lendemain à la Bourse de New York... Encore une fois donc, la règle de l'analyse technique basée sur la grande classique annuelle du football professionnel américain a été vérifiée. Cette règle prévoit très simplement (ou plutôt, trop simplement), que si le club gagnant du Super Bowl fait partie de la Conférence nationale, le marché boursier sera haussier cette année-là.

Par exemple, en 1985 les 49ers de San Francisco ont remporté le Super Bowl. Les 49ers font partie de la Conférence nationale. Il s'agissait donc d'un indicateur haussier pour le marché boursier. Le reste est connu. Les marchés boursiers ont enregistré une hausse fulgurante en 1985.

À la fin de janvier de cette année, les Bears de Chicago, les représentants de la Conférence nationale, ont défait les Patriots

de la Nouvelle-Angleterre. C'est donc une bonne nouvelle pour le marché boursier. En revanche, si les Patriots, représentants de la Conférence américaine, avaient gagné, cela aurait été de mauvais augure pour les investisseurs.

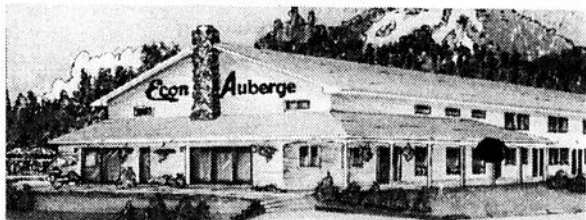
Évidemment, un tel indicateur n'a aucune valeur. Il n'y a aucune relation causale entre le dénouement du Super Bowl et les tendances boursières. La relation qui existe est strictement circonstancielle. Et on peut créer de telles rela-

tions à chaque jour. Par exemple, vous pouvez montrer statistiquement qu'à chaque fois que tante Joséphine vous rend visite, les marchés boursiers baissent. Mais vous aurez de la difficulté à prouver que c'est tante Joséphine qui fait baisser les marchés boursiers !

L'indicateur du Super Bowl est un indicateur circonstanciel, parmi tant d'autres, qui n'a aucune validité. Et pourtant, le lendemain du Super Bowl les marchés ont connu une hausse...

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'EconAuberge se trouve dans un magnifique endroit retiré propice aux contacts fructueux.

Pour renseignements: Gaston DesRosiers, gérant
EconAuberge
100 Chemin de la Montage
Cherry River, Orford, J1X 3W3
Téléphone: (819) 843-8887

INCOMPARABLE



Q.U.E.B.E.C

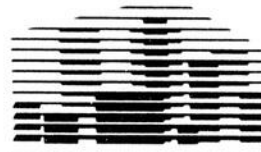
- chambres grand confort
- Piscine et stationnement intérieurs
- Cuisinette
- Salles de conférence

à partir de **44.5**

2815, Boul. Laurier
Sainte-Foy
(418) 658-2793
Réservations sans frais
1-800-463-5535

Les nuits prochaines...

Concours
La carte
d'affaires 1986
à l'échelle du Québec



Jeune
Chambre de
Commerce de
Montréal Inc.

en collaboration
avec le journal

LES AFFAIRES

Pour une 9^e année consécutive, le concours LA CARTE D'AFFAIRES veut souligner de façon tangible l'apport des jeunes cadres et jeunes entrepreneurs à l'activité économique du Québec

Un concours pour les gestionnaires

Le concours s'adresse aux cadres de petites, moyennes ou grandes entreprises de toutes les régions du Québec.

Les critères d'admissibilité

- Le jeune cadre
Le jeune cadre oeuvre au sein d'une entreprise ou d'un organisme public ou privé. Ses fonctions lui confèrent la responsabilité et l'autorité de prendre des décisions.

Le jeune cadre est âgé de 21 à 35 ans dans une entreprise où il occupe un poste de haute direction.

- Le jeune entrepreneur

Le jeune entrepreneur est âgé de 21 à 35 ans et possède au moins 2 et au plus 7 années d'expérience au sein de l'entreprise dont il est actionnaire en totalité ou en partie.

Les critères d'évaluation

L'évaluation des candidats portera sur leurs qualités de gestionnaire, à savoir:

- le leadership;
- le sens de l'organisation et de la planification;
- l'esprit de décision;
- l'esprit d'innovation;
- ainsi que leur réalisation, principalement au cours des 12 derniers mois

Le jury

Un jury, sous la présidence de M. Claude Pichette, président directeur général de La Société d'entraide économique du Québec Inc., rencontrera les finalistes et déterminera les gagnants.

Retourner avant le 28 mars 1986 au
Secrétariat

Jeune Chambre de Commerce de Montréal
1380, rue Gifford, bureau 206 Montréal (Québec)
H2J 1R7 Tél.: (514) 526-3309 ou 1-800-361-5767

Nom du candidat ou de la candidate

Nom et adresse de la compagnie

Code postal

Téléphone

Catégorie (Cocher la case appropriée)

Jeune cadre

Jeune entrepreneur

S.V.P. joindre à votre coupon-réponse un chèque de 40 \$

CARTES D'AFFAIRES

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

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET
D'IMPRESSION URGENTS?
SCRIBEC
45 rue Jarry est - 387-2486
OUVERT LE SOIR ET LE SAMEDI


Robert Ternisien Président

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

Les titres vedettes du Régime d'épargne-actions continuent de mener le bal. Mieux encore, leur nombre semble vouloir s'accroître de semaine en semaine.

En 1985, **Vidéotron, Office Equipment, San Francisco, Sumabus et Datamark** ont réalisé des gains spectaculaires dans les semaines qui ont suivi leur émission. Maintenant, c'est au tour du **Groupe ACSI**, une entreprise d'informatique, d'**IPL**, un fabricant de produits de plastique moulé par injection, et du **Groupe Kaufel**, un manufacturier de systèmes d'éclairage de secours, de s'inscrire sur la liste des vedettes REA.

Depuis leur inscription en bourse, les actions d'**ACSI**, d'**IPL** et de **Kaufel** ont progressé respectivement de 72,50 %, 54,43 % et 25 %. Le cas de **Kaufel** paraît d'autant plus intéressant qu'après un mois de piétinement, le titre a gagné 1,62 \$ à 7,50 \$ (27,55 %) au cours de la semaine du 24 au 31 janvier.

Titres vedettes du REA: la liste s'allonge

Parmi les classiques, si l'on peut dire, il s'est enregistré des gains spectaculaires au cours de la même semaine. Ainsi, **Aligo** a gagné 2,87 \$ à 14,75 \$ (+24,16 %), **Sumabus**, 0,88 \$ à 7,13 \$ (+14,08 %) et **Cascades** 1,75 \$ à 15,50 \$ (+12,73 %).

Du côté des bons de souscription, **Alcan** a grimpé de 1,75 \$ à 9,50 \$ (+22,58 %), **Comterm** de 0,25 \$ à 1,40 \$ (+21,74 %) (après, semble-t-il, des achats massifs de la part de ses administrateurs et cadres) et **Unigesco** de 0,21 \$ à 1,22 \$ (+20,79 %).

Au total, parmi les 93 titres émis en 1984 et 1985, 56 ont accusé des gains, 11 sont restés inchangés et 20 ont subi un recul.

Les actions émises en vertu du Régime d'épargne-actions du Québec se

comportent beaucoup mieux que l'ensemble des titres qui composent l'indice XXM de la Bourse de Montréal. Même les titres de la vendange de 1985 dont on a dit en certains milieux qu'il fallait les éviter comme le SIDA. Et cela, sous prétexte que la dernière année d'admissibilité à une déduction de 150 % allait provoquer une avalanche d'émissions de valeur douteuse.

Le lecteur qui aurait acheté une action de chacune des émissions REA de 1985 aurait investi 458,66 \$. En fin d'année 1985, c'est à dire à la fermeture du 31 décembre, il ne réalisait ni profit ni gain. Ses actions valaient 454,05 \$, bons de sous-

cription compris. Mais un mois plus tard, le 31 janvier, elles accusaient une plus value de 13,83 % à 516,59 \$. Pendant ce temps, l'indice XXM chutait de 141,89 à 139,28, un glissement de 1,84 %.

Durant la même période, les titres de la moisson 1984 gagnaient 7,49 %, passant de 289,50 \$ à 311,15 \$.

Deux autres outils précieux pour l'investisseur s'ajoutent dans notre tableau en page 67: la date de fin d'exercice de même que le bénéfice du dernier trimestre connu. L'évolution par rapport au bénéfice annuel devient alors un indice précieux pour le lecteur.

Ce tableau est protégé par des droits d'auteur. Toute reproduction, totale ou partielle, est interdite sans le consentement écrit du journal LES AFFAIRES. Publications Les Affaires inc. 1986

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

BONS DE SOUSCRIPTION

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Date d'exercice	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Coût à l'achat ^(a)	Prix d'exercice	Dédution en % ^(b)	Prix du bon de souscription			1985-1986	
								Fermeture 31-01-86	Semaine précédente	Variation en %	Haut	Bas
Alcan	Alcan Wt	15/12/82	31/12/86	2 demi-bons/action	0,00	36,50	50	9,50	7,75	22,58	11,25	3,10
Aunore (Ressources)	Aunore.Wt	20/06/85	30/12/87	Un bon/action	0,00	3,50	100	0,31	0,30	3,33	0,50	0,20
Banque Royale	Bq Ry Wt	08/07/83	09/06/88	2 demi-bons/action	0,00	40,00	50	3,35	3,45	-2,90	5,38	2,90
Bilrite Nightingale	Bilrite.Wt	18/12/85	31/12/88	4 bons/action	0,00	10,20	75	0,95	0,94	1,06	0,99	0,50
Brosnor Explo.	Brosnor.Wt	/12/85	28/10/86	2 bons/action	0,00	1,00	75	0,10½	—	—	0,13	0,10
C.B. Pak Inc.	CB Pak.Wt	10/04/84	15/12/87	2 demi-bons/action	0,75	14,50	50	9,25	8,88	4,17	9,75	2,35
Charan (Industries)	Charan.Wt	31/10/84	14/11/86	2 demi-bons/action	0,75	4,00	100	7,38	7,88	-6,35	8,38	0,55
Comterm Inc.	Comt.Wt	31/01/86	30/01/87	1 bon/action	0,04	1,25	75	1,40	1,15	21,74	1,80	0,40
Dumagami Inc.	Dumaga Wt	00/00/00	12/07/86	2 bons/action	0,00	7,75	100	0,12	0,15	-20,00	0,70	0,10
Gr. La Laurentienne	G.lauWt	03/01/86	31/03/88	1 bon/action	0,00	10,00	50	2,60	2,55	1,96	3,25	2,00
Guardcor	Gdcor.Wt	06/06/85	29/03/90	Un bon/action	0,00	10,00	100	0,75	0,71	5,63	1,05	0,60
Ivaco	Ivaco Wt	31/05/83	15/08/88	Un bon/action	0,00	18,75	50	7,00	6,50	7,69	8,75	5,00
Lavalin Tech.	Lvltec.Wt	03/01/86	31/01/89	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	0,85	0,85	0,00	1,05	0,40
Louvem Inc. sér. 1	LouvemWt1	20/01/84	31/12/86	2 bons/action	0,25	5,50	100	0,10	0,10	0,00	0,30	0,05
Louvem Inc. sér. 3	LouvemWt3	03/08/84	14/06/89	Un bon/action	0,00	5,00	100	0,32	0,30	6,67	0,60	0,12
Memotec Data Inc.	Memot.Wt	04/02/86	15/12/86	2 demi-bons/action	0,00	7,50	100	2,00	—	—	2,00	1,70
Memotec Data Inc.	—	—	15/12/88	—	—	8,50	—	—	—	—	—	—
Multidev Immoilia	Multi.Wt	13/09/85	30/11/87	2 bons/action	0,25	3,50	100	1,10	1,11	-0,90	1,20	0,30
Petro-Sun Int. Inc.	Pet-Sun Wt	15/11/84	15/01/88	Un bon/action	0,00	4,00	100	0,37	0,37	0,00	0,46	0,30
Petro-Sun Int. Inc.	—	—	15/01/90	—	—	5,00	—	—	—	—	—	—
Sanivan (Le Groupe)	Sanivn.Wt	01/01/86	23/12/86	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	0,85	0,85	0,00	1,10	0,55
Sanivan (Le Groupe)	—	—	23/12/87	—	—	6,25	—	—	—	—	—	—
Sportscene (Rest.)	Sport.Wt	31/12/85	31/12/86	Un bon/action	0,00	2,50	100	0,50	0,60	-16,67	0,60	0,25
Tembec Inc.	Tembec.Wt	15/02/84	26/02/86	2 demi-bons/action	0,00	7,50	75	0,02	0,02	0,00	0,80	0,005
Totec (Groupe) ^(c)	Gr Totec Wt	30/04/86	31/12/86	2 bons/action	0,00	2,50	100	—	—	—	—	—
Totec (Groupe) ^(c)	—	—	31/12/87	—	—	2,75	—	—	—	—	—	—
U.A.P. Inc.	UAPWt	24/02/83	27/02/87	2 demi-bons/2 actions	0,00	26,00	75	24,75	24,63	0,49	29,38	12,00
Unigesco Inc.	Uni.Wt	30/09/85	31/12/87	2 demi-bons/action	0,25	5,00	75	1,22	1,01	20,79	1,30	0,60

a) Le prix d'acquisition indiqué s'applique à l'achat du demi-bon ou du bon entier, en concordance avec la colonne précédente. b) La déduction REA ne s'applique qu'au coût d'acquisition de l'action, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription s'il y a lieu. c) Ne seront pas inscrits en bourse avant le 30 avril 1986.

PROGRAMME DE RÉINVESTISSEMENT DE DIVIDENDES ET D'ACHAT D'ACTIONS

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Dédution en %	Prochaine émission	Date de versement	Achat maximum \$ ^(a)	Achat minimum \$	Coût d'ach.	Escomp. Réinv.	Prix de l'action			Dividende annuel	Rendement	Bénéfice/action ^(f)	Ratio cours/bénéfice	1985-1986	
									Fermeture 31-01-86	Semaine précédente	Var. en %					Haut	Bas
Alcan	Alcan Alu	50	14 mars	14 mars	20 000/an	aucun	Note ^(c)	non	44,88	42,63	5,28	1,14 ^(e)	2,54	2,21	20,31	45,50	31,00
B. de Mtl	Bque Mtl	50	28 fév.	20 fév.	40 000/exerc.	aucun	Note ^(d)	5%	32,50	32,50	0,00	1,96	6,03	3,75	8,67	35,00	25,13
BNC	Bque Nat	50 ^(b)	28 fév.	27 fév.	5 000/trim.	100/mois	Note ^(d)	5%	24,13	24,00	0,54	1,00	4,14	3,56	6,78	25,25	13,88
B. Royale	Bq Royale	50	24 fév.	21 fév.	7 500/trim.	300/trim.	Note ^(d)	5%	30,88	31,38	-1,59	2,00	6,48	4,28	7,21	35,13	27,50
Bell Canada (Entrepr.)	BCE	50	17 fév.	14 fév.	20 000/exerc.	aucun	Note ^(d)	5%	38,00	38,75	-1,94	2,36	6,21	4,03	9,43	45,13	34,25
Canadien Pacifique	C.P. Ltée	50	28 fév.	27 fév.	20 000/exerc.	aucun	Note ^(d)	non	18,63	17,75	4,96	0,48	2,58	1,75	10,65	21,75	15,88
Domtar	Domtar	75	21 fév.	20 fév.	4 000/trim.	aucun	Note ^(d)	5%	16,25	15,00	8,33	0,48	2,95	1,59	10,22	17,00	10,00
Domtar Québec	Domtar	50	15 mars	14 mars	4 000/trim.	50/trim.	Note ^(d)	non	28,50	22,88	2,71	0,88	3,74	2,32	10,13	24,25	16,75
Téléphone	Qué Tél	50 ^(b)	suspendu	suspendu	suspendu	suspendu	Note ^(d)	—	41,25	42,00	-1,79	2,72	6,59	3,71	11,12	45,00	33,50

a) Maximum d'investissement accepté par l'émetteur; pour 1986, on ne peut toutefois inclure dans son REA une tranche de plus de 2 000 \$ déductible à 50 %.
b) Seules les actions acquises par réinvestissement de dividendes en vertu d'actions déjà inscrites au REA sont admissibles pour 1986.
c) Moyenne de fermeture aux Bourses de Montréal, Toronto et New York pour les 5 jours ouvrables précédant les dates d'émission ou de versement des dividendes.
d) Moyenne calculée comme ci-dessus mais en n'utilisant que les cours des Bourses de Montréal et de Toronto.
e) Les dividendes sont versés en devises US; pour calculer le rendement, nous les avons converties en devises canadiennes.
f) Le rendement représente la valeur du dividende exprimée en pourcentage du cours des actions.

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date d'émission	Dédution en %	Montant de l'émission	Prix de l'action				Dividende annuel	Rendement (div./prix de l'action)	Fin d'exerc.	Bénéfice/action ^(f)	Bénéf. intér.	Ratio cours/bénéfice	1985-1986	
						Prix à l'émiss.	Fermeture 31-01-86	Fermeture 24-01-86	Variation en %							Haut	Bas
ÉMISSION DE 1986																	
Peerless	Peerless	Ordin.	00/00/86	75%	\$16M(g)	8.75(g)	8.75	8.63	1.39	0.05	0.57	02.85	(1.08)	10m 1.11	—	9.50	4.60
ÉMISSIONS DE 1985																	
A.C.S.I. (Groupe) *	ACSI	Ordin.	18/12	150	2 M\$	2,00	3,45	3,20	7,81	0,00	0,00	06-85	0,13	—	26,54	3,70	1,95
Abcourt (Mines) Inc.	Abctpa	Pri.cv.9.0	26/12	150	7 M\$	7,00	6,25	6,13	1,96	0,63	10,08	—	—	—	—	6,38	5,00
Alguebelle	Algue	Ordin.	12/07	100	9 M\$	5,00	3,90	3,55	9,86	0,00	0,00	03-85	(0,11)	3m (0,05)	35,45	6,38	3,10
Artopex Intern'l *	Artopex	Ordin.	14/11	150	5 M\$	5,00	5,25	5,00	5,00	0,00	0,00	12-84	0,26	6m 0,26	20,19	5,25	4,10
Augmitto Explo.	Augmitto	Ordin.	02/08	150	0,6M\$	1,00	1,40	1,50	- 6,67	0,00	0,00	—	—	—	—	2,00	1,03
Aunore (Ress.) *	Aunore	Ordin. (a)	20/06	150	1,3 M\$	2,50	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	—	—	—	—	2,25	2,00
Banque Nationale	Bque Nat	Ordin.	15/06	50 (c)	30 M\$	20,75	24,13	24,00	0,54	1,00	4,14	10-85	3,56	—	6,78	25,25	13,88
Belmoral (Mines)	Belmoral	Ordin.	20/12	100	23 M\$	3,00	3,15	3,10	1,61	0,00	0,00	—	—	—	—	3,75	2,60
Blitrite Nightingale *	Blitrite	Ordin. (a)	18/12	100	11,5M\$	8,50	8,38	8,25	1,58	0,00	0,00	12-84	0,43	9m 0,52	19,49	9,00	7,00
Bombardier	Bomb B	Sub.cl.B	30/07	75	23 M\$	13,00	16,00	15,75	1,59	0,30	1,88	12-84	0,90	9m 1,04	17,78	16,50	8,63
Brosnor (Explo.)	Brosnorex	Ordin. (a)	00/12	100	0,8M\$	0,88	0,68	0,70	- 2,86	0,00	0,00	—	—	—	—	1,80	0,50
Cascades Inc.	Cascades	Ordin.	06/09	100	17,2M\$	10,75	15,50	13,75	12,73	0,00	0,00	12-84	0,62	9m 0,67	25,00	15,75	4,40
Central Dynamics *	Cent.D.sr1	Pr.cv.B	29/07	150	3 M\$	5,00	3,85	4,05	- 4,94	0,40	10,39	03-85	—	—	—	5,00	3,75
CFCF Inc *	CFCF Inc	Ordin.	14/06	75	21,05 M\$	13,75	17,75	16,88	5,15	0,20	1,13	08-85	0,94	3m 0,37	18,88	18,00	13,38
Charan (Indust) Inc.	Charan	Ordin.	29/11	52,9	10 M\$	10,00	11,00	11,63	- 5,42	0,00	0,00	09-85	0,53	—	20,75	12,00	2,80
Cogeco (Groupe) *	COGECO	Sub. cat.A	26/11	100	8,3M\$	7,50	7,25	7,00	3,57	0,09	1,24	08-85	0,49	—	14,80	8,00	5,75
Comm. Radiomutuel *	Cmdr.a	Sub. cat.A	19/09	100	12 M\$	5,00	4,75	4,70	1,06	0,40	8,42	08-85	—	3m 0,03	—	5,38	4,30
Cons. Bathurst	C Bath A	Ordin.	23/04	50	52,9 M\$	16,75	22,13	20,25	9,28	0,60	2,71	12-84	1,40	9m 1,17	15,81	22,25	15,13
Cont'l Pharma Cryo.A *	CPCI.A	Sub. cat.A	14/11	100	5 M\$	5,00	4,50	4,50	0,00	0,00	0,00	07-85	0,21	—	21,43	4,95	4,45
Cont'l Pharma Cryo.B *	CPCI.B	Sub. cat.B	14/11	150	5 M\$	5,00	4,45	4,60	- 3,26	0,00	0,00	07-85	0,21	—	21,19	5,13	4,35
Datamark *	Datamark	Ordin.	28/06	150	2 M\$	2,00	4,00	3,80	5,26	0,00	0,00	12-84	0,20	9m 0,13	20,00	4,00	2,10
Dofor Inc. *	Dofor A	Cat.A	14/06	50	24,8 M\$	9,75	9,75	9,75	0,00	0,85	8,72	12-84	1,19	6m 0,53	8,19	10,50	8,63
Domtar	Domtar	Ordin.	26/06	50	39,4M\$	23,37	23,50	22,88	2,71	0,88	3,74	12-84	2,31	9m 1,64	10,17	24,25	16,75
Donohue Inc.	Donohue	Ordin.	19/12	50	15,6M\$	17,37	21,50	21,00	2,38	0,72	3,35	12-85	1,54	—	13,96	21,75	15,00
Eider Inc. (Ress.)	Eider.A	Ordin. cat.A	20/12	100	0,1M\$	0,70	0,81	0,89	- 8,99	0,00	0,00	—	—	—	—	1,25	0,75
Équipement Denis *	Éq. Denis	Ordin.	28/09	150	2 M\$	2,00	2,50	2,45	2,04	0,00	0,00	02-85	0,19	—	13,16	2,55	1,85
Explorations A Prior *	—	—	13/06	100	0,2M\$	8,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Fibres Armtex *	F.ax6.5	Pr.sér.1	09/12	150	2,2M\$	2,00	1,70	1,80	- 5,56	0,13	7,65	07-85	0,10	—	17,00	2,00	1,50
Gaz Métropolitain	Gaz Métro	Ordin.	27/08	100	75,9M\$	11,50	10,75	10,63	1,13	0,68	6,33	09-85	1,20	—	8,96	12,75	8,00
Gr. La Laurentienne *	Glaub	Sub.cl.B (a)	24/10	50	30 M\$	10,00	9,88	9,50	4,00	0,24	2,43	12-84	0,71	9m 0,48	13,92	10,00	9,25
Guardcor *	Guardcor	Ordin. (a)	07/06	150	10 M\$	10,00	6,75	6,63	1,81	0,00	0,00	12-84	—	—	—	9,13	6,50
Hypocrat Inc. *	Hypocrat	Ordin.	19/12	150	2 M\$	3,30	3,90	3,30	18,18	0,00	0,00	08-85	—	—	—	3,90	2,20
Ideal Métal Inc. *	Ideal Mtl	Ordin.	20/12	150	13,1M\$	5,25	4,60	4,55	1,10	0,00	0,00	09-85	0,52	—	8,85	5,50	4,00
IPL Inc. *	IPL INC	Ordin.	12/11	150	5,75M\$	5,75	8,88	8,50	4,47	0,00	0,00	09-85	0,45	—	19,73	9,00	6,00
Kaufel (Groupe) *	Kaufel	Ordin.	24/10	150	6,3M\$	6,00	7,50	5,88	27,55	0,00	0,00	08-85	0,66	—	11,36	8,00	4,85
La Pause (Ressources) *	—	—	16/10	100	0,3M\$	0,70	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Lacroix (Groupe) Inc. *	Lacroix	Ordin.	28/12	150	2,7M\$	3,50	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00	02-85	—	—	—	3,00	2,50
Lambert-Somec Inc. *	Lamso	Ordin.	11/12	150	5 M\$	3,25	2,75	2,75	0,00	0,00	0,00	12-84	0,34	—	8,09	3,25	2,10
Lavalin Tech. *	Lvitec	Ordin. (b)	10/12	100	10 M\$	5,00	3,50	3,50	0,00	0,00	0,00	—	—	—	—	4,00	3,30
Louvem	Louvem	Ordin.	00/00	150	0,6M\$	2,00	1,22	1,28	- 4,69	0,00	0,00	—	—	—	—	1,90	0,80
M-Corp. Inc.	M Corp	Ordin.	15/11	150	4,8M\$	14,75	16,50	16,00	3,13	0,15	0,91	12-84	0,66	9m 0,69	25,00	16,75	13,25
Matco Mart Inc. *	Matco	Ordin.	17/12	150	2,5M\$	2,50	2,30	2,25	2,22	0,00	0,00	10-84	0,20	10m 0,19	11,50	2,60	1,60
Memotec Data Inc. *	Memotec	Ordin. (b)	04/12	150	10,5M\$	7,50	7,13	6,75	5,63	0,00	0,00	12-84	0,38	6m 0,32	18,76	7,75	6,00
MPA Video *	MPA Vid	Ordin.	23/10	150	3,5M\$	4,25	4,65	5,25	- 11,43	0,00	0,00	06-85	0,50	—	9,30	5,50	3,15
Multidev Imm. Ord. *	Multidev	Ordin. (a)	10/07	150	3,3M\$	3,00**	4,25	4,25	0,00	0,00	0,00	11-84	—	—	—	4,35	2,70
Multidev Imm. Pr.	Multi.A	Pr.cv.A(7.5)	15/11	150	3,9M\$	4,75	4,95	4,95	0,00	0,36	7,27	—	—	—	—	5,25	4,25
Office Equipment Inc. *	OE INC	Ordin.	03/12	100	9,6M\$	8,00	11,00	10,63	3,48	0,00	0,00	12-84	0,43	9m 0,56	25,58	11,13	8,00
Power (Financière)	Power Fin	Ordin.	07/05	50	21,4M\$	27,37	31,00	30,75	0,81	0,80	2,58	12-84	2,37	9m 2,00	13,08	32,25	21,00
Premier Choix TVEC *	Pr.Choix.a	Cat.A	21/11	150	4,5M\$	5,00	6,13	6,88	- 10,90	0,45	7,34	01-85	(11,84)	—	0,52	6,88	4,20
Promatek Ltée *	Promatek	Ordin.	17/10	150	3,9M\$	3,25	3,75	3,75	0,00	0,00	0,00	12-84	0,22	6m 0,21	17,05	3,85	2,80
Provigo	Provigo	Ordin.	30/12	100	40,5M\$	16,20	16,88	16,13	4,65	0,30	1,78	01-85	1,01	9m 0,95	16,71	17,00	8,00
San Francisco *	San Fran	Ordin.	23/12	150	5,8M\$	5,75	8,50	9,00	- 5,56	0,00	0,00	01-84	—	9m 0,16	—	9,25	6,25
Sanivan (Groupe) *	Sanivan	Ordin. (b)	23/12	100	5 M\$	5,00	4,45	4,55	- 2,20	0,00	0,00	12-84	—	8m 0,32	—	4,60	3,95
Sico Inc. *	Sico	Ordin.	13/12	100	27,5M\$	13,75	13,38	12,75	4,94	0,00	0,00	12-84	0,98	8m 0,88	13,65	13,75	11,13
Sportscene (Rest.) *	Sportscn	Ordin. (a)	31/12	150	1,5M\$	2,50	2,45	2,50	- 2,00	0,00	0,00	05-85	—	—	—	2,50	1,65
St-Laurent (Ciments)	Si Cem.a	Sub.cl.A	09/10	50	14 M\$	22,00	28,50	26,38	8,04	1,20	4,21	12-84	2,71	9m 2,47	10,52	28,50	11,25
Sumabus Inc. *	Sumabus	Ordin.	17/06	100	5 M\$	5,00	7,13	6,25	14,08	0,00	0,00	06-85	1,10	—	6,48	8,63	4,60
Techmire Ltée *	Techmire	Ordin.	09/04	150	2,6M\$	4,00	3,05	3,00	1,67	0,00	0,00	07-85	0,19	3m (0,05)	16,05	4,60	2,85
Totec (Groupe) *	Gr.Totec	Ordin. (a)	16/10	150	2 M\$	2,00	2,80	2,75	1,82	0,14	5,00	02-85	0,03	6m 0,15	93,33	3,05	2,00
Uni-Select Inc. *	Uni-Select	Ordin.	28/11	150	3 M\$	3,00	4,40	4,50	- 2,22	0,00	0,00	12-84	0,27	—	16,30	4,50	2,95
Unigesco	Unigs.B	Sub.cl.b (b)	30/09	100	55 M\$	4,75**	4,50	4,15	8,43	0,12	2,67	09-85	0,42	—	10,71	5,75	2,00
Videotron (Groupe) *	Vidtron	Sub.cl.A	21/11	75	25,6M\$	7,75	10,88	10,63	2,35	0,00	0,00	08-85	0,41	3m 0,10	26,54	11,88	7,50
Visway Transport *	Visway	Ordin.	11/10	150	11,2M\$	7,25	6,63	6,63	0,00	0,00	0,00	06-85	0,59	—	11,24	7,25	6,00
Volcano *	Volcano	Ordin.	15/10	150	15 M												

Faut-il encaisser ses obligations d'épargne ?

La détérioration de la valeur du dollar canadien continue de perturber la structure des taux d'intérêt au pays. La valeur de notre devise par rapport au dollar américain a chuté à 70,20 \$ US, en clôture le vendredi 31 janvier dernier, ce qui constitue un record. Cette nouvelle baisse s'est produite malgré les efforts de la Banque du Canada qui a relevé son taux d'escompte à 10,80 % la veille. Les grandes banques canadiennes ont quant à elles augmenté leur taux préférentiel à 11,50 %. Malgré cela, le dollar a démarré la semaine du lundi 3 février d'un fort mauvais pied en abaissant à nouveau son record historique: il fermait à 69,56 \$ US.

Cette remontée des taux d'intérêt à court terme génère des anomalies de marché. Ainsi, les investisseurs peuvent acheter des bons du trésor du gouvernement fédéral à un ren-



dement de 10,60 % pour une période d'un an, alors qu'ils ne peuvent avoir un rendement supérieur à

9,92 % pour une obligation de cinq ans. Ce climat d'incertitude est la conséquence directe de l'inaction du gouvernement Mulroney, qui ne met pas en place des politiques appropriées de réduction de son déficit.

Depuis la fermeture de la dernière campagne de vente d'obligations d'épargne du Canada, en novembre dernier, plus de 1,2 milliard de \$ d'obligations ont été encaissées par les Canadiens. Il est à prévoir que ce phénomène d'encaissement prématuré va

s'accroître dans les semaines à venir, à moins que le gouvernement ne freine l'hémorragie en relevant le taux d'intérêt sur les obligations. Le taux est présentement à 8,50 % pour la première année et il est très facile, à l'heure actuelle, de trouver des taux supérieurs, et ce, pour des titres de même qualité.

Aux États-Unis, les pressions se font sentir à nouveau pour que le président du "Federal Reserve", M. Paul Volter, abaisse le taux d'escompte. D'autant plus que le plus important concurrent commercial des É.-U., le Japon, a réduit le sien de 5,00 % à 4,50 %. La semaine dernière, les U.S. Treasury, 9 7/8 % novembre 2015 se sont appréciés de 0,875 \$ US pour clôturer à 105 3/8 \$ US, soit un rendement à l'échéance de 9,34 %.

Cette appréciation du prix des obligations s'est faite sentir sur l'ensemble de la structure américaine des taux d'intérêt. Ainsi, le rendement des U.S. Treasury, 9 1/8 % février 1991 a fait une chute considérable, passant de 8,81 % qu'il était deux semaines auparavant, à 8,59 % le 31 janvier dernier.

La rumeur de la baisse du taux d'escompte américain a été appuyée par le nouveau record du déficit de la balance commerciale américaine, qui a atteint

OBLIGATIONS					
Émetteur	Coupon ¹⁾	Échéance	Prix au 31/01/86	Rendement à échéance ²⁾	Variation
CANADA					
Canada	9,25	06-12-87	98 3/4	10,00	- 1/4
Canada	9,25	01-03-91	97 3/8	9,92	- 3/8
Canada	10,75	15-12-95	103 00	10,25	+ 1/8
Canada	9,50	01-10-01	95 3/8	10,09	-
Canada	10,25	01-02-04	99 3/8	10,33	+ 1/8
Canada	10,00	01-06-08	96 1/4	10,43	-
PROVINCES					
Hydro-Québec	11,00	06-02-90	102 00	10,38	- 1/2
Prov. Québec	10,50	26-06-95	99 5/8	10,56	-
Prov. Québec	10,75	26-06-09	98 1/8	10,97	+ 1/4
Hydro-Québec	11,25	25-09-08	101 3/8	11,08	+ 1/4
Hydro-Ontario	10,50	04-03-91	101 1/4	10,17	- 1/8
Hydro-Ontario	10,00	14-01-96	97 1/2	10,41	- 1/8
Hydro-Ontario	10,50	15-01-10	97 5/8	10,78	+ 1/4
Saskatchewan	12,25	01-03-03	108 5/8	11,11	- 3/8
B. Columbia	9,75	12-10-90	98 1/8	10,26	- 1/2
CORPORATIONS					
Nova	12,00	17-12-90	104 75	10,71	- 1/2
IMO	12,00	31-01-93	107 1/8	10,53	-
Bell	10,875	15-06-07	99 7/8	10,89	+ 1/4
MUNICIPALITÉS					
Nouvelles Émissions	9,00	1 an	100 00	-	- 1/4
	9,50	2 ans	100 00	-	-
	9,75	3 ans	100 00	-	-
	9,75	4 ans	100 00	-	- 1/4
	10,00	5 ans	100 00	-	-
	10,50	10 ans	100 00	-	-
ÉTATS-UNIS					
U.S. Treasury	9,125	15-02-91	102 1/8	8,59	+ 5/8
U.S. Treasury	9,50	15-11-95	102 1/2	9,10	+ 3/4
U.S. Treasury	9,875	15-11-15	105 3/8	9,34	+ 7/8

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: McNEIL MANTHA

pour le mois de décembre plus de 17 milliards de \$ US. L'accroissement des importations est un signe négatif pour l'économie américaine. Il signifie en effet que les pays étrangers sont plus concurrentiels. Pour remédier à cette situation, le gouvernement devra favoriser une baisse des taux d'intérêt.

RICHARD ROY



V.p. et administrateur chez McNeil Mantha

Gisèle Gauthier
TRAITEUR
Tél.: 287-1935

POUR VOS DÉJEUNERS
REPAS FINS
ET VOS RÉCEPTIONS
AU BUREAU

En 1986, offrez-vous le Complexe Desjardins



- Un édifice de renommée
- Au centre du Nouveau Montréal
- Accès direct au Palais des Congrès de Montréal
- Stationnement intérieur
- Accès souterrain à 2 stations de métro (Place des Arts, Place d'Armes)
- Important centre commercial intégré
- Le Méridien, hôtel 6 lys
- Nombreux restaurants

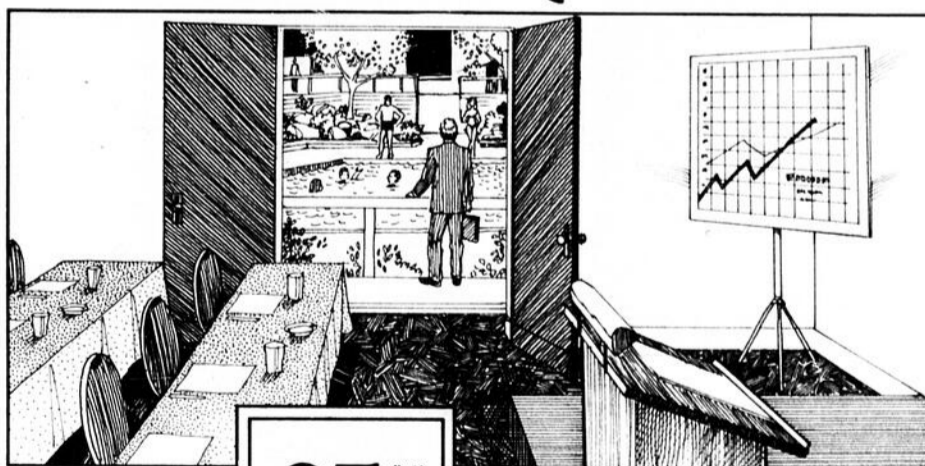


Place Desjardins inc.

Pour renseignements: (514) 281-1870
Occupation: printemps 1986

Des amis... bien placés.

RÉUNION D'AFFAIRES SOUS LES TROPIQUES



65 \$*
par chambre, * par nuit

Travaillez sans être dérangés au Château de l'Aéroport. Nous avons tout ce qu'il faut pour assurer le succès de vos réunions d'affaires. Même la tranquillité.

Mais une fois le boulot terminé, nous avons aussi tout ce qu'il faut pour vous divertir. Et Montréal n'est qu'à 35 minutes.

Vous profiterez de: • luxueuses chambres insonorisées • salle de réunion principale sans frais • suite à titre gracieux • deux pauses café gratuites par jour • utilisation de notre matériel audio-visuel sans frais • un choix de 16 salles de réunion • films en circuit fermé.

Assurez-vous une prochaine réunion d'affaires hors de l'ordinaire. Utilisez à volonté notre atrium tropical

avec piscine, tourbillon, sauna et courts de squash. Faites bonne chère à notre salle à manger La Serre. Le stationnement est gratuit pour clients enregistrés.

Pour plus de renseignements sur notre offre de réunion d'affaires, appelez (514) 476-1611 ou notre responsable des réservations de groupe au 1 800 268-9420.

*Tarif établi pour un bloc minimum de 10 chambres, une ou deux personnes par chambre. **Plan américain complet: 99\$** par personne, une personne par chambre. Tarif double aussi disponible. Tarifs sujets à changement sans préavis.

CP Hôtels Et Le Château de l'Aéroport
C.P. 60
Aéroport International de Montréal
Mirabel (Québec) J7N 1A2
(514) 476-1611

MINES ET MÉTAUX

La zone de découverte d'Estrades se prolonge

■ Les derniers résultats des trous de forage sur la propriété de **Golden Hope Resources et Explorations Groupe d'Or**, dans le canton Estrades, près de **Casa-Berardi**, au Québec, confirment le prolongement de la zone aurifère de découverte jusqu'à 1 150 pieds. Le trou numéro 39A a en effet recoupé la zone, 1050 pieds directement sous le trou de découverte numéro trois.

Le trou numéro 39A a intercépté une section minéralisée de 6,2 pieds titrant 0,29 once d'or par tonne, 10,55 onces d'argent par tonne, ainsi que 0,47 % de cuivre et 2,04 % de zinc.

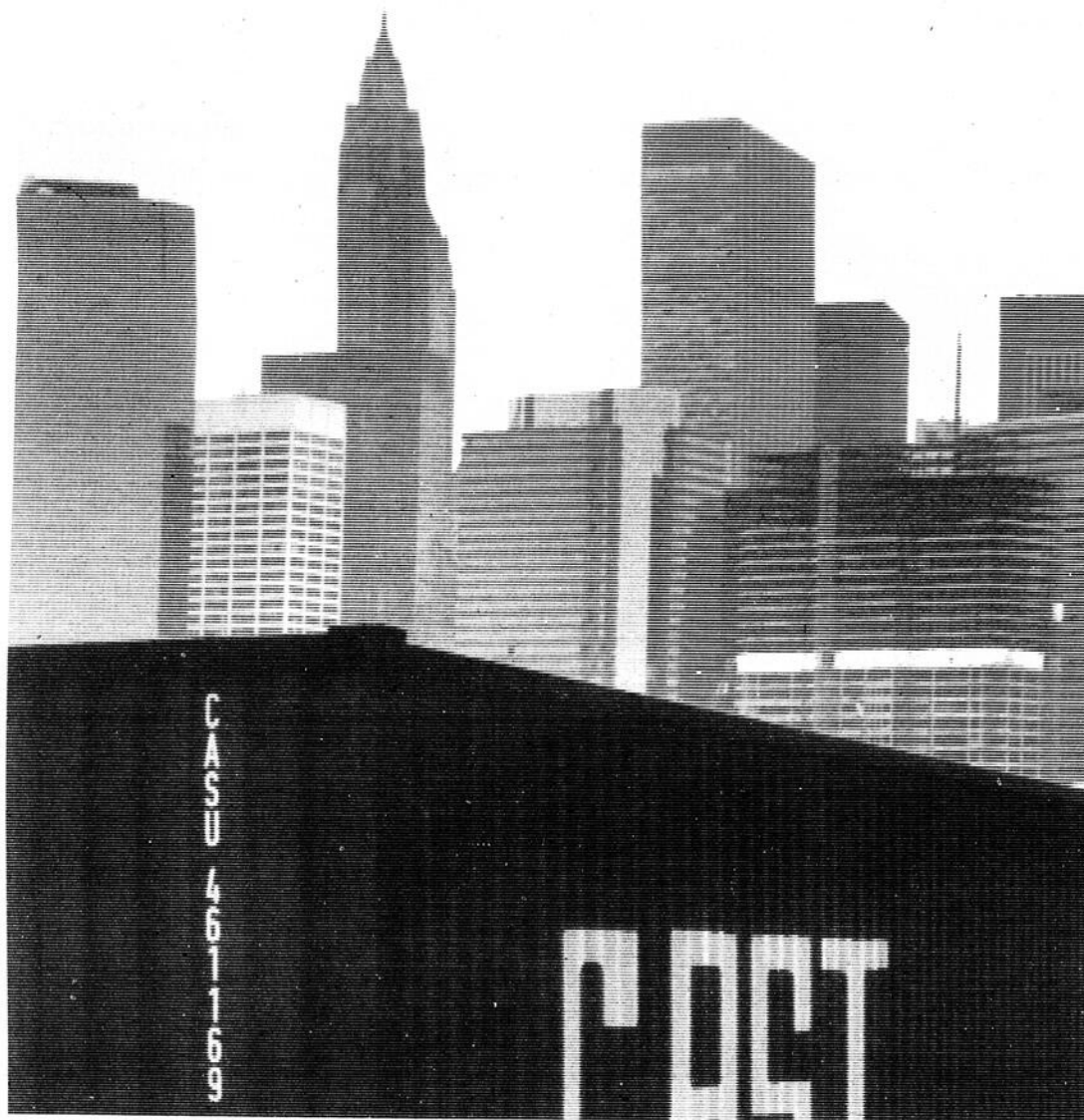
Les résultats de trois autres trous forés dans la zone est de la propriété ont été communiqués. Le trou 46 a intercépté une section de 13,5 pieds titrant 0,008 once d'or par tonne, le trou 47 a intercépté une section de 6,2 pieds titrant 0,138 once d'or par tonne et le trou numéro 48 a intercépté une zone de 3,9 pieds titrant 0,052 once d'or par tonne. Ces trois trous sont localisés près du trou numéro 12 ("stepout hole").

■ Les 60 mètres de développement effectués au niveau 70 mètres de la mine de **D'Or Val**, sur la propriété **Beacon**, près de Val d'Or, ont donné des teneurs non coupées de 1,63 once d'or par tonne sur une largeur d'environ 2,4 mètres. Les travaux de sautage de cette galerie sont temporairement suspendus afin de permettre le forage d'une série de trous courts dans

le but de mieux comprendre la structure en place.

Plus en profondeur, sept forages ont intercépté la structure "discovery vein", dont un a retourné des valeurs de 1,25 once d'or par tonne sur 2,44 mètres. Cette zone semble être plus riche vers son extension est. C'est pourquoi la compagnie déclare que les forages de surface vont explorer prioritairement ce secteur.

Intégrité.



Voilà pourquoi tant d'entreprises parmi les plus grandes au monde comptent sur Cast pour maintenir leurs marchés à l'étranger.

CAST

Le système "Blue Box" pour vos expéditions par Conteneurs

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.

Bonnes nouvelles pour Abitibi Price

NOS GAGNANTS

Abitibi Price: + 4,38 (+ 26,4 %) à 21 \$

En avril prochain, le prix de la pâte sera majoré de 25 \$ US la tonne. Plusieurs s'attendent, une fois cette hausse en vigueur, à ce qu'une majoration de 35 \$ US la tonne de papier journal suive. La baisse du dollar canadien devrait également se solder par une augmentation du profit et des fonds autogénérés d'Abitibi Price.

Groupe Kaufel: + 1,63 \$ (+ 27,8 %) à 7,50 \$

Le **Groupe Kaufel**, une firme de Dorval qui se spécialise dans la fabrication de systèmes d'éclairages d'urgence, vient d'acheter la totalité des actions de **GFI inc.**, un fabricant de boîtes métalliques.

Cascades: + 1,88 \$ (+ 13,7 %) à 15,63 \$

Initialement, **Cascades** prévoyait remettre en fonction le moulin d'**ITT-Rayonier**, de Port-Cartier, en octobre 1987. Toutefois, si le redressement du prix de la pâte se confirme, **Cascades** pourrait bien rapprocher la date d'ouverture.

ITL Ind.: + 0,45 \$ (+ 11,1 %) à 4,50 \$

ITL Industries, une firme ontarienne oeuvrant dans la fabrication de moules en acier et de pièces en plastique, a connu une forte progression de ses ventes et de son bénéfice net en 1985. Pour son exercice terminé le 30 novembre 1985, la compagnie a déclaré un profit net de 1 026 000 \$ ou 0,46 \$ l'action, sur des ventes de 31,1 M\$. Lors de l'exercice précédent, **ITL** avait réalisé un profit net de 439 000 \$, ou 0,36 \$ l'action, alors que les ventes se chiffèrent à 21,3 M\$.

Tara Exp.: + 1,88 \$ (+ 11,1 %) à 18,88 \$

La compagnie minière finlandaise **Outokumpu Oy** offre d'acheter à 19 \$ chacune toutes les actions en circulation de **Tara Exploration**. Le coût total de l'acquisition s'élèvera à 61 M\$. **Noranda** entend vendre à la firme finlandaise sa participation de 48 % dans **Tara**.

Weston: + 10 \$ (+ 9,9 %) à 111 \$

Loblaw: + 1,50 \$ (+ 6,5 %) à 23,50 \$

Weston a réalisé un important bénéfice en 1985. Telles sont du moins les attentes des analystes du secteur. De plus, il est de plus en plus probable que **Weston** fractionne ses actions ordinaires.

FCA Int.: + 2,00 \$ (+ 8,6 %) à 25,25 \$

Les actionnaires de **FCA International** voteront le 3 mars prochain sur le fractionnement de deux pour une des actions ordinaires de leur compagnie. Le fractionnement deviendrait effectif le 17 mars 1986.

Walwyn: + 0,15 \$ (+ 5,3 %) à 2,95 \$

M. Robert Sale, président de **Walwyn**, une firme torontoise de courtage en valeurs mobilières, s'attend à une forte hausse de la rentabilité de cette dernière en 1986. Pour le premier trimestre terminé le 31 décembre 1985, **Walwyn** a réalisé un profit net de 870 593 \$, ou 0,14 \$ l'action, sur un volume d'affaires de 18,5 M\$. Lors du trimestre correspondant en 1984, **Walwyn** avait déclaré un profit net de 159 846 \$, ou 0,03 \$ l'action, sur des revenus de 13,3 M\$.

Weldwood: + 1,75 \$ (+ 8,4 %) à 22,50 \$

Les profits sont fortement à la hausse chez **Weldwood**, une compagnie forestière de l'Ouest canadien. Pour son exercice terminé le 31 décembre 1985, **Weldwood** a déclaré un profit net de 7,4 M\$, ou 0,74 \$ l'action, sur des ventes de 628,8 M\$. Lors de l'exercice précédent, la compagnie avait réalisé un profit net de 3,8 M\$, ou 0,53 \$ l'action, sur des ventes de 572,3 M\$.

NOS PERDANTS

Bow Valley: - 1,13 \$ (- 8,2 %) à 12,63 \$

La baisse du prix du pétrole sur le marché international a incité **Bow Valley Industries** à dévaluer ses propriétés pétrolières et gazières. **Bow Valley** a ainsi radié de ses livres pour 230 M\$ d'actifs.

Cette radiation s'appliquera contre des gains extraordinaires qu'a réalisés **Bow Valley** sur sa propriété pétrolière **Brae** dans la Mer du Nord.

REVUE DES MARCHÉS

LA BOURSE

Selon Bunting, quatre banques offrent de bonnes perspectives

■ Quatre grandes banques offrent de bonnes occasions de placement malgré la menace que représente la récente baisse du prix du pétrole pour le secteur bancaire canadien. C'est ce qui ressort de la dernière étude trimestrielle sur ce secteur d'activités préparée par M. A. Roy Palmer, analyste financier chez Bunting.

Au cours des dernières années, les grandes banques canadiennes ont effectué d'importants prêts à des compagnies pétrolières et à des pays producteurs. Une baisse trop prononcée du prix du pétrole pourrait empêcher ces débiteurs de payer les intérêts sur leur dette.

Toutefois, M. Palmer estime que la baisse est temporaire. "Nous allons bientôt assister à un rapprochement entre les pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) et les pays non-membres tels que la Grande-Bretagne et le Mexique", a déclaré aux AFFAIRES M. Palmer.

Des huit banques canadiennes que suit l'analyste, celle qui recelle le meilleur potentiel d'appréciation est la Banque Canadienne Impériale de Commerce

(Mtl, 21,00 \$). "Bien que les bénéfices de la Commerce ont progressé rapidement en 1985, le niveau de rentabilité demeure bien en-dessous de la moyenne des autres grandes banques. Il y a donc encore beaucoup de place pour une progression", note M. Palmer. L'analyste prévoit un bénéfice par action dilué de 2,80 \$ pour l'exercice 1986, comparativement à 2,66 \$ l'an dernier.

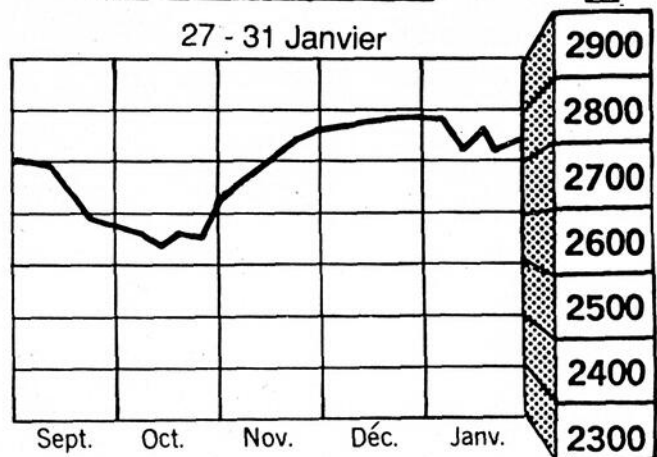
Par ailleurs, la Banque Toronto-Dominion (Mtl, 23,88 \$) présente un potentiel pour un gain à court terme. L'action de la Toronto-Dominion (T-D) se transige à huit fois ses bénéfices de 1985. M. Palmer estime que le ratio cours-bénéfice de la T-D atteindra neuf à court terme. Avec un bénéfice par action prévu de 3,05 \$ en 1986, l'action de la T-D devrait donc se transiger bientôt à 27,50 \$, ce qui

procurerait un rendement de 15,2 % à court terme. Selon M. Palmer, les perspectives à long terme de la T.-D. sont également très intéressantes.

L'action de la Banque de Nouvelle-Écosse (Mtl, 13,25 \$) fait également l'objet d'une recommandation d'achat. Bien que cette institution verra son bénéfice affecté par d'importantes provisions pour perte sur prêt, M. Palmer juge que sa rentabilité en 1986 sera supérieure à celle de l'an dernier. "À un prix qui représente à peine 87 % de sa valeur au livre, nous estimons que la Banque de Nouvelle-Écosse est très sous-évaluée", note l'analyste. M. Palmer prévoit que le bénéfice par action dilué atteindra 2,00 \$ en 1986, comparativement à 1,82 \$ l'an dernier.

Finalement, M. Palmer recommande modérément l'achat de la Banque Nationale, la conservation des actions des banques de Montréal, Continentale et Royale, ainsi que la vente des actions de la Banque de Colombie-Britannique.

Haut	Bas	Fermeture
2856.85	2827.91	2842.96



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a perdu 1,58 point pour clôturer à 2842,96 durant la semaine terminée le 31 janvier.

INDICES BOURSISERS

	Ferm. 31-01-86	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1985-86	
				Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	139,28	1,61	24,15	141,89	116,62
Banques	148,61	1,41	6,91	159,41	114,79
Prod. forestiers	166,96	9,72	32,67	167,92	121,67
Prod. indust.	125,37	5,00	9,92	125,37	106,23
Mines et métaux	130,34	-9,39	65,88	133,97	106,40
Pétrole et gaz	120,45	-5,04	15,46	145,92	115,37
Serv. publics	132,69	-1,36	10,76	141,95	120,68
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	2842,96	32,82	14,19	2903,63	2347,49
Mines et métaux	2268,81	63,47	99 +	2302,72	1724,01
Or	4805,81	-46,02	64,36	5178,90	2675,04
Pétrole et gaz	2998,36	-88,15	15,07	4250,74	2888,86
Pâtes et papiers	2529,69	141,15	21,83	2553,34	1876,57
Produits de consommation	3970,39	100,37	12,87	4020,57	3119,72
Prod. indust.	1915,22	48,75	14,87	2044,09	1643,28
Immeubles et construction	7937,01	102,95	99 +	8340,09	6372,98
Transport	3550,40	28,38	15,43	4446,59	3343,56
Pipelines	2568,45	-60,07	10,73	3021,77	2530,36
Services publics	2656,32	-42,28	9,15	3013,39	2372,17
Communications	5108,01	193,20	23,17	5124,44	3600,16
Commerce	3193,99	88,64	17,97	3208,18	2015,76
Serv. financiers	2134,43	27,46	8,53	2274,84	1707,86
Sociétés de gestion	3753,03	128,16	13,91	3821,12	2873,03
Elect/ Electronique	3290,57	-88,99	15,23	4570,77	3290,57
NEW-YORK					
DJ, 30 ind.	1570,99	41,06	17,3	1570,99	1184,96
DJ, transport	748,58	8,67	14,6	755,58	553,03
DJ, serv. publ.	176,91	5,70	10,0	179,06	146,54
DJ, 65 actions	632,52	14,61	—	632,52	480,93
NYSE, composé	122,13	1,79	—	121,31	84,81
Amex	243,87	-3,81	—	247,73	186,40
S & P 500	211,78	3,35	13,72	210,88	205,96
NASDAQ	335,77	5,05	—	325,72	224,28
	Ferm. 31-01-86	Ferm. 24-01-86	Var.	1986	
				Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en \$US	70,20	70,70	0,50	80,33	70,20
L'OR					
New York en \$US	348,75	357,50	8,75	405	287,25
L'ARGENT					
Londres en \$US	6,10	6,19	-0,09	10,11	5,63

CLAUDE PROULX

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

Le Japon baisse ses taux

■ La Banque du Japon a réduit son taux d'es-compte officiel à 4,5 %, de 5 % qu'il était auparavant. La décision a été prise pour faire baisser le yen qui s'est fortement apprécié depuis un an en termes de dollars américains. Le dollar US se transigeait aux alentours de 195 yens récemment, un niveau qu'il n'avait pas atteint depuis sept ans. Du début de 1982 jusqu'à la mi-janvier 1985, le dollars US est passé d'un taux de change de 235 yens à un taux de 262 yens. Cette dépréciation du yen avait alors grandement favorisé

les exportations japonaises aux États-Unis. Mais le changement de cap survenu au début de 1985 dans l'évolution du taux de change a amené le yen à un niveau que le Japon juge maintenant trop défavorable à ses exportations, dont les prix se sont mis à remonter drastiquement en dollars américains et canadiens. Le Japon ne veut pas voir baisser ses exportations et freiner sa croissance économique par la trop forte appréciation de sa monnaie.

Time coupe des postes
■ Time inc., qui publie le magazine du même

nom et plusieurs autres publications et qui exploite des compagnies de cablo-distribution, a annoncé 136 mises à pied parmi son personnel de rédaction, de gestion et de représentation et l'élimination de 52 autres postes vacants. Time a présentement 1 054 employés dans ses services de rédaction et 2 188 employés dans les secteurs de la gestion et de la vente. Cette mesure a été prise à la suite d'une baisse de la publicité nationale et une chute de ses profits de 23 % au quatrième trimestre. Les réductions de personnel lui coûteront 11 M\$ US mais lui épargneront ensuite 12 M\$ US sur une base annuelle.

Exxon condamnée à 2 milliards de \$ US

■ La plus importante société pétrolière américaine, Exxon, de New-York, devra verser une compensation de 2,1 milliards de dollars US aux consommateurs américains pour avoir pratiqué une politique de prix abusive sur le pétrole tiré d'un champ du Texas de 1975 à 1980. Cette obligation découle du refus à Exxon d'en appeler de la Cour Suprême des États-Unis à la suite du jugement d'un tribunal inférieur. Les remboursements seront remis aux organismes de conservation de l'énergie

des états américains où le pétrole a été vendu à un prix excessif.

Uniroyal et B.F. Goodrich fusionnent

■ B.F. Goodrich et Uniroyal fusionneront leurs activités. La nouvelle compagnie, Uniroyal-Goodrich, aurait eu des ventes de l'ordre de 5,6 milliards de dollars US en 1984, comparativement à Goodyear (environ 10,2 milliards) et Firestone (4,2 milliards de ventes) qui sera ainsi reléguée au troisième rang des produc-

teurs américains. B.F. Goodrich est spécialisée dans le marché du pneu de remplacement et le pneu spécialisé alors que Uniroyal est fortement impliquée dans les pneus livrés à l'industrie automobile; Uniroyal est d'ailleurs le premier fournisseur de General Motors. La nouvelle compagnie aura son siège social à Akron, Ohio, où était déjà le siège de B.F. Goodrich et où sont aussi situés ceux de Goodyear, Firestone et GenCorp, les autres grands producteurs de pneus. GenCorp a fait des ventes de 2,7 milliards en 1984 et vient maintenant au quatrième rang des producteurs américains.

Société Nationale de Fiducie

Un trust offrant une gamme complète de services financiers...

Entre autres: ■ CERTIFICATS DE PLACEMENT GARANTI ■ REÉR CERTIFICATS DE PLACEMENT ■ RPE ■ REÉR AUTOGÉRÉ ■ REÉR OBLIGATIONS D'ÉPARGNE ■ REÉR HYPOTHÈQUE ■ FONDS SNF ■ REÉR COLLECTIF ■ FERR ■ RÉA ■ RENTE CERTAINE ■ HYPOTHÈQUE ■ RPDB ■ RSR ■ ...et qui vous conseille.

844-2050 (Montréal) 1-800-361-8625 (sans frais)

STUF CONSEILS FINANCIERS

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 31 janvier 1986

Main table with columns for 1985-1986 and 1985-1986, listing various stocks and their performance metrics.

TORONTO

Table with columns for 12 MOIS, listing various stocks and their performance metrics.

12 MOIS

Table of stock market data for the 12-month period, including columns for Volume, Haut, Bas, and various stock symbols like BrTel, Broulan, Brunco, etc.

12 MOIS

Table of stock market data for the 12-month period, including columns for Volume, Haut, Bas, and various stock symbols like Cominco, Compu, Compulog, etc.

12 MOIS

Table of stock market data for the 12-month period, including columns for Volume, Haut, Bas, and various stock symbols like Fed Ind, Fed Ind II, Fed Plon, etc.

12 MOIS

Table of stock market data for the 12-month period, including columns for Volume, Haut, Bas, and various stock symbols like Innopac, Inter-City, Inter-C, etc.

12 MOIS

Table of stock market data for the 12-month period, including columns for Volume, Haut, Bas, and various stock symbols like Merind, Meston, MCIL, etc.

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

- **Electroniques Tee-Comm inc.**: émission d'actions ordinaires admissibles au REA. Mandataire: **Walwyn Stodgell Cochran** (voir article P. 49)
- **Peerless**: émission de 1,8 million d'actions ordinaires. Prix des actions: entre 8,75 \$ et 9,00 \$. Admissible à 75 % au REA. Preneurs fermes: **Nesbitt Thomson et Dominion Securities**.

Actions accréditives

- **Société en commandite Audrey**: émission de 9 000 parts à 1 000 \$ la part. Souscription minimale: 5 parts. Dédutions évaluées à environ 1 595 \$ au Québec et à 1 279 \$ au fédéral par part. Mandataire: **Deragon Langlois**.
- **Société en commandite NIM 1986**: émission d'un million de parts à 100 \$ chacune. Souscription minimale: 50 parts. Preneurs fermes: **Richardson Greenshields et Midland Doherty**.
- **Exploration Barmat inc.**: émission de 190 000 reçus de dépôt et de 70 000 actions ordinaires. Prix: 1 \$ l'action ou le reçu de dépôt. Preneur ferme: **De Leeuw & Associés**.
- **Ressources Achates Ltée**: émission d'unités et d'actions ordinaires. Chaque unité comprend des reçus de dépôt et des bons de souscription. Preneur ferme: **Osler Wills Bickle**.
- **Ressources CMP 1986 (Société en commandite)**: émission de 1 million de parts à 100 \$ chacune. Souscription minimale: 100 parts. Mandataires: **Wood Gundy, Merrill Lynch, McLeod Young Weir, Nesbitt Thomson et Walwyn**.
- **United Keno Hill Mines**: placement d'unités et d'actions ordinaires. Admissible pour une déduction en 1986. Preneur ferme: **Dominion Securities Pitfields**.

AUTRES ÉMISSIONS

- **Noranda**: émission de 12,5 M\$ d'actions ordinaires à 16,625 \$ l'action. Mandataires: **Burns Fry, Dominion Securities, Gordon Capital et Merrill Lynch**.
- **Dome Mines**: émission de 10 millions d'actions ordinaires à 15,50 \$ l'action. Preneurs fermes: **Dominion Securities et Gordon Capital**.
- **Monaco Group**: émission d'actions ordinaires. Mandataire: **Merrill Lynch**.
- **Domtar Inc.**: émission d'actions privilégiées de série B, à dividende cumulatif et rachetables au prix de 25 \$. Preneurs fermes: **Wood Gundy, Lévesque Beaubien, Dominion Securities et Nesbitt Thomson**.
- **Ressources Norcen**: émission de 4 millions d'actions privilégiées, de second rang, série A à dividende cumulatif de 8,12 % au prix de 25 \$. Preneurs fermes: **Wood Gundy et Dominion Securities**.
- **Belkin Inc.**: émission d'action subalternes. Mandataire: **McLeod Young Weir**.
- **Cinram**: émission d'unités comprenant chacune une action ordinaire et un demi-bond de souscription. Mandataire: **Dominion Securities et First Marathon**.
- **Enerplus et Fonds Enerplus ressources**: émission de parts indivises de redevances pétrolières série A et de parts série A du fonds Enerplus à 10 \$ la part. Mandataire: **Merrill Lynch**.
- **Fonds de production de pétrole et de gaz E.T. 1986**: émissions de 1 360 000 parts à 10 \$ chacune. Souscription minimale de 100 parts. Mandataire: **Richardson Greenshields**.
- **Société financière Alexis Nihon**: émission d'actions privilégiées, série 1, à dividende cumulatif et rachetables au prix de 25 \$ chacune. Preneurs fermes: **Burns Fry, Midland Doherty et Geoffrion Leclerc**.

Pour une annonce sous la rubrique

PROFESSIONNELS

dans le journal

LES AFFAIRES

(514) 842-6491

TORONTO

(suite de la page 73)

PanCan P	67816	529	28	28	-1	36 1/2	26 1/2	
Paromant	600	55 1/2	5	5	-1	9 1/2	5	
Parkland	22640	55 1/2	5	5	-1	7	300	
Parkside	1000	55	55	55	-1	105	55	
Parquet	28000	26	23	24	+3	26	10	
Pathfind	32100	125	120	125	+5	180	110	
Paulin A	500	58 1/2	8	8	-1	8 1/2	8 1/2	
Pe Ben	4400	90	90	90	-1	130	83	
Peerless	5600	58 1/2	8 1/2	8 1/2	-1	9 1/2	455	
Pega Cap	10000	18	18	18	-7	25	18	
Pegasus	59202	111 1/2	10 1/2	10 1/2	-1	13 1/2	7 1/2	
Pegasus W	282600	43	33	35	-5	45	25	
Pembina	43700	517	16 1/2	16 1/2	+1	19	15 1/2	
Penn Wst	103395	133	120	125	-3	295	90	
Pennant	162000	34	28	30	-1	79	21	
Pennings	200	517	17	17	+1	17 1/2	10	
P Jewl	400	514	13 1/2	13 1/2	-1	14	9 1/2	
P Jewl A	483900	513	11 1/2	12 1/2	+1	13 1/2	8	
P Jewl W	39925	55	30	5	+1	5	150	
Petromet	44800	55	207	218	+8	220	160	
Petro Sun	1700	190	189	190	+10	215	140	
Petro Sun P	1400	245	235	245	+5	280	220	
Petro Sun W	900	34	34	34	-4	46	30	
Pitrochex	1100	85	85	85	-1	160	80	
Phillips Cb	2795	518	17 1/2	17 1/2	+1	18	13	
Phonix Oil	3750	59 1/2	9 1/2	9 1/2	-1	11 1/2	6 1/2	
Photo Eng	960	522	20 1/2	22	+1	22	18	
Pine Point	23442	517	16 1/2	16 1/2	-1	31	16 1/2	
Piestone	25100	175	151	160	-20	280	151	
Place GO	15300	127	120	125	+2	145	96	
Placer	235817	526	25	25 1/2	-1	27 1/2	21 1/2	
Placer I R	see below							
Placer W	10800	120	95	105	-8	475	52	
Placer 88	212250	400	375	390	+5	475	245	
Plexus	27460	380	340	340	-20	450	100	
Poco Pete	28261	59 1/2	8 1/2	8 1/2	-1	10 1/2	5	
Polyvar	155	2710	527	27	27 1/2	+1	29 1/2	26 1/2
Potash Co p	14835	520	18	19	+1	25	16	
Potter A	31954	125	112	125	+2	155	102	
Potter W	1950	5	5	5	-2	25	5	
Powr Cor	204029	523 1/2	22 1/2	23 1/2	+1	23 1/2	14	
Pow C 2.375	1388	540	39 1/2	40	-4	40	36	
Powr Fin	14020	531 1/2	30 1/2	30 1/2	-1	32 1/2	22 1/2	
Preclor Oil	1000	57	7	7	-1	10 1/2	7	
Precomb	7400	475	460	465	-5	475	425	
Princip A	42800	521	19 1/2	20 1/2	-1	22 1/2	9 1/2	
Privoig	76691	517	16	16 1/2	+1	17	17 1/2	
Que Sturg	42800	521	19 1/2	20 1/2	-1	22 1/2	9 1/2	
Que Tel	2400	542	42	42	+1	45	34	
Que Tel B	450	512	11 1/2	12	+1	12	9 1/2	
Quebecor	1878	514 1/2	12 1/2	13 1/2	-1	40	435	
Queenstak	19400	230	220	223	+7	410	185	
Queenstn	10900	150	145	145	-3	230	106	
Qimra B	17495	95	85	85	-1	130	26	
Ram Pet	3125	450	425	425	-5	7 1/2	425	
Ranch A	10182	56	52	51	-1	7 1/2	5 1/2	
Ranch B	13916	55 1/2	5 1/2	5 1/2	-1	7 1/2	5 1/2	
Ranchm D	2400	524 1/2	23 1/2	24 1/2	-1	27	23 1/2	
Ranger	292905	490	460	470	-7	7 1/2	390	
Ranger O	see below							
Ravrock F	28393	58 1/2	7 1/2	7 1/2	-1	10 1/2	6 1/2	
Rea Gid	12700	95	90	94	+4	160	60	
RelCap A	400	55 1/2	5 1/2	5 1/2	-1	6 1/2	325	
Redlaw	500	365	360	365	-30	6	360	
Redpath	77474	518 1/2	17 1/2	17 1/2	-1	18 1/2	10 1/2	
Redstone	8000	5	30	32	-5	61	25	
Reeds I Sp	13859	550	46	50	+4	50	37	
Regional	20405	375	335	335	-35	57 1/2	35	
Reigate A	24000	7	7	7	+1	35	6	
Reigat 12	800	180	170	170	-20	420	170	
Reitman	7300	526 1/2	26	26	-2	28	16 1/2	
Reitman A	39080	527	26 1/2	26 1/2	+1	27 1/2	16	
Renison	45748	510	9 1/2	10	+1	11 1/2	5 1/2	
Revisik A	11453	58	6 1/2	8	+1	9 1/2	350	
Revisik B	22	57 1/2	7 1/2	7 1/2	-1	9 1/2	400	
Reviv Prp A	7734	205	194	200	+5	245	101	
Reviv Prp B	14288	142	131	140	+5	150	41	
Revis D	1200	52	52	52	-1	90	50	
Rio Algom	135860	525 1/2	24 1/2	25	+1	25 1/2	19 1/2	
Rio 580 pr	200	567 1/2	67 1/2	67 1/2	-70 1/2	61 1/2	61 1/2	
Rio Alto	7100	150	135	140	-5	245	120	
Rogers A	11100	513	11 1/2	13	+1	13	8 1/2	
Rogers B	456913	517	15 1/2	17	+1	17	8 1/2	
Rogers D	25470	528 1/2	27 1/2	28 1/2	+1	28 1/2	25 1/2	
Rolland A	8900	519 1/2	19	19 1/2	+1	24	16 1/2	
Roman	27577	513 1/2	13 1/2	13 1/2	-1	16 1/2	8 1/2	
Rothm A	242	583	83	83	-85	74 1/2	84 1/2	
Rothm B	1700	513 1/2	15 1/2	15 1/2	-1	15 1/2	13 1/2	
Roxmark	52000	8	8	8	-1	12	8	
Royal Bnk	491265	531 1/2	30 1/2	31	-1	35 1/2	27 1/2	
Rv Bk 1.88	10140	523 1/2	23 1/2	23 1/2	-24 1/2	20 1/2	20 1/2	
Rv Bk 2.75	19305	530 1/2	21 1/2	21 1/2	-33 1/2	30 1/2	30 1/2	
Rv Bk 1.45	41225	518 1/2	18	18	-1	19 1/2	16	
Rv Bk W	51550	355	335	335	-15	5 1/2	290	
Rvl Gid	184912	82	70	80	+5	85	26	
Rvl T C M	975	512 1/2	12	12	-1	13	11	
RvTrco A	83226	524 1/2	22 1/2	22 1/2	+1	24 1/2	17 1/2	
RvTrco B	236	522 1/2	22 1/2	22 1/2	-1	23	18	
RvTrco C	800	564	64	64	+1	67 1/2	51	
RvTrco D	1200	528 1/2	28 1/2	28 1/2	-1	30	27	
RvTrco F	900	510 1/2	10 1/2	10 1/2	-1	10 1/2	9 1/2	
RvTrco G	6345	525 1/2	25	25 1/2	-1	26 1/2	25	
RvTrco D p	see below							
Rv Trco W	52909	59	7 1/2	9	+1	9 1/2	5 1/2	
Royex	502484	295	265	285	+20	365	180	
Royex p	8746	55	485	5	-7	390		
Royex W	247701	125	90	112	+24	125	58	
SHL System	77493	515 1/2	13 1/2	15 1/2	+1	15 1/2	6 1/2	
St Andrew	59680	475	445	460	+30	475	260	
SIL CemA	27885	528 1/2	26 1/2	27 1/2	+2 1/2	28 1/2	13 1/2	
Samuel M	15950	514 1/2	14	14 1/2	+1	16 1/2	10 1/2	
Samul MT	20700	55 1/2	47 1/2	5	+1	6 1/2	175	
Santa M	132500	42	35	39	+5	45	10	
Saskoil	27570	567 1/2	6 1/2	6 1/2	-1	8	6 1/2	
Saskoil A	73748	510 1/2	10	10	-1	10 1/2	9 1/2	
Sosko B	5000	27	25	25	-4	57	15	
Scarboro	69175	40	32	35	-1	110	30	
Scarboro W	14375	4	4	4	-1	64	3	
Scapire	40900	410	365	375	-35	7 1/2	365	
Scapire pr	5700	516 1/2	15 1/2	15 1/2	-2 1/2	17 1/2	15 1/2	
Scintlor	45500	53	48	50	-125	41		
Scintrex	1275	511 1/2	11	11 1/2	+1	14 1/2	7 1/2	
Scot Paper	3023	521 1/2	21	21 1/2	+3	23	14 1/2	
Scot York	234950	56	5	6	+1	17	10	
Scotts F	12900	529	28 1/2	28 1/2	-1	29 1/2	18 1/2	
Scotts G	6100	529	28 1/2	28 1/2	-1	29 1/2	19	
Scurr Rn	1600	520	19	19	-1	26 1/2	16 1/2	
Seabrit A	278981	390	285	370	+70	390	75	
Seagram	283556	568 1/2	64 1/2	68	+3 1/2	68 1/2	51 1/2	
Sears Can	748078	512 1/2	11 1/2	12 1/2	+1	12 1/2	7 1/2	
Seawov pr	265	56 1/2	6 1/2	6 1/2	-1	7 1/2	47 1/2	
Seco 3.625	1100	528 1/2	28 1/2	28 1/2	+1	31 1/2	28	
Seco Ser B	200	525	25	25	-1	26	25	
Seco 3.22 p	see below							
Selkirk A	11505	523	21 1/2	22 1/2	-3 1/2	25 1/2	19 1/2	
Selkirk W	3500	537 1/2	6 1/2	6 1/2	-1	10	5 1/2	
Senlac	10066	92	88	88	-4	164	85	
Sensormat	2100	345	340	340	-365	200		
Show B	3700	512 1/2	11 1/2	12	-1	12 1/2	9	
Show Ind	1080	511	10 1/2	10 1/2	-3 1/2	15 1/2	10 1/2	
Shownee	2200	11	11	11	-1	40	10	

Shell Con	664654	522	20 1/2	21 1/2	-1	29 1/2	20 1/2
Shlr OG	4500	60	55	60	+3	93	50
Sheltr OG	400	515	14 1/2	15	-1 1/2	15 1/2	14
Shnperd P	5						

Notre stratégie axée sur le REA a porté fruit

Malgré un léger recul au cours de la semaine dernière, notre portefeuille devance confortablement tous les indices boursiers, cette fois sans aucune exception. Depuis le début de l'année, le portefeuille LES AFFAIRES a augmenté de 18,24 %, alors que malgré tout le tapage qui entoure l'activité boursière, les indices canadiens vivent.

L'indice de la Bourse de Toronto (TSE 300) a perdu près de 2,00 % depuis le 31 décembre 1985. Après maintenant quatre semaines d'activités boursières en 1986, et alors que le marché de New-York va de l'avant, les titres canadiens se cherchent encore une vocation pour la nouvelle année. Face à cette réalité, il est indéniable que nous devons tous être particulièrement vigilants si nous ne voulons pas voir nos gains disparaître.

Il est d'ailleurs assez étonnant que le portefeuille ait effectué un aussi grand bond en aussi peu de temps. Comme notre portefeuille est composé à 80 % de titres qui ont fait l'objet d'une émission dans le cadre du Régime d'épargne-actions du Québec (REAQ) l'an dernier, il faut attribuer cette récente poussée à un surplus de la demande au moment de l'émission primaire des titres. Beaucoup d'investisseurs ont en effet été obligés d'acheter ces actions sur le marché secondaire, avec le résultat que le prix des titres s'est rapidement gonflé. Nous pensons ici, en particulier, aux actions de San Francisco, d'IPL inc., et de Vidéotron. Nous anticipons ce mouvement, en début d'année, probablement comme vous d'ailleurs.

Risque calculé

Nous avons acheté en fin d'année 1985, et dès les

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 3 FÉVRIER 1986				
Nombre	Titres	Achat	Marché	Revenus annuels
7 609,65 \$	Solde débiteur (emprunts)	- 7 609,65 \$	- 7 609,65 \$	- 932,18 \$
736	AGF monétaire	7 050,88 \$	7 360,00 \$	597,21 \$
300	Circo Craft	2 465,00 \$	2 850,50 \$	50,00 \$
1 000	IPL inc.	7 435,00 \$	8 875,00 \$	0,00 \$
500	Le Groupe Vidéotron	5 011,34 \$	5 312,50 \$	0,00 \$
100	Lotus Development (US)	3 129,00 \$	3 230,00 \$	0,00 \$
1 000	Mascot Gold Mines	3 203,51 \$	4 100,00 \$	0,00 \$
1 000	MPA Video inc.	4 120,00 \$	4 500,00 \$	0,00 \$
1 000	San Francisco	5 750,00 \$	8 500,00 \$	0,00 \$
1 000	Calgroup Graphics (1)	5 125,00 \$	0,00 \$	0,00 \$
TOTAL	PORTEFEUILLE	35 680,08 \$	34 117,85 \$	
1 000	San Francisco (à découvert)	8 500,00 \$	8 632,85 \$	647,21 \$
Performances comparatives depuis:		1er juin 1983	1er janvier 1985	31 déc. 1985
	Indice de Toronto	+ 18,00 %	+ 18,44 %	- 1,99 %
	Indice de New-York	+ 29,75 %	+ 26,72 %	+ 0,45 %
	Portefeuille Montréal	+ 14,24 %	+ 16,22 %	- 1,07 %
	Dow-Jones	+ 30,92 %	+ 29,66 %	+ 1,57 %
	Les Affaires	+ 85,59 %	+ 61,38 %	+ 8,24 %

(1) suspendues depuis le 25 sept. 1985

premiers jours de janvier 1986, conscients que nous prenions un risque au-dessus de la moyenne, en concentrant nos efforts dans les actions d'entreprises à faible capitalisation.

D'autre part, nous avons un sentiment de vide à l'égard des autres secteurs du marché. Et, d'ailleurs, comme nous nous en doutions, il ne s'est presque rien passé dans ces autres secteurs. Sauf, évidemment, pour le domaine des ressources naturelles, exception faite des pétroles (-1,08 %) qui fléchissent sous la baisse du prix international.

Toutefois, si les métaux ont grimpé de 9,11 % avec Alcan en tête (de 36 \$ à

42 \$), accompagnés d'un bond de 10,50 % pour les aurifères et de 7,63 % pour les produits forestiers, il y a quelque chose d'inquiétant dans l'évolution des prix des autres secteurs. Entre autres, deux secteurs dont ne saurait se passer le marché canadien, les transports (-8,23 %) et les services publics (-8,20 %), manifestent des signes de faiblesse qui jettent un doute sérieux sur la santé des marchés canadiens au cours des mois qui viennent.

Faut-il espérer que le gouvernement fédéral jettera un éclairage nouveau dans son prochain budget ? Qui sait ?

Dégringolade

Pour l'instant, on doit observer qu'il n'y a pas beaucoup de titres qui tiennent le coup lorsque les investisseurs sont mé-

fiant. En aussi peu de temps qu'il faut pour le dire, les actions des Entreprises Bell Canada (EBC) sont passées d'un niveau supérieur à 40,00 \$ pour se transiger à 37,00 \$, au cours de la semaine dernière. Plusieurs facteurs expliquent cette dégringolade.

En premier lieu, le REAQ. Beaucoup d'investisseurs n'attendaient que le début de 1986, pour réaliser des profits sur les actions des EBC qu'ils avaient achetées au cours des dernières années, à des prix variant entre 25 \$ et 35 \$.

L'exemption sur le gain en capital (20 000 \$), annoncée dans le budget fédéral de mai dernier, y est certainement aussi pour quelque chose. Toutefois, s'il n'y avait eu que cela, il est probable que les actions des EBC seraient restées au-dessus de la barre des 40 \$. Mais il y a plus.

Le gouvernement central doit, en effet, défendre le dollar canadien contre les attaques des spéculateurs qui identifient notre monnaie à la

devise américaine, elle-même en proie aux pires difficultés sur les marchés financiers internationaux. Seul moyen jusqu'à maintenant imaginé, la hausse des taux d'intérêt à court terme. Avec le résultat que certains investisseurs institutionnels ont sûrement précipité leurs gestes, soucieux de la performance qu'ils doivent afficher.

En dernier lieu, une annonce de Northern Telecom, une filiale dont EBC possède 52 % des actions, à l'effet que les résultats financiers de 1986 risquent de plafonner. Rien pour encourager les investisseurs !

Mais attention, avec des reculs semblables, les rebondissements sont rapides et ces moments se révèlent par la suite comme des occasions en or. A vous de jouer.

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est conseiller en valeurs mobilières auprès de Geoffrion Leclerc.

FONDS MUTUELS

MEMBRES	Venture Fnd 4.04	Gdn AmerSec USF 12.22	vHypo 10.59	vFund 29.31
Aetna-Midland 10.50	ConFed Group 8.01	Airlines 9.70	INC 7.62	vPooled 38.92
Am Blue Chip 9.92	Dolph Eqty 8.01	Electronic 9.22	vObligations 10.12	vRRSP 42.54
Dividend 10.06	Dolph Mgt 4.90	Hlth Care 9.54	vnCan-Anoes 9.69	PMF Mgt. Ltd. 10.57
Fix Inc 10.28	Cundill Group 9.61	Insurance 9.61	Capital Grth 8.84	nPension 10.57
MMF 9.60 10.00	vSecurity 13.09	Lifestyle 9.46	nCapstone 5.90	nKanodu Fd 8.85
vResource 10.28	value 12.74	Cash (6.90) 9.55	Co-op Trust Group 11.57	Prat et Revenu Gr 8.85
AGF Group	Dynamic Group	HUME GR.	vnGrowth 11.57	vAmerican 25.31
Amer Growth 7.33	vnDyAm Cdn 9.76	nHumeFund 13.24	vnIncome 9.36	vCanadian 9.81
Cdn Gas Eqty 6.78	vnDyAm US 6.86	nHumeRRSP 11.78	vnMgt 9.69	vFonds H 5.21
Cdn Sec Grth 7.91	vnDyCdn Fd 12.66	Imperial Group	vPagebook RF 9.20	vRetraite 16.91
Cdn Truist 4.64	vnDyDivid 5.24	vMgt 10.16	Principal Group	Royal Trust Gr 19.91
Corp Inv 11.34	vnDyGrd Gold 4.82	vRealty Gm 10.28	vBond 2.92	vnA - US 19.91
Corp Inv Slt 5.92	vnDyIncome 5.65	Investors Group	vCdn Mult 5.50	vnB - Bonds 8.98
Green Line 5.08	vnProspect 8.9	vBond 4.27	vCollective 18.90	vnC - Cdn 30.51
Growth Eqty 8.61	vnSavings 10.00	vCdn Eqty 5.45	vEquity 6.53	vnE - Enr 6.51
HiTech 10.70	Eaton Bay Group	vDivid 9.05	vGrowth 7.64	vnJ - Japn 12.98
Japan 13.08	Comwith 10.94	vdyDividend 9.25	vVenture 9.69	vnM - Mgt 10.61
nMMF 8.43 10.00	Dividend 7.03	vIntern'l 13.15	vWorld Inc 7.47	Sagitt Group 7.77
Optm Eqty 4.77	Growth 13.65	Japan 27.00	Prudential Group	vCom Gth 7.77
Pfd Inc 10.31	Income 4.07	vMMF 9.20 1.00	Growth 7.80	vnI - Enr 2.91
Special 12.98	Intern'l 15.18	vMgt 5.06	Income 5.19	vnI - Inc 5.21
ALL-CANADIAN	MMF 9.12 10.00	vMutual 7.55	yPinnHthSci 12.08	vTrais A 6.45
Compound 13.81	vMortgage 10.27	vProv Slt 11.15	vnRB Capital 5.13	vTrans B 8.120
Dividend 12.41	Viking 14.09	vReal Prop 5.05	vnReal Gth 16.78	vTrans C 14.09
Resources 5.33	E P Men 9.56 1.00	vRetirement 19.57	vnRen Can B+B 5.10	ySynchrovest 7.27
Revenue Gth 3.85	FutureFund Shares	Jones Howard	Rayfund Group	yTradex 6.78
Univest 6.84	nFoodFund 5.47	xdyn JH FdLd. 6.97	nEquity 17.37	Trust General Gr 21.71
Allied Cont Mgmt.	nGoldenFund 6.47	vn JH Amer 6.91	nBond Fund 4.95	vn Actions 21.71
nCanadian 5.02	nLifeFund 5.31	McLeod Yng Weir	Saxon Group	vnOblig Hyp 9.61
nDividend 4.97	nSilverFund 4.77	nCan Bk 8.27 1.00	nBalanced 10.01	vnHypo 10.75
nIncome 5.08	nTechnoFund 4.86	nGav 8.47 1.00	nSmall Cap 9.92	vnVal Amer 10.30
nInternat'l 5.15	nValueFund 5.28	MER Group	nStock 10.01	United Group 9.98
nMny Fd 9.27 5.00	vGDU Value 6.80	Equity 13.45	nWorld Gwth 10.09	vAccum 9.98
nMny Inv 6.50	Global Strategy	Growth 12.50	vSterling Mgt 5.14	vAccumul R 10.24
Bolton Tremblay	vCorp Shores 11.97	MMF 9.00 10.00	Templeton Grp	vAmerican 6.05
Cdn Cum 14.05	vTrust Units 11.67	vnMKW Lotus 11.28	Temp Gth 16.57	vCont. Mgt 5.19
Intern'l 20.00	Guaranty Trust Gr	Montreal Trust Gr	Temp Cdn 5.24	vSecurity 4.33
Mny Fd 9.12 1.00	vniv Eqty 20.91	vnEalty 25.10	Trimark Group	vVenture 9.95
Pfd Income 10.91	vniv Income 4.67	vnIncome 7.85	Trimark Cdn 9.47	vVenture Ret 11.12
Pfd Rscs 12.34	vnMortgage 10.53	vnInternat'l 24.10	vnWalfone 4.72	Universal Group 9.20
Taurus 5.65	Guardian Group	vnMgt 10.14	Wetwyn Group	American 9.20
Calvin Bullock	Canada 6.20	Margon Trust	nBond 19.00	Equity 8.79
vCIF 7.74	Comp Trend 9.83	vGrowth 12.40	nCdn Equity 19.27	Income 4.84
American 6.73	Enterprise 1.35	vnIncome 11.17	nInternat'l Cdn 10.07	Japan 7.78
Dividend 10.44	Grth Fnd 21.76	vWorldwide 15.37	nInternat'l US 7.09	Resource 5.71
vGrowth 2.21	North Amer 6.79	yMult. Opp. Fd. 2.35	nMMF 10.00	yWestn Grth 4.03
Income 8.16	Pfd Div 8.59 9.43	Mutual Group	nPreferred 10.02	Fonds U.S. 9.20
vnCan PfmE 29.50	STMny 9.48 10.07	Amerifund 10.30	nOption Eqty 10.12	Dreyfus Group 12.07
CGF Group	World Eqty 6.37	Diversifd 25 11.48	NON-MEMBERS	Dreyfus 12.07
Internat'l 8.86		Diversifd 40 11.99	vnAltamira 6.36	Neuberger Berm: 8.38
Fund 4000 6.80		Diversifd 55 12.09	Beaubron Group	

Venez nous en parler au Salon de l'Épargne-Placements du 7 au 11 février 1986 (Kiosque 147) Place Bonaventure

Association des producteurs de films et de vidéos du Québec en collaboration avec

Telefilm Canada

Société générale du cinéma du Québec

■ Québec - IPL inc. (Mtl, 8,88 \$) veut maintenir un taux de croissance des ventes supérieur à 15 % au cours des prochaines années grâce à l'excellence de ses produits. C'est ce qu'ont affirmé les dirigeants d'IPL lors d'une entrevue accordée aux AFFAIRES après l'assemblée annuelle des actionnaires tenue à Québec le 31 janvier dernier. L'entreprise, dont le siège social et les installations sont situés à St-Damien de Bellechasse, conçoit, fabrique et distribue des produits à base de résine thermoplastique, selon un procédé de moulage par injection.

En 1982, les dirigeants d'IPL ont orienté les efforts de la compagnie vers l'amélioration de la qualité des produits. IPL a bâti sa réputation en sensibilisant ses employés à l'importance de la qualité et en utilisant les techniques de contrôle les plus modernes telles que la conception et la fabrication assistées par ordinateur. Grâce aux ordinateurs, notre entreprise reste à la fine pointe des besoins de nos clients, souligne M. Denis Pâquet, vice-président au marketing d'IPL.

Cette nouvelle philosophie de gestion a aidé l'en-

IPL vise une croissance annuelle du chiffre d'affaires d'au moins 15 %

treprise à accroître ses ventes de 19,6 % et de 21,2 % au cours des exercices 1984 et 1985 respectivement. Le chiffre d'affaires a ainsi atteint 36,7 M\$ l'an dernier. Pour l'exercice qui se terminera le 28 septembre prochain, IPL prévoit des ventes de plus de 41 M\$.

"Depuis la fin de la récession, nous avons atteint notre vitesse de croisière, note M. Pâquet. La haute qualité de nos produits nous confère une certaine notoriété qui, en retour, nous amène de nouveaux clients." En mars dernier, l'entreprise s'est vue décerner par le fabricant d'automobiles Ford la mention "Q-1 preferred quality award" pour l'application rigoureuse d'un contrôle statistique de la qualité dans la fabrication de pièces d'automobiles.

Selon le vice-président au marketing, chaque segment de marché qu'IPL courtise est en progression. En 1985, l'entreprise a réalisé 42 % de ses ventes à l'extérieur du Québec, la grande majorité de celles-ci étant effectuées à

Industries Provinciales (1)			
	1984	1985	1986p
Revenus	30,3 M\$	36,7 M\$	41,0 M\$
Bénéfice net	1,6 M\$	2,5 M\$	2,9 M\$
Bénéfice par action	0,30 \$	0,45 \$	0,45 \$

1) L'année financière se termine le samedi le plus rapproché du 30 septembre.
p = prévision.

des clients de la Nouvelle-Angleterre. Les ventes d'IPL dans cette région sont générées à partir d'un bureau situé à Middleton, près de Boston. "À l'origine, le secteur des pêcheries représentait notre clientèle-cible en Nouvelle-Angleterre. Maintenant, nous vendons d'autres produits tels que des seaux industriels", indique M. Pâquet.

Bénéfice en hausse

Le bénéfice d'IPL a augmenté de 50 % pour atteindre 2,5 M\$ au cours du dernier exercice. "Nous avons pu obtenir de meilleurs prix pour certains produits. Nous avons également acquis des matières premières à un coût inférieur", explique

Benoit Métivier, président de l'entreprise.

"Nos frais généraux ont progressé moins vite que nos revenus et nous maximisons l'utilisation des équipements", souligne pour sa part M. François Béchar, vice-président aux finances. Pour l'exercice en cours, les dirigeants d'IPL prévoient un bénéfice par action comparable à celui de l'an dernier, soit 0,45 \$.

Le bénéfice net devrait donc progresser de 16 %, soit un peu moins de 400 000 \$, pour atteindre 2,9 M\$ en 1986.

Présentement, IPL procède à l'expansion de son usine de St-Damien au coût de plus de 10 M\$, ce qui permettra d'augmenter à 60 M\$ annuellement la capacité de l'usine. L'achèvement des travaux est prévu pour la fin de l'été. "Cette expansion n'aura pas d'impact significatif sur les ventes de 1986 puisque l'exercice se termine à la fin du mois de septembre", explique M. Béchar. Actuellement,

l'usine d'IPL fonctionne sept jours par semaines et 24 heures par jour. La compagnie doit même donner des contrats de sous-traitance à des firmes de la région.

Pendant l'assemblée, un actionnaire a exprimé ses craintes à l'effet que le programme d'expansion dépasserait les coûts projetés. Les dirigeants d'IPL ont déclaré que certains chiffres contradictoires s'expliquent par des durées de construction différentes utilisées par les intervenants gouvernementaux qui contribuent au projet. Le gouvernement du Québec versera en subvention 1,8 M\$. Cet octroi pourrait atteindre 2,5 M\$ si l'expansion s'avérait plus onéreuse que prévu. "Le projet d'expansion n'affectera en aucune façon la situation financière de la compagnie", a affirmé M. Béchar.

L'implantation au Canada de deux usines de montage par les fabricants de voitures asiatiques Hyundai et Toyota pourrait représenter une importante source de croissance pour IPL. "Nous sommes techniquement capables de leur fournir des pièces, mais le veulent-ils?" questionne M. Métivier.

IPL participera à une rencontre, organisée par le

gouvernement fédéral, entre des représentants des constructeurs asiatiques et les fabricants canadiens de pièces. M. Métivier a aussi souligné la possibilité qu'il participe à une mission commerciale en Corée que prépare actuellement le gouvernement québécois. "Ces rencontres devraient nous permettre de mieux connaître leurs intentions", note M. Métivier.

IPL n'offre pas de produits spécifiques aux constructeurs de voiture mais plutôt sa compétence à fabriquer des pièces. "Nous sommes un des rares fournisseurs de Ford à s'être vu attribuer la cote de qualité Q1. Cette certification de nos produits va nous aider, car elle est basée sur un système de contrôle comparable à celui des orientaux tels que des études statistiques du nombre de pièces défectueuses", signale M. Pâquet.

IPL est devenue publique en novembre 1985 à la suite d'une émission de 1 million d'actions au prix de 5,75 \$ l'unité dans le cadre du Régime d'épargne-actions. Les principaux actionnaires sont les membres de la famille Métivier qui contrôlent 77,5 % des actions.

CLAUDE PROULX

TORONTO

79 \$

Le confort abordable

Ne manquez pas notre tarif spécial de 79,00 \$* par nuit, occupation double ou simple, et profitez du service impeccable de deux hôtels exceptionnels.

L'hôtel Park Plaza... en plein coeur de Yorkville, le quartier à la mode. Un service chaleureux et raffiné. Le confort et l'élégance... à prix abordable.

L'hôtel Plaza II... avec son cachet unique, à l'angle des rues Bloor et Yonge, vous offre ses chambres et sa table superbes... le tout à prix abordable.

Communiquez avec votre agent de voyages ou composez sans frais le 1-800-567-1991.

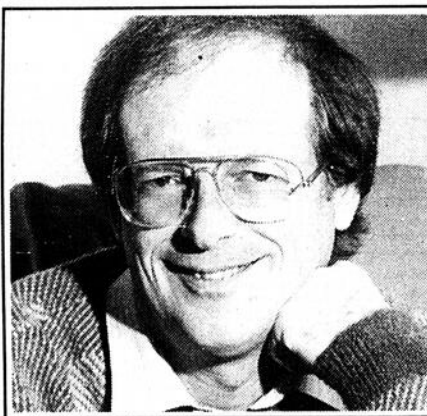


PARK PLAZA HOTEL
4, Avenue Road, Toronto
(416) 924-5471



HOTEL PLAZA II
90, rue Bloor est, Toronto
(416) 961-8000

*Ce tarif, en vigueur jusqu'au 31 mars 1986, est fonction de la disponibilité des chambres et ne s'applique pas aux groupes.



REÉR

"Pour mon REÉR,
je fais affaire avec mon
conseiller financier:
la S.N.F."

— Richard Noiseux
Pharmacien

Monsieur Noiseux, pourquoi préférez-vous faire affaire avec la S.N.F.?

"Le service est hors pair, le personnel spécialisé et compétent."

"Les taux sont très concurrentiels."

"Quand je demande que l'on fasse une opération pour mon REÉR autogéré, c'est rapide et efficace."

"On peut savoir facilement où l'on s'en va, un coup de téléphone et l'affaire est réglée."

Profitez, vous aussi, des avantages d'un REÉR de la S.N.F.
Passez à l'action aujourd'hui même.
Un simple coup de fil suffit.

SNF CONSEILS FINANCIERS

Société Nationale de Fiducie
425, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3G5

1-800-361-8625

(sans frais)
844-2050
(Montréal)

Les grossistes en alimentation **Aligro** (Mtl, 14,88 \$), de Thetford-Mines, et **L.R. D'Anjou**, de Rimouski, fusionnent pour mieux concurrencer les grandes chaînes. C'est ce qu'ont déclaré aux **AFFAIRES MM. Paul-Émile Grenier**, président et chef de la direction d'Aligro et **Philippe Michaud**, président et directeur général de L.R. D'Anjou lors d'une rencontre organisée récemment avec des journalistes.

Provigo, (Mtl, 16,88 \$), le leader de l'alimentation au Québec, a fait l'acquisition au début de décembre d'**Approvisionnement Atlantique**, un grossiste qui dessert les régions de la Gaspésie, de la Mata-

Aligro riposte à Provigo en fusionnant avec L.R. D'Anjou

pédia et du nord du Nouveau-Brunswick. Selon certains observateurs, cette acquisition visait à ralentir les élans expansionnistes d'Aligro. Il semble que l'offensive de Provigo a contribué à accélérer le programme d'expansion d'Aligro. **MM. Grenier et Michaud** ont déclaré que les pourparlers avaient débuté il y a déjà un certain temps mais que les véritables négociations n'avaient commencé que le 10 janvier dernier.

La fusion augmentera de 66 % la taille d'Aligro puisque le chiffre d'affaires prévu pour 1986 de L.R. D'Anjou est de 200 M\$. Pour sa part, M. Grenier prévoit que son entreprise annoncera des revenus d'environ 295 M\$ pour l'exercice qui se terminera à la fin du mois de mars prochain.

L.R. D'Anjou approvisionne en fruits, légumes et autres produits d'épicerie plus de 1 500 clients tels que des marchés d'alimen-

tation, des dépanneurs et des hôteliers. Son territoire couvre le Bas-du-Fleuve, la Gaspésie, les Îles-de-la-Madeleine, la Basse Côte-Nord et une bonne partie de Nouveau-Brunswick.

Selon M. Grenier, la fusion permettra des économies d'échelle dans le transport car un bon nombre de clients de L.R. D'Anjou s'approvisionnent aussi chez Aligro. Pour sa part, M. Michaud estime que ce mariage per-

mettra de mieux satisfaire les besoins des épiciers indépendants menacés par les magasins exploités sous une bannière corporative.

Par cette transaction, M. Michaud et son fils Pierre obtiennent un bloc important d'actions d'Aligro. Bien que les termes exacts de la transaction n'aient pas été dévoilés, M. Grenier a déclaré que le contrôle d'Aligro demeurerait entre les mains de la **famille Grenier**. L.R. D'Anjou continuera de

fonctionner sous la même raison sociale. De son siège social de Rimouski, l'entreprise s'occupera des activités d'Aligro dans l'est du Québec.

La famille Grenier a récemment vendu 8,7 % des actions d'Aligro en circulation à un groupe d'institutions financières. L'entreprise devenait ainsi une des premières compagnies en développement à avoir effectué une émission dans le cadre du Régime d'épargne-actions à vendre une participation à des institutions.

CLAUDE PROULX

Golden Pond Ouest: la structure se dessine

Le camp minier de **Casa-Berardi**, décrit parfois comme un "nouveau Eldorado" contient la stucture du dépôt **Golden Pond**. Exploré en coparticipation par **Inco** et **Golden Knight Resources inc.**, Golden Pond ouest donne des résultats très encourageants.

En effet, la divulgation le mardi 28 janvier des analyses de deux sondages sur la section 10900E de la propriété du canton de Casa-Berardi indique que la zone minéralisée de Golden Pond ouest (environ 3 300 pieds à l'ouest de la zone principale) rend des teneurs élevées, comparables à celles du sondage BH-72945 effectué antérieurement sur cette même section.

Ces forages BH-72951 et BH-72952, respectivement au-dessus et au-dessous du précédent (BG-72945) recouperont à leur tour la minéralisation; ils confirment ainsi jusqu'à 1 000 pieds, la conti-

INCO-GOLDEN KNIGHT							
Tableau des résultats: section 10900E							
Forage	Coordonnée Nord	Angle	De (intersections en pieds)	À	Long	Teneur Au (oz/ton)	Facteur Métal
72951	10090	-55 N	0	232,9	232,9	mort-terrain	—
			232,9	245,0	12,1	0,14	1,7
			278,9	322,5	43,6	0,22	9,6
72952	10000	-55 N	1187,3	1212,2	24,9	0,42	10,5
			452,8	500,4	47,6	0,10	4,8
72945	10050	-55 N	680,8	700,6	19,8	0,46	9,1
			727,7	794,0	66,3	0,41	27,2

Note: Le facteur métal ne doit s'utiliser ici qu'à titre comparatif.

nuit verticale de cette structure aurifère. Les valeurs rapportées (voir tableau ci-contre) semblent indiquer un facteur métal (largeur x teneur) plus élevé en profondeur. Le facteur métal, comme dans l'évaluation des résultats d'analyse, utilise généralement dans son calcul la largeur réelle du dépôt minéralisé et non pas la longueur de carotte qui transperce ce dernier.

Golden Knight poursuit actuellement son programme d'exploration par un forage systématique (à intervalles de 50 mètres) de part et d'autre de cette

section afin de vérifier le prolongement de la minéralisation.

Les premiers indices d'or furent trouvés en 1981 par Inco aux environs de l'actuel Golden Pond; depuis, les travaux d'exploration ont révélé à cet emplacement la présence de plus de trois millions de tonnes de minerai indiqué ayant une teneur moyenne en or de 0,20 once/tonne.

Située à environ 80 kilomètres au nord de La Sarre en Abitibi, la propriété est l'objet d'une entente entre les deux compagnies au terme de

laquelle Golden Knight Resources inc., détient 40 % des intérêts dans celle-ci.

Sur le marché boursier, les données transmises par Golden Knight affectèrent surtout le volume des transactions sur ce titre: 3 000 actions se sont transigées le lundi 27, comparativement à 7 850 le mardi; les prix de clôture à la **Bourse de Montréal** furent respectivement 9,00 \$ et 9,87 \$. Notons que **Teck Corporation** détient à l'heure actuelle 29 % des actions de Golden Knight.

La formation géologique aurifère du secteur, décrite comme étant la plus importante découverte minière au Canada depuis **Hemlo**, est la cible d'innombrables projets d'exploration; mentionnons à ce chapitre que les récentes découvertes dans les cantons voisins situés environ 15 miles à l'est de Golden Pond (**Estrées, Estrades et Orvilliers**) ne font que confirmer l'importance de cette structure métallogénique qui n'a pas fini de faire parler d'elle.

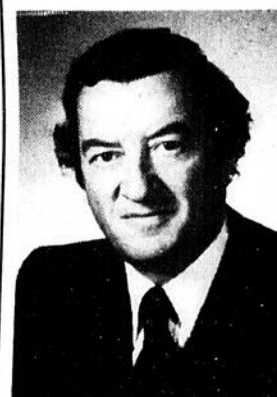
Les plus récents développements ont principalement porté sur les découvertes de **Golden Hope** (projet Estrades) qui ont suscité une frénésie boursière exceptionnelle en fin d'année. La valeur des titres de cette dernière compagnie a décuplé en moins de 48 heures, tandis que celle de ses partenaires (**Explorations Groupe d'Or**) et **Teck Corporation** a également connu une forte apprécia-

tion. Ce phénomène boursier rend justice à l'énorme potentiel minier de l'endroit.

JEAN DEMERS

(Collaboration spéciale)

INDUSTRIES JAMES MACLAREN INC. Nomination



M. BRUCE W. LITTLE
Le Conseil d'Administration d'Industries James Maclaren Inc., membre du groupe Noranda, annonce la nomination de M. Bruce W. Little au Conseil d'Administration de la compagnie et au poste de président et chef de l'entreprise, à compter du 1^{er} février 1986.

M. Little, qui assumera ses nouvelles fonctions à compter du 1^{er} février 1986, a joint Maclaren en octobre 1980 et a occupé successivement depuis, les postes de vice-président des exploitations manufacturières et vice-président exécutif.

Industries James Maclaren Inc. est une compagnie forestière de l'Outaouais québécois se spécialisant principalement dans la fabrication du papier journal, de la pâte Kraft, du bois d'oeuvre, de panneaux de particules, parquetterie, déroulage et autres produits du bois dans la région de l'Outaouais de l'ouest québécois.

Amusecor consolide sa position dans l'exploitation de manèges

Amusecor (Mtl, 1,70 \$) a acheté les intérêts de son partenaire **Primages International** et se trouve ainsi à consolider sa position dans l'exploitation des manèges pour enfant.

Amusecor, de Montréal, et Primages International d'Ashbury Park, au New Jersey, exploitaient conjointement plusieurs manèges d'enfant dans sept centres commerciaux du Québec. Amusecor a décidé d'acheter les parts de Primages dans l'exploitation de ces manèges. Le coût de la transaction n'a pas été dévoilé.

En consolidant sa position dans l'exploitation de manèges pour enfant, Amusecor prépare ainsi le

terrain pour d'autres projets plus importants dans ce domaine. La compagnie de **M. Julius Sternthal** entend diriger en banlieue avec des promoteurs immobiliers plusieurs complexes voués au divertisse-

ment des jeunes de 1 à 14 ans.

Amusecor envisage également d'ouvrir un site en plein air regroupant des attractions, des manèges et des comptoirs alimentaires pour les jeunes.

De l'or en barre à la Banque Royale

Désormais, la **Banque Royale du Canada** vendra dans toutes ses succursales des barres d'or et d'argent. Jusqu'ici, l'institution financière vendait seulement des certificats d'or et d'argent.

Le prix des barres sera établi en fonction du cours de l'once d'or sur les

marchés. Des frais de fabrication s'ajouteront également au prix de vente.

Les barres d'or et d'argent de la Banque Royale seront fabriquées au Canada et ornées du symbole du lion de la banque.

L'achat minimum est d'une once pour l'or et de 10 onces pour l'argent.

Prix de recherche en valeurs mobilières

La **Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ)** vient de créer un concours de recherche en valeurs mobilières. Ce concours s'adresse principalement aux étudiants de maîtrise en administration des affaires (M.B.A. et M. Sc.) et en droit, mais les travaux des étudiants de deuxième cycle universitaire dans d'autres spécialités seront également considérés.

Trois thèmes de recherche sont admissibles au concours: 1) l'efficacité opérationnelle ou allocationnelle des marchés financiers au Québec; 2) la protection de l'épargne en valeurs mobilières; 3) l'évolution du rôle de la CVMQ.

Les objectifs de l'organisme sont de promouvoir

la recherche en valeurs mobilières au niveau universitaire, de susciter l'intérêt des étudiants de niveau universitaire pour le domaine des valeurs mobilières et de favoriser l'émergence d'idées novatrices s'appliquant au domaine des valeurs mobilières.

La date limite de remise des travaux d'une longueur maximale de 3 000 mots (à l'exclusion des annexes) est fixée au vendredi 4 avril prochain. Les personnes intéressées peuvent obtenir un formulaire d'inscription auprès de la CVMQ, Services des études, C.P. 246, Tour de la Bourse, 17^e étage, Montréal (Québec) H4Z 1G3. Les numéros de téléphone sont: (514) 873-5326 ou 1-800-361-5072.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS



Imprimerie Chartier, une division du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée, recherche pour son opération située à St-Hyacinthe un:

Ingénieur d'usine

Le/la titulaire du poste aura la responsabilité de la planification, de la coordination et de la direction des activités d'entretien de l'usine. Son rôle consistera principalement à maximiser l'utilisation des équipements et ce, dans un contexte de technologie avancée.

Pour remplir cette fonction, nous recherchons une personne diplômée universitaire en génie mécanique, industriel ou électrique et qui a un minimum de 3 années d'expérience en génie d'usine. Ce poste saura intéresser les personnes dynamiques et ambitieuses qui désirent éventuellement accéder à des postes supérieurs. Nous offrons un salaire des plus concurrentiels ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux. Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae en toute confiance en mentionnant le no. de dossier E-800 au

Service des ressources humaines
GROUPE TRANSCONTINENTAL G.T.C. LTÉE
395 boul. Lebeau
St-Laurent, Qué.
H4N 1S2

COMMERCIALISATION

DIRECTEUR DES VENTES
Division des photocopieurs

Notre client Canadac Inc., une PME de l'industrie du commerce d'équipement et d'ameublement de bureau ayant un chiffre d'affaires de l'ordre de 10 millions \$ est à la recherche d'un directeur des ventes pour sa division des photocopieurs.

Le titulaire assume la responsabilité de la commercialisation des produits de photocopie et dirige à cet effet l'équipe de représentants affectés à cette division.

La personne recherchée aura acquis une solide expérience à titre de représentant ainsi qu'un minimum de 2 à 3 ans en gestion de produits dans le domaine de l'équipement de bureautique.

La rémunération de base à laquelle s'ajoute une participation aux bénéfices est des plus compétitives.

Le poste est situé à Montréal et devrait intéresser les candidats dont la rémunération actuelle est de l'ordre de 35 000 \$.

Si ce poste correspond à vos compétences et aspirations, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 17 février 1986 à:
Mme C.E. Morin-Tutsch,
Maheu Noiseux,
C.P. 153, Succursale Desjardins,
Montréal (Québec)
H5B 1E8

BUREAUX À OTTAWA, HULL,
ROUYN, VAL D'OR,
AMOS, LA SARRE, TIMMINS,
MONTRÉAL, LAVAL,
QUÉBEC/SAINTE-FOY, LÉVIS,
THETFORD MINES,
LAC MÉGANTIC, MONCTON,
CAMPBELLTON

Maheu Noiseux
Comptables agréés
Les associés de votre gestion

PLACEMENTS

Le Groupe Kaufel

Le Groupe Kaufel, de Dorval, a augmenté de 49 % le bénéfice net de son premier trimestre terminé le 30 novembre; alors qu'il avait été de 326 790 \$, ou 0,11 \$ l'action en 1984, le bénéfice est en effet passé à 486 710 \$, ou 0,17 \$ par action, au cours du trimestre. Les ventes ont atteint 4,2 M\$, en hausse de 50 % sur celles du premier trimestre de l'année précédente.

Domco

Domco, de Montréal, a haussé de 6,5 % son bénéfice net du quatrième trimestre terminé le 31 octobre; il s'est chiffré à 2,8 M\$, ou 1,56 \$ l'action, comparativement à 4,5 M\$, ou 2,51 \$ par action, en 1984. Les ventes ont atteint 28,6 M\$ au cours du trimestre, en hausse de 10 % sur celles réalisées un an plus tôt.

Pour l'exercice au complet, le bénéfice de Domco s'est établi à 6,5 M\$, ou

3,62 \$ l'action, marquant ainsi une hausse de 44 % sur le bénéfice de 4,5 M\$, ou 2,51 \$ l'action réalisé un an plus tôt. Pour la première fois dans l'histoire de la compagnie, les ventes ont atteint les 100,5 \$, en hausse, de 16 % sur celles de 1984.

Un dividende de 2,00 \$ par action ordinaire sera payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 13 janvier.

Équipements Denis

Les Équipements Denis, de Ste-Rosalie, ont réalisé un bénéfice net de 80 000 \$, ou 0,03 \$ l'action, au cours de leur troisième trimestre terminé le 30 novembre, marquant ainsi une diminution de 30 % sur le bénéfice net de 104 000 \$, ou 0,05 \$ par action, réalisé en 1984. Les ventes se sont chiffrées à 2,9 M\$ au cours du trimestre, en hausse de 36 % sur celles réalisées il y a un an.

Pour l'ensemble des neuf premiers mois, Denis a réalisé un bénéfice net de 368 000 \$, ou 0,17 \$ l'action, en hausse de 60 % sur le bénéfice de 230 000 \$, ou 0,12 \$ l'action, réalisé un an plus tôt. Les ventes se sont chiffrées à 7,5 M\$, soit 45 % de plus qu'en 1984.

Molson

Molson, de Toronto, a réalisé un bénéfice avant postes inhabituels de 41 M\$ au cours de ses neuf premiers mois terminés le 31 décembre. Le bénéfice net fut de 36,5 M\$, ou 1,27 \$ l'action, après un poste inhabituel de 4,5 M\$ relié à la fermeture de la brasserie de Prince-Albert et à la décision d'éliminer la consigne de

cartonnages à bière au Québec. Par rapport à 1984, il s'agit d'une baisse de 43 % au niveau du bénéfice net, qui s'était chiffré à 52 M\$, ou 1,83 \$ l'action au cours des neuf premiers mois. Le chiffre d'affaires a cependant augmenté de 4 % au cours de cette période pour atteindre 1 548 M\$.

Au cours du troisième trimestre, le bénéfice net a marqué une hausse de 9 % pour atteindre 8,5 M\$, ou 0,29 \$ l'action (dilué).

Quant au chiffre d'affaires, il a été de 498 M\$, en hausse de 8 % sur celui enregistré un an plus tôt.

Au cours du troisième trimestre, Molson dit avoir réussi à augmenter sa part du marché canadien de la bière, grâce au lancement de bières "Coors" et "Coors Légère".

LUCIE
PICHÉ

Université du Québec à Montréal

Case postale 8888, Succursale "A"
Montréal, P.Q. H3C 3P8

DÉPARTEMENT DE DESIGN

TITRE DES POSTES:

Postes de professeurs réguliers dans les domaines suivants:

- 1- En design graphique
- 2- En design industriel

FONCTIONS ET CADRE DE TRAVAIL:

Enseignement, recherche et création dans les domaines plus haut mentionnés.

DATE D'ENTRÉE EN FONCTION:

Le 1er juin 1986

EXIGENCES:

Design graphique:

Maîtrise en design graphique ou l'équivalent; expérience pratique de cinq (5) ans avec reconnaissance professionnelles sur le plan international; expérience d'enseignement et de recherche en design graphique.

Design industriel:

Diplôme en design industriel, doctorat ou maîtrise et expérience professionnelle de cinq (5) ans, expérience d'enseignement et de recherche dans les domaines suivants: objets industrialisés et société, histoire et théories du design en Amérique du Nord.

TRAITEMENT: Selon la convention collective SPUQ-UQAM

Conformément aux exigences prescrites en matière d'immigration au Canada, cet avis de concours s'adresse aux citoyens canadiens et aux résidents permanents.

Les candidats sont priés de faire parvenir un curriculum vitae détaillé avant le 7 mars 1986 à

M. Georges Adamczyk, directeur
Département de Design
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succursale "A"
Montréal, H3C 3P8
Canada

STAGE
DEMANDÉ

Étudiante en relations industrielles (Université de Montréal) cherche un stage en entreprise.

S. Lévesque
(514) 733-3407

EMPLOI DEMANDÉ

Personne possédant un bacc. en administration, option marketing ainsi qu'un certificat de premier cycle en informatique doublé d'une expérience de 2 ans en comptabilité générale dans une PME, cherche à relever un nouveau défi dans le domaine de l'administration au sein d'une grande entreprise. De préférence au centre ville.

Louise Maher
(514) 336-3920
(514) 524-0352

Une entreprise de St-Hyacinthe engagée dans la fabrication de produits de plastique, reliée à l'industrie de la construction, recherche un:

CONTRÔLEUR

pour ses opérations. Le (la) candidat(e) sera chargé(e) des contrôles financiers et comptables. Être bilingue et avoir une bonne expérience en informatique sont des atouts.

Faire parvenir votre curriculum vitae, à:

Les Plastiques M.C. Ltée
3000, Saint-Prospère
St-Hyacinthe, QC J2S 2A4

"CARRIÈRES ET PROFESSIONS
À L'ÉCOUTE"

Diffusé tous les jeudis à 8h50 & 16h50
Service exclusif de Radio Cité FM 107,3

RADIO CITÉ



Entreprises Bell Canada devient le premier membre du club des milliardaires

■ Pour la première fois dans l'histoire du Canada, une entreprise a franchi le cap du 1 milliard \$ de profits au cours d'une seule année. En effet, les **Entreprises Bell Canada (EBC)** ont réalisé un bénéfice net de 1 009 M\$, ou 4,23 \$ par action, lors de son exercice financier terminé le 31 décembre dernier. Il s'agit là d'une hausse de 12,8 % par rapport au bénéfice net de 894,2 M\$, ou 4,03 \$ l'action, réalisé un an plus tôt. Les revenus ont atteint 13 257,4 M\$, en hausse de 25 % sur ceux de 1984.

Au cours du dernier trimestre, le bénéfice net s'est chiffré à 260,5 M\$, ou 1,07 \$ l'action, comparativement à 250,6 M\$, ou 1,10 \$ par action, réalisé au cours de la même période un an plus tôt. Quant aux revenus du trimestre, ils ont été de 3 617,1 M\$, soit 18,5 % de plus qu'en 1984.

L'apport de **Bell Canada** au bénéfice par action a été de 2,65 \$ pour l'exercice et de 0,60 \$ pour le quatrième trimestre, indiquant une légère diminution par rapport à 2,69 \$ et 0,68 \$ réalisés un an plus tôt. Le bénéfice net consolidé de Bell Canada s'est chiffré à 652,1 M\$ au cours de l'exercice, en hausse de 4 % sur 1984. Les revenus de Bell ont augmenté de 9 % pour se chiffrer à 5 768,6 M\$ en 1985.

Quant à **Northern Telecom**, son apport au bénéfice consolidé a été de 0,82 \$ par action ordinaire, comparativement à 0,74 \$ en 1984. Northern a réalisé au cours de l'exercice un bénéfice net de 376,8 M\$, ou 3,25 \$ l'action, en hausse de 18,6 % sur 1984.

Imasco

■ **Imasco**, de Montréal, a réalisé un bénéfice net de 75,9 M\$, ou 0,70 \$ par action, au cours de son troisième trimestre terminé le 31 décembre, indiquant ainsi une hausse de 10 % sur le bénéfice de 69 M\$, ou 0,67 \$ l'action, inscrit au cours de la même période un an plus

tôt. Les revenus du trimestre se sont chiffrés à 1 167,7 M\$, soit 15 % de plus que ceux enregistrés en 1984.

Pour l'ensemble des trois premiers trimestres, le bénéfice net a été de 210 M\$, ou 1,93 \$ par action, en hausse de 15 % sur le bénéfice de 182,9 M\$, ou 1,78 \$ l'action, connu en 1984. Les revenus nets ont atteint 3 271 M\$ au cours de neuf mois, en hausse de 20 % sur ceux de 1984.

Le dividende trimestriel d'**Imasco** a été augmenté de 0,03 \$ pour passer à 0,21 \$ par action ordinaire. L'entreprise a aussi déclaré un dividende semi-annuel de 0,146 \$ sur les actions privilégiées à 6 %. Ces deux dividendes seront payables le 31 mars aux actionnaires inscrits le 14 février.

Matco

■ **Matco**, de Saint-Basile-le-Grand, a réalisé un bénéfice net de 704 309 \$, ou 0,27 \$ par action, au cours de son exercice terminé le 31 octobre. Il s'agit d'une hausse de 37 % par rapport au bénéfice

RÉSULTATS FINANCIERS					
Compagnies	Période	Profit par action (\$)		Revenus bruts (000\$)	
		Plus récent	L'an dernier	Plus récent	L'an dernier
Browning-Ferris Industries	3 ms	0,42	0,36	316 277	265 588
Canada Trustco	12 ms	3,65	3,11	91 900	74 300
Celanese	12 ms	13,70	10,87	3 046	3 328
C-I-L	12 ms	2,45	2,31	1 264 000	1 176 000
Consumers' Gas	3 ms	0,60	0,70	431 100	412 800
Du Pont Canada	12 ms	1,29	2,60	1 186 195	1 170 597
Fiduciaires	12 ms	—	—	45 742	43 134
Great-West	12 ms	42,81	38,80	3 415	2 924
Inco Limited	12 ms	0,28	(1,02)	1 524	1 516
Interprovincial					
Pipe Line	12 ms	3,71	3,47	540 000	485 000
Island Telephone	12 ms	3,00	2,90	32 916	30 534
Lafarge Corporation	12 ms	0,31 US	0,20 US	944 500	927 400
La Mutuelle du Canada	12 ms	—	—	73 900	62 500
Le Groupe Cogeco	3 ms	0,10	—	4 904	—
Maritime Telegraph & Tel.	12 ms	1,50	1,56	310 000	282 000
Montreal Trustco	12 ms	1,50	1,35	409 481	338 880
Murphy Oil	12 ms	1,68	1,59	130 866	119 997
Parkland Industries	6 ms	0,37	0,48	40 500	34 600
Peoples Jewellers	3 ms	0,02	0,43	39 842	36 631
Rothmans	9 ms	2,21	4,31	1 236 471	1 195 851
Royal Trustco	12 ms	1,86	1,60	1 942	1 467
Shell Canada	12 ms	1,17	1,27	6 102	5 762
Totals Petroleum	12 ms	3,33	0,48	2 372	2 274
Union Carbide	12 ms	(4,67)	(1,61)	651 024	691 363
Walwyn	3 ms	0,14	0,03	18 496	13 331
Xerox	12 ms	1,76	1,69	767 956	734 914

de 513 914 \$, ou 0,20 \$ l'action, réalisé un an plus tôt. Les ventes se sont chiffrées à 23 M\$ au cours

de l'exercice, marquant ainsi une hausse de 6,5 % sur les résultats de l'année dernière.

Quebecor

■ **Quebecor**, de Montréal, a réalisé un bénéfice net de 4,5 M\$, ou 0,29 \$ par action, au cours de son premier trimestre terminé le 31 décembre, ce qui représente une hausse de 7,5 % sur le bénéfice de 4,2 M\$, ou 0,27 \$ l'action, enregistré un an plus tôt. Les revenus se sont chiffrés à 107 M\$, en hausse de 30 % sur ceux réalisés au cours de la même période en 1984.

MPA Vidéo

■ **MPA Vidéo**, de Montréal, a réduit de moitié son bénéfice net au cours de son quatrième trimestre terminé le 30 novembre. Le bénéfice net s'est en effet chiffré à 120 000 \$, ou 0,07 \$ par action (sur 1,8 M d'actions), comparativement à 241 000 \$, ou 0,17 \$ l'action (sur 1,4 M d'actions), en 1984. Les ventes ont également diminué, passant de 8,3 M\$ en 1984 à 7,3 M\$ au cours du quatrième trimestre de cette année.

Pour l'ensemble de son exercice, MPA vidéo affiche cependant de meilleurs

résultats. Son bénéfice net a atteint 461 000 \$, ou 0,32 \$ par action, alors qu'il se chiffrait à 194 000 \$, ou 0,14 \$ l'action, un an plus tôt. Les ventes ont presque doublé, passant de 14 M\$ à 27,6 M\$.

Donohue

■ Le bénéfice net de **Donohue**, de Québec, a atteint 6,4 M\$, ou 0,47 \$ l'action, au cours de son quatrième trimestre terminé le 31 décembre, alors qu'il s'était chiffré à 8,1 M\$, ou 0,61 \$ l'action, un an plus tôt. Les ventes ont atteint 107 M\$, en baisse de 5 % sur celles réalisées en 1984.

Pour l'ensemble de l'exercice, Donohue a réalisé un bénéfice net consolidé de 20,7 M\$, ou 1,54 \$ par action, comparativement à 30,3 M\$, ou 2,28 \$ l'action, en 1984. Les ventes ont aussi diminué par rapport à 1984; elles sont passées de 438,6 M\$, à 425 M\$ au cours de l'exercice.

LUCIE
PICHÉ

DSP Dominion Securities Pitfield LIMITÉE.

a déménagé
son siège social montréalais
à la "Tour l'Industrielle-Vie"
au 2000, avenue McGill College

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

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

DEVENEZ PLUS RICHE!

PAYEZ MOINS D'IMPÔT, RÉALISEZ DES ÉCONOMIES, ET FAITES DE BONS PLACEMENTS!

Voici enfin le guide indispensable pour bien gérer ses finances personnelles... **et devenir plus riche!**

Le magazine ÉPARGNE & PLACEMENT vous donne des conseils concrets pour vous aider à faire votre choix parmi les nombreux produits financiers aujourd'hui disponibles et accessibles pour vous.

Qu'il s'agisse d'économies d'impôt, REER, REA, dépôts à terme, hypothèques, assurances, etc., ÉPARGNE & PLACEMENT sera immédiatement pour vous **une source de référence inestimable** que vous voudrez conserver toute l'année.

FAITES UN BON PLACEMENT...

ACHETEZ-LE MAINTENANT!

Le magazine ÉPARGNE & PLACEMENT est aussi disponible en kiosque.



Oui, je veux devenir plus riche!

FAITES PARVENIR CE COUPON AVEC VOTRE CHÈQUE PAYABLE À:

Publications Les Affaires inc.
ÉPARGNE & PLACEMENT
465, rue St-Jean, suite 903
Montréal (Québec) H2Y 3S4

Faites-moi parvenir _____ exemplaire(s) de ÉPARGNE & PLACEMENT à 6 \$ chacun. (représentant 5 \$ plus 1 \$ de frais de poste et de manutention).

NOM: _____ PRÉNOM: _____

ADRESSE: _____

VILLE: _____ PROVINCE: _____

CODE POSTAL: _____ TÉLÉPHONE: _____

PAIEMENT: CHÈQUE VISA MASTERCARD

No de la carte: _____ EXP: _____

SIGNATURE: _____

OU APPELEZ NOTRE SERVICE AUX LECTEURS AU 842-3131 ET FAITES PORTER À VOTRE CARTE DE CRÉDIT.