

JOYEUSES FÊTES

Le journal Les **AFFAIRES** ne sera pas publié le 28 décembre prochain mais sera de retour pour l'édition du 4 janvier 1986. L'équipe entière vous souhaite Joyeux Noël et Bonne année!



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

dépôts garantis **8%**
30 jours
taux annuel

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

QUÉBEC STÉVIE OTTAWA MONTRÉAL TROIS RIVIÈRES ROUYN

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

LES AFFAIRES

Montréal, du 21 décembre 1985 au 3 janvier 1986 Vol. LVII No. 50 64 pages **1\$**

MARATHON BROWN

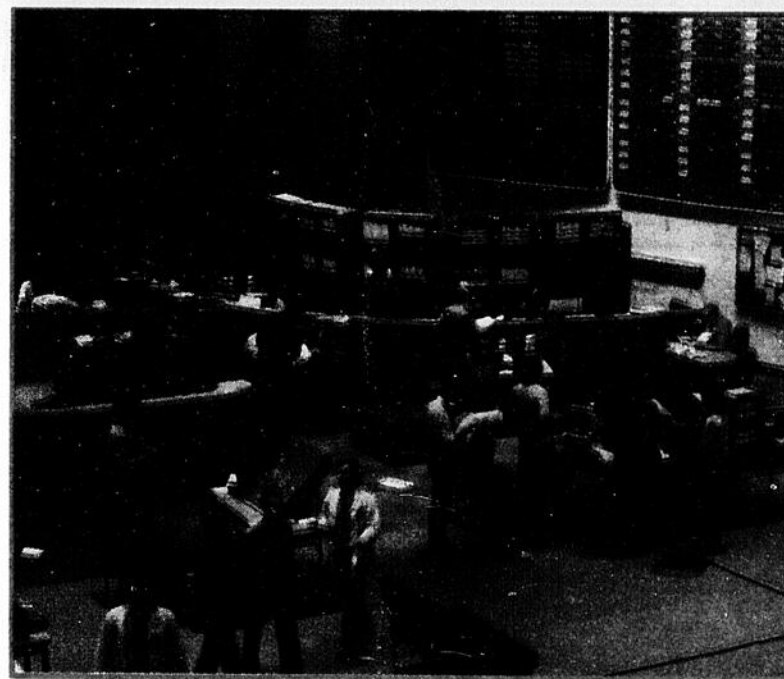
COURTIER
INVESTISSEMENTS
TRIBUTAIRES

875-7421
1-800-361-8600

4 45 47 49 52 54 55 56 57 58 60 61 62

COMMENT PLACER VOTRE ARGENT EN 1986

- LE TSE 300 À 3 200 ET LE DOW JONES À 1 700
- 40 RECOMMANDATIONS D'ACHAT



- LES TAUX D'INTÉRÊT EN BAISSÉ

- section spéciale en pages 37 à 50

Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

l'Heure de pointe



au Club Med 

DES PANNEAUX QUI FONT FUREUR

pp. 16-17

ENTREPRISE

La chaîne de pharmacies Cumberland s'attaque à Jean Coutu. Elle entend ouvrir 13 nouvelles pharmacies d'ici juin et rien de moins que tripler son chiffre d'affaires d'ici quatre ans. p. 13

MANAGEMENT

Le mois de décembre annonce l'hiver mais aussi l'évaluation du rendement de vos employés. Pour vous aider à surmonter vos craintes, Raymond Tremblay vous propose, dans un deuxième volet, une grille de travail pour l'entrevue. pp. 24-25

Le nombre d'emplois est passé à 4 476 à 2 600 de 1981 à 1985

Le secteur des fonderies québécoises se

Le secteur des fonderies québécoises se relève difficilement de la crise économique de 1981-82; ce relèvement se fait à coups de fusions et d'acquisitions d'une part et de disparitions des installations les plus faibles d'autre part.

Ce nettoyage sévère permet cependant aux entreprises qui survivent de retrouver lentement un niveau de rentabilité malgré

les conditions désastreuses dans lesquelles continue de se débattre cette industrie.

Voilà les conclusions moroses auxquelles en arrive une récente étude de M. Carol Fournel, rattaché au service de la métallurgie au ministère québécois de l'Industrie et du Commerce.

Ce document d'une douzaine de pages est en fait une mise à jour d'une

étude plus volumineuse de 176 pages du même auteur effectuée en 1982 et publiée en 1983. La mise à jour de cette année vient d'un sondage effectué auprès des membres de l'industrie à l'automne 1984.

"L'industrie québécoise de la fonderie des métaux ferreux se relève difficilement de la récession de 1982, constate l'auteur dans sa mise à jour. Des efforts continuels doi-

vent être dirigés vers la modernisation et les stratégies de commercialisation doivent être choisies judicieusement."

Disparitions, fusions, acquisitions

Ces efforts de modernisation et de commercialisation viennent souvent de groupes plus importants et même de fondeurs étran-

gers, constate-t-on dans le document.

Ainsi, la Fonderie CSF, de Montréal, a annoncé plusieurs mises à pied à son usine. Plus tôt dans l'année, Mueller, de St-Jérôme, a acheté Canada Valves pour diversifier son marché. La fonderie Laperle, de St-Ours, a d'abord été achetée par F.X. Drolet de Québec, qui l'a ensuite revendue à Bibby d'Ontario, déjà propriétaire de la Fonderie Ste-Croix. Canon vient pour sa part d'acheter Stanton St-Hubert et regarde maintenant du côté de Manville Canada inc. (isolement industriel et conduits en plastique) dont les installations se trouvent à Fort Saskatchewan en Alberta, à Brosard au Québec et à Scarborough en Ontario.

Caron vise ainsi à diversifier ses marchés, pendant qu'elle-même fait l'objet de convoitise. (Voir texte ci-contre).

Le même phénomène de concentration s'observe aussi ailleurs au Canada, aux États-Unis et en Euro-

pe, dont certains grands groupes se montrent intéressés par les installations québécoises et canadiennes.

Ainsi le groupe Indal Limited qui possède 22 filiales et divisions au Canada et 16 autres aux États-Unis, a reçu récemment le feu vert d'Investissement Canada pour prendre le contrôle de Brampton Foundries Ltd de Brampton, en Ontario. Indal emploie 7 500 personnes dans plus de 60 endroits en Amérique du Nord.

Indal produit depuis longtemps des pièces moulées en zinc et occupe une bonne place dans l'extrusion et le recyclage de l'aluminium. Les fonderies de Brampton oeuvrent pour leur part dans les moulages d'aluminium avec différentes techniques.

Par ailleurs, le groupe belge Margotteaux a fait l'acquisition des Fonderies de Magog, qui se spécialisent dans les boulettes de grande dimension.



LAMARRE, CATY & BERNARDIN LTÉE SEDGWICK INC.

courtiers d'assurances

800 ouest, boul. Dorchester, Montréal H3B 4M8
2960 boul. Laurier, Ste-Foy, Québec G1V 4S1

Commerce - Industrie - Particuliers - Avantages sociaux - Service de prévention de sinistres.

bureaux à

HALIFAX • QUÉBEC • MONTRÉAL • OTTAWA • TORONTO • WINNIPEG • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER
et dans le monde entier

La maison de l'enseigne

Claude Néon

fait de vous une tête d'affiche

À La Maison de l'enseigne, à la Place Bonaventure, vous pourrez donner un visage innovateur à votre entreprise. Les stylistes de l'enseigne sont à votre plein service pour vous faire la démonstration de la qualité signée Claude Néon. Venez profiter de toutes les informations nécessaires pour sortir de La Maison de l'enseigne avec un produit qui vous permettra de marcher la tête haute.

À l'avant-garde de l'enseigne

La maison
de l'enseigne

Place Bonaventure, Montréal

Tél.: (514) 871-2223

Claude Néon



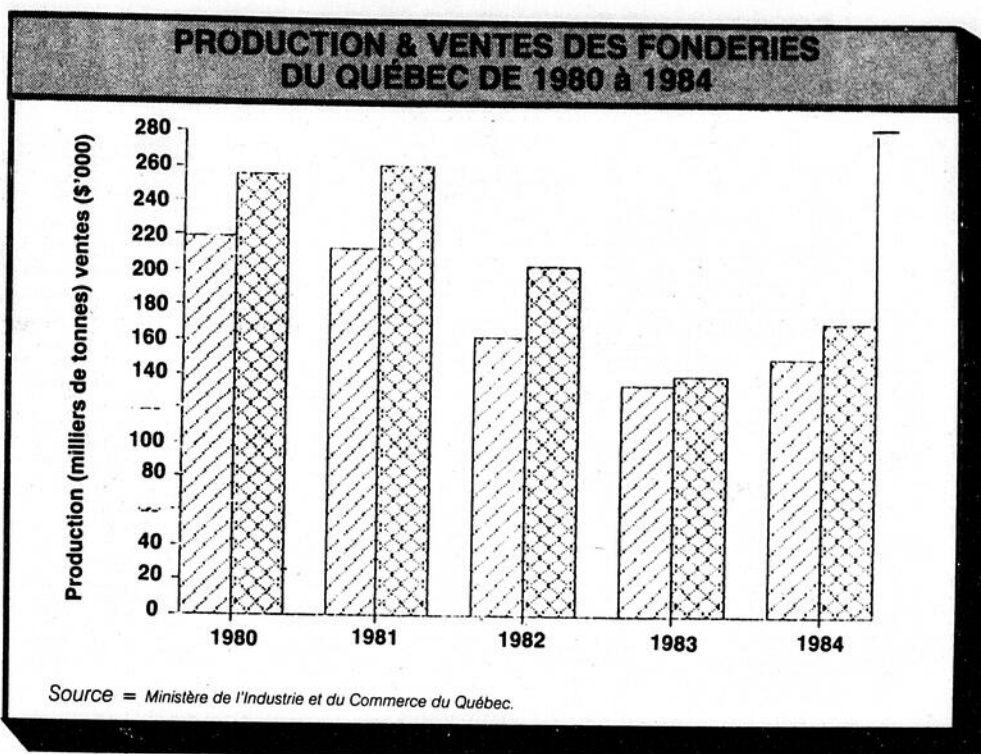
relève péniblement de la crise économique

La première étude de M. Fournel constatait la présence de 34 fonderies au Québec, dont 27 dans le secteur de fonte et 7 dans l'acier. Elles employaient ensemble 2 795 personnes en 1982, soit 37,5 % de moins que le total de 4 476 de 1981.

En 1985, le secteur compte 24 fonderies de fonte et 5 d'acier, qui employaient ensemble 2 600 personnes à la fin de 1984, soit encore 7,5 % de moins qu'en 1982.

La capacité totale de production a diminué de 425 000 à 300 000 tonnes entre 1982 et 1984, soit une baisse de près de 30 %, pour une capacité actuelle d'environ 160 000 tonnes dans la fonte et 140 000 tonnes dans l'acier.

Cette rationalisation du marché a cependant permis aux entreprises res-



tantes d'augmenter leur taux d'utilisation à 50 %, contre 38 % au creux de

Ivaco veut 51 % de Canron

Le fabricant québécois de produits d'acier **Ivaco inc.** vient de faire part de son intention d'acquiescer 51 % d'un autre fabricant de produits d'acier, **Canron inc.**, de Toronto, Ivaco offre l'équivalent de 19,19 \$ pour chacune des quelque 6,9 M d'actions de classe A et B de Canron.

La proposition, qui est conditionnelle à l'obtention d'au moins 51 % des actions de Canron, prend la forme d'un versement de 9,25 \$ en espèces et de l'octroi d'une demi-action subalterne de catégorie A d'Ivaco qui valaient récemment 19,87 \$ en bourse.

Si tous les actionnaires de Canron acceptent l'offre d'Ivaco, l'entreprise contrôlée par la famille **Ivanier** devra déboursier 63,8 M\$ en espèces. Au cours récent des actions subalternes de catégorie A d'Ivaco, il s'agit d'une transaction globale de 132,4 M\$, encore une fois si tous les actionnaires de Canron remettent leurs actions.

Il y a quelques semai-

nes, **Harris Steel Group inc.**, de Toronto, avait offert 1,75 action de classe A pour chaque action de Canron. Comme la valeur boursière des actions de classe A de Canron tourne autour de 10 \$, il s'agissait d'une proposition de 120 M\$ environ.

Harris Steel a toutefois retiré son offre le 3 décembre, ne pouvant notamment pas s'entendre avec la **Caisse de dépôt**

et placement du Québec, qui détient une participation de 19,8 % dans Canron. Cette fois, la Caisse souscrit à l'offre d'Ivaco, tout comme le conseil d'administration et la haute direction de Canron d'ailleurs.

Si la compagnie obtient plus que 51 % en vertu de son offre, elle s'est engagée à revendre l'excédent au public d'ici à trois ans.

la récession. Les prix demeurent cependant très bas à cause de la faiblesse de la demande (elle-même causée par des produits de remplacement, notamment l'aluminium et les plastiques dans l'industrie de l'automobile) et par la concurrence étrangère. Au total, si l'on tient compte de l'inflation, la croissance des ventes demeure nulle depuis 1982.

Les entreprises québécoises ont également un taux de productivité assez faible en général; elles réalisent maintenant au Canada 82 % de leurs ventes de produits de fonte, contre 74 % en 1982: nos fondeurs ont donc plus de difficultés à pénétrer le marché américain, malgré la baisse du dollar canadien. Du côté des produits d'acier, c'est 85 % de la production qui demeure au Canada, dont 30 % au Québec.

Les coûts élevés de main-d'oeuvre, les charges sociales, les difficultés de recruter et de former du

personnel spécialisé et d'autres coûts comme ceux reliés à l'environnement expliquent cette faible compétitivité de nos industries de la fonte et de l'acier.

Certains de ces problèmes peuvent trouver une solution dans des fusions avec des grands groupes: expansion des marchés, diversification des produits, modernisation par exemple. D'autres problèmes resteront cependant à résoudre: le manque de main-d'oeuvre qualifiée, les coûts sociaux de l'emploi et ceux de la réglementation concernant notamment l'environnement.

Pour solutionner d'autres problèmes comme celui de la concurrence des autres matériaux, il n'existe cependant qu'une seule solution, soit un effort massif et soutenu dans la recherche et développement.

**ANDRÉ
HAINS**

APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE

ABRITI FISCAI



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

1925 000 \$

maximum de 55 parts
minimum de 28 parts

PRIX: 35 000 \$ la part

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

SOMMAIRE

Bloc-notes	p. 6
Bourses	pp. 58-60
Carrières et professions	pp. 62-63
Éditorial	p. 6
Fiscalité	p. 19
Gagnants et perdants	p. 56
Immobilier	pp. 27-29
Investissements	pp. 34-35
Management	pp. 24-25
Marchés boursiers	p. 57
Marché obligataire	p. 55
Marketing	pp. 16-18
Mines et métaux	p. 56
Monde du travail	p. 31
Nouvelles émissions	p. 60
Nouvelles de compagnies	pp. 62-63
Portefeuille de Georges Gratton	p. 61
Pouls de l'économie	p. 36
Rue St-Jacques	p. 12
REA	p. 51
Taux d'intérêt	p. 54
Technologies	pp. 20-21
Transactions industrielles	p. 30
Votre impôt	p. 50
Vu d'Ottawa	p. 8

Courrier de la deuxième classe —
Enregistrement no. 0923.

RUBY FOODS C'EST

UNE SOIRÉE EN MUSIQUE AVEC DINO VALE

La gastronomie montréalaise à son meilleur.
Réservations: 737-3377, 7815 Bd Décarie

CROISSANCE COMPOSÉE par AN*
1 AN 20.4%
3 ANS 20.6%
5 ANS 16.9%
au 31/10/85



LE SUCCÈS A UN NOM:

FONDS DYNAMIQUE

SANS FRAIS D'ACQUISITION

DU CANADA AMÉRICAIN DE REVENU D'ÉPARGNE

Le FONDS AMÉRICAIN DYNAMIQUE investit dans les actions de sociétés américaines à grand potentiel de croissance ou dont les actifs sont sous évalués par la Bourse.
*Rendement comprend gains de capital réalisés et dividendes reinvestis.
Fonds Américain et de Revenu lancés en nov. 79. Épargne lancée le 30 avril 84.
Pour obtenir gratuitement les prospectus appelez:
La Gestion Fonds Dynamique Itée
Montréal 842 1416 de partout ailleurs 1 800 361 5149

Le réseau réalise un chiffre d'affaires de 28,5 M\$ et compte 800 employés permanents

L'Auberge des Gouverneurs est à la recherche d'un partenaire

Les propriétaires de la chaîne des Auberges des Gouverneurs sont à la recherche d'un partenaire industriel. "Idéalement, ce partenaire devrait être québécois, posséder une expertise hôtelière et investir un peu d'argent. Nous serions toutefois réceptifs à une proposition qui réunirait deux de ces trois paramètres".

C'est le message qu'a lancé le président de Hôtellerie des Gouverneurs, M. Denis Giroux à l'occasion de la fin des travaux de réaménagement de l'Auberge des Gouverneurs du centre-ville de Québec. Hôtellerie des Gouverneurs détient la chaîne des Auberges des Gouverneurs.

Investissements

L'Auberge des gouver-



Le hall d'entrée de l'Auberge de Place Hauteville a été agrandi et s'est enrichi d'une serre. De plus, les clients ont maintenant accès à un club de santé doté de divers équipements tels que sauna, bain tourbillon, etc.

neurs du centre-ville de Québec vient d'être rénovée. Totalisant un investissement de 2 millions de dollars, ces travaux visaient essentiellement à



offrir plus de services à la clientèle. Au premier niveau, les portes ont été avancées de façon à agrandir le hall d'entrée. On y a ajouté une serre et un jeu

d'eau sur trois paliers.

Au deuxième niveau, on a réaménagé la cour intérieure en donnant plus d'importance à l'aménagement paysager. La piscine extérieure permet désormais la baignade à l'année. Au troisième niveau, enfin, on a refait la réception et repensé les deux salles à manger. Ces dernières disposent désormais d'une importante fenestration. Le bar principal a été rénové aussi.

La clientèle aura désormais accès gratuit aux services d'un nouveau club de santé.

Les maillons

Les investissements effectués à l'Auberge des Gouverneurs du centre-ville de Québec s'inscrivent dans un plan d'action qui a touché plusieurs hôtels de la chaîne, qui en comprend six (1250 chambres au total) auxquels il faut ajouter cinq hôtels en franchise (500 chambres). L'Auberge des Gouverneurs de Trois-Rivières a subi des transformations majeures et celle de Sainte-Foy a fait l'objet de travaux dans les salles de réunion et les chambres. Les auberges de Sept-Îles, Chicoutimi et Rimouski ont vu leur hall d'entrée et leurs chambres transformées. D'autres travaux seront entrepris au cours de la prochaine année.

La chaîne est la propriété d'un groupe de quatre actionnaires qui étaient les quatre créanciers de la chaîne lors des difficultés financières qu'a connues cette dernière au début des années 1980. Ils jugent que le temps est venu de s'associer à un partenaire industriel (et non pas nécessairement financier) qui viendrait par exemple de l'hôtellerie, du secteur immobilier ou encore d'un tout autre secteur et qui chercherait à se diversifier.

"Le contrat de gestion qui lie Atlific à la chaîne pour sept ans depuis 1983 est relativement souple et peut facilement s'accommoder de nouveaux partenaires, explique M. Benoît Dubé, membre du conseil d'Hôtellerie des Gouverneurs, le holding représentant les propriétaires.

Le réseau des Auberges des Gouverneurs a été fondé au début des années soixante par un groupe de professionnels — ingénieurs, avocats, architectes — du Québec qui étaient, vingt ans plus tard, au nombre d'une cinquantaine. Des problèmes de gestion, des conflits d'intérêt, des dépassements importants du coût de certaines immobilisations et un endettement périlleux ont amené, avec la hausse des taux d'intérêt, la faillite du réseau le 22 septembre 1982.

Les quatre principaux créanciers, la Caisse de dépôt et placement, l'Assurance-vie Desjardins, la Banque Nationale du Canada et le Trust Général, se sont refusés à démembrer l'entreprise, qui constitue le seul réseau hôtelier québécois de cette importance et ont préféré former un holding qui est devenu propriétaire de la chaîne; ils en sont devenus les principaux actionnaires, le temps de redresser l'entreprise.

Il n'est pas question en effet pour ces institutions financières de se lancer dans l'hôtellerie. Pour elles, il s'agit d'un placement. Elles ont redressé la chaîne, l'ont améliorée à même ses bénéficiaires, mais avec l'intention, au terme de cette opération, de s'adjoindre d'autres investisseurs et même de la revendre.

Assainissement

Après l'acquisition de la chaîne en 1982, les actionnaires ont d'abord com-

mencé par assainir sa gestion. Ils en ont confié la gestion à la chaîne Atlific, un gestionnaire hôtelier expérimenté. À même les liquidités qui ont été générées par les bénéficiaires, ils ont entrepris en 1984 un programme triennal d'immobilisations. Depuis 1978 ou 1979, on avait, en effet, différé de nombreuses immobilisations qui étaient nécessaires.

"Les premiers investissements sont allés à la base, explique M. Benoît Dubé. Ce que le client veut, c'est d'abord un lit. Nous avons changé les matelas. À Sept-Îles, par exemple, il s'agissait presque de hamacs. Les investissements ont été de 1,4 M\$ en 1984, de 4,6 M\$ en 1985 et seront de 2,3 M\$ en 1986."

Franchisage

La chaîne des Auberges des gouverneurs affiche un chiffre d'affaires de 28,5 M\$, compte 800 employés à temps plein et 500 autres à temps partiel. La chaîne possède elle-même six hôtels et les cinq autres sont en franchises. Pourquoi des franchises? Parce qu'à l'exception de Sherbrooke et de Gatineau, les franchisés n'ont pas suffisamment de chambres pour être en mesure de supporter les coûts fixes et l'infrastructure d'un établissement hôtelier d'envergure.

Grâce à leur appartenance à la chaîne, ils peuvent néanmoins bénéficier du système de réservation et de la publicité corporative pour laquelle ils versent un certain montant. Ils bénéficient en outre du pouvoir d'achat de la chaîne; des articles en apparence aussi banals que les savonnettes finissent par coûter très cher, surtout si le volume n'est pas élevé.

Hôtellerie des Gouverneurs n'a pas jusqu'à maintenant envisagé sérieusement de solliciter l'épargne publique et d'inscrire des actions en bourse.

"Notre équipe de gestion n'est pas encore assez stable à notre goût. Lorsqu'une équipe de gestion sera en place pour un certain temps, il sera alors peut-être possible d'envisager une émission publique d'actions", a affirmé M. Giroux.

MICHEL LAMBERT

(Collaboration spéciale)

Jour de l'An

Gouvernement du Québec
Commission des
normes du travail

Le 1^{er} janvier est un jour férié.

En vertu de la Loi sur les normes du travail, le 1^{er} janvier est un jour férié pour l'ensemble des travailleurs et des travailleuses du Québec. Toutefois, si votre convention collective ou votre décret prévoit 6 jours fériés en plus de la Fête nationale, ce sont les dispositions de la convention ou du décret qui s'appliquent.

Les conditions d'admissibilité

Que vous travailliez à temps complet ou à temps partiel, vous êtes admissible au congé si:

- vous travaillez habituellement le mercredi;
- vous êtes au service de la même entreprise depuis 60 jours;
- vous êtes présent au travail la veille et le lendemain de la fête ou absent avec autorisation ou pour une raison valable.

Une indemnité ou un congé compensatoire

Vous avez droit, pour cette journée de congé, à une indemnité correspondant à la moyenne du salaire quotidien gagné au cours des deux semaines précédant le 1^{er} janvier.

Toutefois, si vous devez travailler le 1^{er} janvier, l'employeur doit:

- vous payer le salaire correspondant au travail que vous effectuez;
- et
- vous verser l'indemnité prévue ci-haut ou vous accorder un congé dans les trois semaines qui précèdent ou qui suivent cette fête.

Renseignements

Vous pouvez obtenir plus de renseignements ou porter plainte en vous adressant au bureau de la Commission des normes du travail de votre région.

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

La même chose que la multipatronale selon la Chambre de commerce

La Chambre demande à Bourassa d'abolir la loi sur les décrets

La Chambre de commerce du Québec vient de demander au gouvernement Bourassa, qui vient de prendre le pouvoir à Québec, d'abolir la Loi sur les décrets de convention collective parce qu'elle est "la même chose" que la négociation multipatronale.

Cette demande s'appuie sur l'engagement électoral du Parti libéral de refuser la négociation multipatronale même si la Commission d'étude des lois du travail présidée par le juge René Beaudry la proposait dans le rapport qui devrait être rendu public incessamment. Ce rapport est terminé et a déjà dû être remis au ministre du Travail du gouvernement précédent, M. Raynald Fréchette. Son successeur, M. Pierre Paradis, a dû ou devrait en prendre connaissance sous peu.

"La Chambre de commerce s'oppose tout autant à un régime de décrets qu'à un régime de négociation multipatronale puisqu'en définitive il s'agit d'une seule et même chose", soutient le mémoire de la Chambre au ministre du Travail du Québec.

Reconnaissant implicitement que le Parti libéral est favorable à la déréglementation, comme en fait foi la nomination d'un ministre responsable de la déréglementation, M. Herbert Marx, la Chambre affirme: "On ne peut être à la

fois pour la déréglementation de l'économie et un régime de décrets". Déréglementer veut donc aussi dire l'abolition de la Loi des décrets, selon la Chambre de commerce.

La Loi des décrets de convention collective assujettit 141 000 salariés au Québec, regroupés dans 43 décrets et répartis dans cinq grands secteurs économiques: l'automobile, la coiffure, le vêtement, certaines industries et certains services.

Lorsque cette loi a été décrétée en 1934, elle répondait à trois objectifs: conditions minimales de travail, formation des travailleurs, empêcher la concurrence déloyale. Ces trois objectifs sont couverts par d'autres lois, ce qui rend maintenant inutile la Loi sur les décrets, selon la Chambre.

Effets négatifs

La Chambre a mis en lumière trois types d'effets négatifs de la Loi sur les décrets:

Salaires: La Loi des décrets fait monter artificiellement les salaires et partant les coûts des entreprises assujetties. L'effet est particulièrement néfaste dans les industries où les coûts de main-d'œuvre sont importants, tels le camionnage (50 %) et les agents de sécurité (80 %). En faisant monter le salaire de base, c'est toute la structure salariale qui grimpe, ce qui est inflationniste et non concurrentiel.

RÉPARTITION DES DÉCRETS SELON LES SECTEURS D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE	
Automobile 34 986 employés	Industrie de l'automobile Salariés de garage
Coiffure 5 965 employés	Coiffure
Industries 30 267 employés	Meuble Bois ouvré Verre plat Papier et carton ondulé Matériaux de construction Boîte de carton Menuiserie métallique Cercueil
Services 33 326 employés	Agents de sécurité Entretien des édifices publics Camionnage Éboueurs Distributeurs de pain Installation équipement pétrolier Musiciens
Vêtement 36 847 employés	Vêtement pour dames Vêtement pour hommes et garçons Chemise Fourrure (gros et détail) Gant Sac à main
TOTAL	141 391 employés, assujettis à 43 décrets

Source: Chambre de Commerce du Québec

Entrepreneurship: Dans les secteurs en concurrence avec des fournisseurs et des fabricants d'autres provinces ou états, la loi des décrets maintient les coûts des entreprises québécoises assujetties à un niveau non compétitif. Le régime des décrets est également désincitatif à l'entrée sur le marché de nouvelles entreprises puisque ces dernières doivent alors dès le départ payer les mêmes salaires que les entreprises plus vieilles et mieux organisées.

Emploi: La Chambre cite deux études du ministère du Travail du Québec démontrant l'effet négatif des décrets de convention collective.

Dans la première étude couvrant les secteurs sous décrets au Québec pendant dix ans, les auteurs ont constaté que les salaires des secteurs québécois sous décrets était passés de 86 % des salaires ontariens des mêmes secteurs en 1970 à 98 % en 1980; c'est une augmentation relative de 12 points de

pourcentage des salaires sous décrets au Québec.

Au cours de cette période, l'emploi est passé au Québec de 144,8 millions d'heures travaillées en 1970 à 142,2 millions d'heures travaillées. Pendant la même période, l'Ontario a vu passer le nombre d'heures travaillées de 90,7 à 109,7 millions d'heures dans les mêmes secteurs.

La proportion du nombre d'heures travaillées au Québec dans les secteurs sous décrets est ainsi passée de 160 % à 130 % des emplois ontariens en dix ans. On constate donc qu'une hausse relative de 12 points de pourcentage dans les salaires sous décrets au Québec s'est traduite par une baisse de 30 points dans l'emploi.

Estimant à 2 000 heures par année l'équivalent d'un emploi à temps plein, le Québec a ainsi perdu 1 263 emplois dans les secteurs sous décrets, tandis que l'Ontario a accru ses emplois de 9 500 dans les mêmes secteurs.

La seconde étude a été faite dans l'industrie de la fabrication du pantalon de "jean". Les auteurs ont constaté que de 1977 à 1982 l'industrie québécoise du "jean" a fortement amélioré sa position concurrentielle en n'étant pas assujettie au décret. Par contre, l'industrie de la "confection pour hommes" qui était assujettie au décret s'est détériorée par rapport à celle des autres provinces au cours des mêmes années.

Nous vous défions d'essayer notre système de paye.

comcheq
payroll service de paie

Halifax
Montreal
Quebec
Ottawa
Toronto
London

Winnipeg
Regina
Calgary
Edmonton
Vancouver

Depuis l'assujettissement du "jean" au décret, le secteur "jean" s'est également détérioré au Québec. Les simulations des auteurs ont montré qu'une hausse de 7 % des salaires diminue les marges bénéficiaires d'une fourchette variant de 13 à 16 %. Une hausse des salaires de 12 % baisse la marge quant à elle de 22 à 28 %.

Les auteurs de l'étude concluent: "Cela devrait constituer en soi un signal d'alarme pour l'avenir de ce secteur ("jean") et devrait suffire à nous convaincre de prendre davantage compte de l'environnement économique canadien et international dans l'application de Loi sur les décrets."

Discrimination: Enfin, la Chambre soutient que les décrets sont discriminatoires pour les femmes et les jeunes non qualifiés. Ils le sont aussi pour les régions éloignées puisque les règlements salariaux qui surviennent dans les décrets ne tiennent pas compte des frais de l'éloignement de ces régions des grands marchés. En outre, les décrets sont également discriminatoires pour les nouvelles PME, à cause de la barrière à l'entrée créée par le maintien des salaires élevés uniformes dans un même secteur.

JEAN-PAUL GAGNÉ

OLDSMOBILE CUTLASS CIERA BROUGHAM 4 PORTES SEDAN 1986



48 MOIS - Bail fermé

- Aucune limite de millage sous condition d'acceptation de crédit - Livraison avant le 31 décembre 1985.

Traction avant • Moteur 2,5 litres 4 cyl. à injection électronique de carburant • Transmission automatique • Servofreins, servodirection, vitres à commande électrique, verrouillage assisté des portes, ouvre-coffre à commande électrique • Ventilation continue à air pulsé • Pneus radiaux toutes saisons ceinturés d'acier à flancs blancs • Climatisation • Désembueurs de glaces latérales • Dégivreur électrique de vitre arrière • Régulateur de vitesse électronique

• Batterie à haute capacité • Toutes les vitres teintées • Groupe d'instrumentation "Rallye Cluster" • Groupe commodités • Plafonnier et lampe de lecture •

Rétroviseurs extérieurs sport • Moulures de passages de roues, moulures de bas de caisse et moulures latérales de carrosserie • Peinture deux tons • AM-FM stéréo ETR avec chercheur-explorateur, affichage numérique, lecteur de cassette stéréo et un système de 4 haut-parleurs

• Siège avant divisé à accoudoir central pliant, intérieur en tissu "Custom" •

Dossiers des sièges du conducteur et du passager inclinables • Volant inclinable

• Suspension MacPherson • Suspension renforcée • Barre stabilisatrice avant • Roues sculptées en aluminium • Essuie-glace à balayage intermittent

299,98\$ plus taxe provinciale

LOCATION PLAZA

10,480 Boul. Henri-Bourassa ouest, à l'angle de la Trans-canadienne

Tél.: 332-1673

EDITORIAL

Place au développement économique

L'économie a occupé plus de la moitié du récent discours inaugural du gouvernement Bourassa. Ce dernier a promis de "redonner aux questions économiques la place qu'elles doivent avoir dans une société moderne, c'est-à-dire la toute première place."



JEAN-PAUL GAGNÉ

Cet engagement est de bon augure. Ce discours inaugural n'était peut-être pas très différent des propos tenus par le chef libéral pendant la récente campagne électorale, mais il était plus convaincant. Le discours inaugural étant plus solennel qu'un discours de campagne, il traduit mieux les véritables intentions du parti politique qui gouvernera le Québec au cours des prochaines années. La plupart des intentions énoncées stimuleront sans doute l'entrepreneuriat des gens d'affaires.

Le nouveau gouvernement s'engage à créer la richesse avant de la distribuer: "Le progrès économique est la condition nécessaire du progrès social et culturel. Sans prospérité, il ne peut y avoir de partage et de créativité, de justice et de liberté véritables". C'est tout un virage par rapport aux idéaux social-démocrates du début de la décennie 1970. On ne se préoccupait pas à l'époque de créer la richesse. Elle venait comme par magie. L'État pouvait dépenser à souhait, profitant de hausses automatiques de 15, 20 et même 25 % de ses revenus fiscaux.

L'État est à bout de souffle. Non seulement souffre-t-il d'embonpoint, mais il dépense plus que ce que les contribuables sont en mesure de lui verser. Le nouveau gouvernement a compris que l'État ne peut plus servir de moteur à l'économie: "L'État n'est plus et ne sera plus autant qu'avant le moteur privilégié du changement social". Ce sont en effet les entreprises qui créent les vrais emplois et qui assurent le progrès tech-

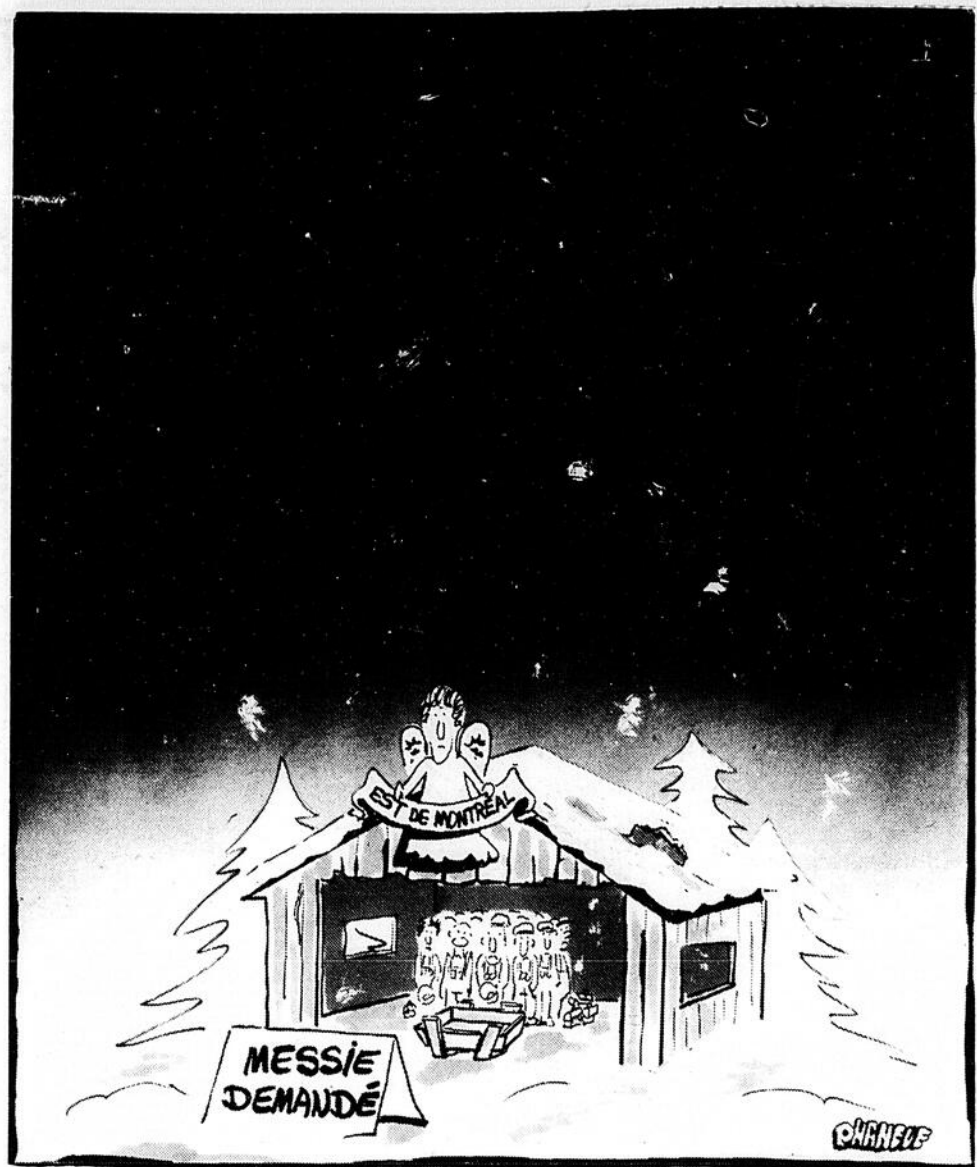
nologique et la prospérité de la société.

Si cette philosophie guide les actions du prochain gouvernement, ce dernier devra alléger le fardeau fiscal des entreprises et des individus et adoucir une réglementation devenue tatillonne, improductive et non concurrentielle. Les entreprises québécoises ont parcouru un chemin considérable depuis les 25 dernières années. Nous avons évidemment beaucoup plus de PME que de grandes entreprises, mais plusieurs de nos moyennes entreprises peuvent maintenant très bien prendre le relai de l'État dans maintes activités.

Les nominations de ministres responsables de la déréglementation et de la privatisation sont porteuses du même engagement de laisser plus de place à l'initiative individuelle et à l'entreprise privée.

Il faut espérer aussi que le gouvernement se préoccupe plus d'administration et moins de réformes sociales. S'il doit y avoir un "projet de société", ce doit être celui de créer le maximum d'emplois possible... dans le secteur privé. Quand on a un taux de chômage de près de 12 %, on n'a pas à se préoccuper beaucoup de leur qualité. Il faut prendre tout ce qui passe, même les emplois au salaire minimum. La déréglementation doit se faire aussi dans le domaine du travail en abolissant les règlements qui nuisent à la naissance d'entreprises nouvelles et qui empêchent à des milliers de femmes et de jeunes d'accéder à un emploi (loi des décrets, règlement de placement dans la construction, etc.).

Le gouvernement actuel comprend plus de ministres qui ont fait partie du monde des affaires que tous les gouvernements des dernières décennies. Le caucus des députés libéraux comprend également plusieurs chefs et ex-chefs d'entreprises. Cette assez forte représentation des gens d'affaires au sein du parti ministériel devrait pouvoir influencer favorablement les politiques du gouvernement... si, bien entendu, ces députés s'occupent activement de défendre le point de vue de la communauté d'affaires.



BLOC-NOTES

L'impôt minimum

Le gouvernement du Canada, après en avoir formellement exprimé l'intention dans son budget de mai dernier, vient d'annoncer l'instauration d'un impôt minimum à compter de 1986. Les États-Unis ont adopté une telle mesure fiscale au début des années 1970.

Bien que quelques aspects de la formule retenue par Ottawa soient discutables, il n'en demeure pas moins que cet impôt minimum était requis. Le système fiscal est en effet ainsi fait qu'une minorité de Canadiens pouvait se soustraire de leurs obligations de contribuables en ayant recours à des abris fiscaux inaccessibles à la majorité de la population.

Comme le montre en page 19 de cette édition notre collaborateur André Lesage, de la firme Samson Bélair, l'impôt minimum touchera un faible nombre de contribuables. En fait, le ministre des Finances du Canada, M. Michael Wilson, estime que cette mesure touchera moins de 100 000 personnes. C'est moins de 1 % des 15 M de contribuables canadiens.

Pour l'instant l'impact principal de l'impôt minimum se fait sentir au niveau de ce qu'il est convenu d'appeler les "dividendes en capital". Il s'agit de dividendes versés à la suite de la réalisation d'un gain en capital par

une entreprise privée. Jusqu'ici, ces dividendes étaient complètement libres d'impôt. À compter de 1986, les contribuables devront en tenir compte dans le calcul de l'impôt minimum. Et encore là, il faudra que ces dividendes en capital soient considérables pour qu'il en résulte un impôt supplémentaire à payer. Depuis l'annonce de M. Wilson, les fiscalistes incitent plusieurs clients à retirer avant le 31 décembre les dividendes en capital non encore versés par les entreprises.

Les autres effets de l'impôt minimum sont difficiles à évaluer avec précision. Plusieurs reprochent avec raison au gouvernement fédéral de compliquer davantage un système fiscal déjà complexe en assujettissant à l'impôt minimum la partie actuellement non taxable d'un gain de capital, sauf celui qui résulte de la vente d'une résidence principale. Ainsi, d'un côté, Ottawa met en place une exemption de l'impôt sur le gain de capital et de l'autre, il propose, aux fins de l'impôt minimum, de taxer la partie de ce même gain qui est autrement libre d'impôt. Les fiscalistes ne sont pas près de chômer; la planification fiscale devient plus complexe et requiert encore plus aujourd'hui qu'hier les services de spécialistes.

L'élément le plus discutable de la formule d'impôt minimum retenue par Ottawa a trait au traitement des revenus de dividendes provenant par exemple d'entreprises canadiennes dont les actions se transigent en bourse. En vertu du principe d'intégration, ces revenus de dividendes sont taxés à un taux effectif moindre que les autres formes de revenus, car les sommes versées par la corporation ont déjà été l'objet d'un impôt. Aux fins de l'impôt minimum, ce principe ne tient plus, ce qui signifie que le même revenu pourrait être taxé deux fois. Il s'agit d'un précédent regrettable. Espérons qu'Ottawa reconsidérera cet élément de l'impôt minimum.

Ce dossier illustre comment il peut être difficile d'appliquer un principe fiscal souhaitable, dans ce cas-ci l'équité du système d'imposition, sans trop ajouter à sa complexité. Il reste maintenant à souhaiter que le nouveau gouvernement du Québec se rallie à la formule fédérale d'impôt minimum et qu'il n'appliquera pas un système différent, sans quoi il manquera de fiscalistes pour guider des contribuables impuissants devant un tel écheveau.

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, Reynald AUDET, Michel RICHER, Carole-Marie ALLARD (Ottawa),

Michel LAMBERT (Québec)

Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: Vice-président **Rosaire MAILLOUX**

chef de produit: **Pierre GOYER**

Coordonnatrice de production: **Lucie MÉNARD**

Montréal (514) 842-6491 - Toronto (416) 499-9348 - Vancouver: (604) 688-6819

Tirage: Directeur **Normand G. Gravel**

Abonnement: Directeur **François BLONDIN**

Abonnement: (514) 842-3131 1 an: 34,95 \$ * 2 ans: 49,95 \$ * Au numéro: 15 \$

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-Continentale Inc.

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

Publications Les Affaires inc. est membre du GROUPE TRANSCONTINENTAL GTC LTÉE

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

■ Comme tous les services publics, la Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal (STCUM) ne vise pas un objectif de rentabilité. Mais son statut de service public ne dispense pas les dirigeants de rechercher un objectif d'efficacité.

Louise Roy, p.d.g. de la STCUM

“Notre rôle n'est pas d'être rentable mais d'être efficace”

C'est de cette façon que la nouvelle présidente-directrice générale de la STCUM, Mme Louise Roy, voit son rôle. “Notre rôle n'est pas d'être rentable mais d'être efficace, a-t-elle déclaré dans une entrevue aux AFFAIRES.”

Mme Roy n'a pas né comme nous l'affirmions dans notre édition du 26 octobre dernier que des pressions politiques ajoutent des dizaines de millions de dollars de dépenses à la STCUM et que la STCUM est forcée de maintenir une quinzaine de circuits non rentables. Elle croit qu'il ne sera toujours ainsi aussi longtemps que la STCUM relèvera d'un conseil formé de représentants de la population.

“Nous allons avoir au début de 1986 un conseil d'administration formé de représentants de la population, a-t-elle mentionné. C'est le conseil qui va décider quels services nous allons rendre. Notre rôle à nous consiste à le faire de façon efficace.”



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Louise Roy: “Nous mettons beaucoup d'efforts sur la formation des cadres de premier niveau. Nous voulons rendre tous les employés responsables et fiers dans une entreprise respectée de la population. C'est pour cela que nous préparons une campagne sur le thème: le client d'abord.”

Le laboratoire de la ligne 5

Reprenant l'exemple de la ligne 5 du métro, dont le premier tronçon de quatre stations doit ouvrir l'été prochain, Mme Roy reconnaît qu'il apportera pour l'instant peu d'achalandage supplémentaire, tout en entraînant des coûts importants pour la STCUM.

“Quand les dix stations de la ligne 5 seront ouvertes, elles relieront les branches est et ouest de la ligne 2, avec un pôle d'attraction important à l'Université de Montréal. En attendant, on va tenter certaines expériences sur le premier tronçon de la ligne 5.”

Par exemple, on va utiliser des rames de trois voitures au lieu de neuf, ce qui devrait permettre d'utiliser un employé au lieu de deux. Peut-être aussi

mettra-t-on un seul édicule et un seul changeur de monnaie par station au lieu de deux. On pourrait aussi tenter l'expérience d'heures de service plus courtes, par exemple jusqu'à dix heures de service plus courtes, par exemple jusqu'à dix heures seulement, et orienter ensuite les usagers vers le circuit d'autobus, propose Mme Roy.

Problème important d'absentéisme

600 employés sur les quelques 8 000 de la STCUM présentent un problème sérieux d'absentéisme, allant jusqu'à 22 jours

par année chez les chauffeurs et le personnel d'entretien.

“Beaucoup d'employés ont 30 ans de service et plus, constate Mme Roy, ce qui témoigne d'une grande fidélité à l'entreprise. Mais le taux d'absentéisme anormal de certains employés provient d'un malaise évident: Il faut donc examiner ce paradoxe.”

La p.d.g. reconnaît qu'il existe certaines rigidités à l'intérieur des conventions collectives. Quand un employé doit attendre dix ans avant d'obtenir certains privilèges de choix des horaires de travail, des circuits et des congés, il est normal qu'il ne veuille pas y renoncer une fois qu'il a réussi à les avoir.

Quand beaucoup d'employés ont des conjoints qui

travaillent également (ce qui n'était pas le cas il y a dix ou quinze ans) et qu'ils ne peuvent plus avoir de

vie familiale normale, les horaires de travail deviennent des causes d'absentéisme.

Il faut aussi que les autorités locales apprennent à coordonner les transports avec les services d'urbanisme, de voirie et de police. On a beaucoup à apprendre des Européens dans ce domaine, souligne Mme Roy.

ANDRÉ HAINS

CIBEM INFORMATISE L'ENTREPRISE QUÉBÉCOISE



M. Gilles Claveau, P.d.g., Vitrierie Claveau Inc.

Vitrierie Claveau a choisi Cibem pour s'informatiser

Tout comme la majorité des entreprises désirant s'informatiser, Vitrierie Claveau Inc. avait des besoins précis lesquels exigeaient une attention toute particulière. Dans leur cas, il s'agissait non seulement de leur fournir un système informatique mais aussi devait-il être implanté au sein de leur entreprise. Vitrierie Claveau Inc. a spécifié ses besoins, Cibem a apporté la solution.

“Cibem a su répondre à toutes nos exigences. Ils nous ont fourni l'équipement et les logiciels que nous recherchions tout en nous offrant une gamme indispensable de services après-vente. Je félicite personnellement Cibem pour l'excellence de leurs services.”

Gilles Claveau
P.d.g.,
Vitrierie Claveau Inc.

Cibem, tout un ensemble de services informatiques :

- service-conseils
- équipement et logiciels
- programmation sur mesure
- formation des opérateurs
- service d'assistance téléphonique
- service d'entretien

Pour de plus amples renseignements composez le (514) 383-1040 ou postez cette carte à CIBEM, 9150, boul. l'Acadie, bureau 100, Montréal, Québec H4N 2T2. Oui, je désire en savoir plus long sur CIBEM.

- J'aimerais recevoir de plus amples renseignements
 J'aimerais qu'un de vos représentants communique avec moi

NOM _____
ENTREPRISE _____
ADRESSE _____
VILLE _____
CODE POSTAL _____ TÉLÉPHONE _____

cibem



DISTRIBUTEUR EXCLUSIF DES LOGICIELS LUC BOUCHARD ET ASSOCIÉS

COMPARAISON DES TARIFS DU TRANSPORT EN COMMUN

RÉGION	CARTE MENSUELLE		TICKETS		COMPTANT	
	ADULTE	RÉDUIT*	ADULTE	RÉDUIT*	ADULTE	RÉDUIT*
Toronto	38,50 \$	25,25 \$	0,74 \$	0,37 \$	0,95 \$	0,55 \$
Calgary	36,00	31,00	0,90	0,65	1,00	0,75
Ottawa	33,00	20,00	1,00	0,50	1,10	0,55
Laval	28,50	15,50	0,90	0,35	1,00	0,40
Rive-Sud	28,00	14,50	0,94	0,47	1,00	0,55
Québec	27,00	13,50	0,90	0,45	1,10	0,55
Montréal	26,00	10,00	0,73	0,30	0,90	0,35

Tarifs proposés pour 1986

Montréal 28,50 11,00 0,83 0,33 1,00 0,40

Note: Malgré des augmentations bien supérieures au taux d'inflation, les tarifs de la STCUM restent encore plus bas que ceux des autres villes comparables dans la plupart des cas

*Tarifs réduits pour étudiants et âge d'or

Source: S.T.C.U.M., Service de trésorerie et contrôle

Libre-échange

Pour les États-Unis, le Canada n'est pas un rival dans l'industrie du textile

Les États-Unis n'ont que faire des peurs de l'industrie textile canadienne concernant la conclusion d'un accord de libre-échange avec leur voisin du sud. C'est l'impression très nette laissée par le directeur de l'American Textile Manufacturers Institute, Carlos Moore, qui était de passage jeudi dernier à Ottawa.

Invité de l'Institut canadien des textiles qui fêtait son cinquantième anniversaire, M. Moore n'a même pas réagi lorsque la question du libre-échange lui a été posée. Les importations en provenance des pays à bas coûts de production, tels la Chine, la Corée du Sud et Taïwan le préoccupent davantage. Ces importations sont passées de 22 % à 45 % de la consommation de textiles, vêtements et bonnetterie aux États-Unis depuis 1980, entraînant la perte de 300 000 emplois chez nos voisins du sud.

Les Américains ne craignent pas l'industrie canadienne du textile. À preuve, le Canada n'est même pas mentionné dans la nouvelle loi qui doit régir les futures importations de textiles aux États-Unis. Il s'agit du "Textile and apparel trade enforce-

	Textiles	Maille	Vêtements	Total
Québec	27 721	9 971	54 441	92 133
Ontario	27 274	6 927	23 722	57 923
Manitoba	662	-	6 468	7 130
TOTAL	55 657	16 898	84 631	157 186

Source: Commission de textile et du vêtement

ment act of 1985". Selon M. Moore, cette loi est un signal qui dépasse la seule industrie du textile: "C'est toute l'industrie manufacturière américaine qui réalise qu'elle ne peut survivre et prospérer en vendant des hamburgers aux employés de banques. Une économie de service n'est pas ce qui assurera notre prospérité."

À la condition de se soumettre aux tarifs actuels régissant les importations, le Canada est et restera libre d'exporter autant qu'il le désire aux États-Unis. Mais l'ombre du libre-échange plane sur l'industrie. Le président de l'Institut canadien des textiles, M. Raymond Chevrier, qui est aussi prési-

dent du Groupe Textiles de Celanese Canada, en fait sa préoccupation majeure. Il nous a déclaré devant le représentant américain que le libre-échange pourrait entraîner la perte de 25 000 emplois au Canada. Ce sont le Québec et l'Ontario qui seraient les plus pénalisés puisque les emplois dans l'industrie du textile sont concentrés à 90 % dans ces deux provinces. (Voir tableau 1).

Le directeur des affaires publiques de l'Institut, Timothy Page, rétorque cependant qu'il n'existe aucune étude pour justifier le nombre de 25 000 pertes d'emplois avancé par M. Chevrier. Le chiffre est de son cru et basé

	Fils	Tissus	Vêtements
Canada	72 109	132 621	200 210
États-Unis	533 219	1 306 118	817 547

Source: Commission de textile et du vêtement

sur sa connaissance de l'industrie.

Les statistiques nous démontrent cependant hors de tout doute que si le seul défi véritable que doivent relever les producteurs américains est de faire face aux importations provenant des pays à bas coûts de production, les producteurs canadiens en auraient un double à relever advenant le libre-échange avec les États-Unis: affronter aussi les importations provenant des mêmes pays, à bas coûts de production, et s'adapter au nouveau marché élargi.

Les États-Unis n'ont rien à craindre

Les États-Unis n'ont de toute évidence rien à craindre du Canada. En 1983, ils ont exporté à travers le monde 9 fois plus de fils, 12 fois plus de tissus et 5 fois plus de vêtements que le Canada a exporté lui-même. Les exportations canadiennes représentent à peine 2,5 % des importations totales de fils, tissus et vêtements des États-Unis. Par contre, leurs produits prennent de plus en plus de place au Canada (voir Tableau 2). Leurs exportations représentent 20 à 30 % des importations canadiennes.

Le Canada s'approvisionne déjà à 60 % auprès des États-Unis pour ses fibres, fils et tissus. Dans le textile, nous leur exportons des produits de base, ceux qui peuvent être fabriqués par les manufacturiers canadiens en volumes suffisants pour être rentables. Il nous exportent des produits plus spécialisés qu'ils peuvent produire à meilleurs coûts

à cause de la taille de leur marché domestique.

Dans l'habillement, c'est l'inverse. Le Canada exporte vers les États-Unis des produits de mode de haute qualité et importe beaucoup de vêtements courants, à prix faibles (jeans, chemises sports, t-shirts et pyjamas).

C'est ce que précise une étude réalisée en 1984 par la Commission du textile et du vêtement sur les conséquences économiques d'un libre-échange éventuel des produits du textile et du vêtement entre le Canada et les États-Unis. Malgré la protection tarifaire aux États-Unis (38 %), pour les produits de laine ornementés et 36 % pour les vêtements de fibres synthétiques ornementés), les manufacturiers canadiens de produits de qualité trouvent un marché pour leur produits bien que leur part soit encore modeste.

Cette constatation fait dire aux auteurs de l'étude que le libre-échange profiterait aux producteurs canadiens spécialisés dans des vêtements de haute mode et de haute qualité, tricotés ou faits de tissus synthétiques ou de laine.

Par contre, tout le reste joue contre le Canada. Les produits canadiens de textile et de vêtement ne disposent pas d'avantages concurrentiels par rapport à leurs compétiteurs américains. Si le dollar canadien remontait de quelques points, les industries canadiennes seraient confrontées à un désavantage de taille concernant les salaires.

Les entreprises canadiennes doivent aussi assumer des coûts de transport plus élevés d'abord parce qu'elles doivent importer toutes les fibres naturelles et une partie des fibres synthétiques utilisées dans les textiles. Aux États-Unis, la déréglementation des transports est déjà fort avancée. Les industries canadiennes ont mal placées pour tirer profit des avantages liés à la standardisation des produits et aux économies d'échelle.

Une des principales conclusions de l'étude est que

les industries canadiennes du textile et du vêtement n'ont jamais été vraiment engagées dans l'exportation de leurs produits. La grande majorité des entreprises ne sont pas organisées pour réaliser à court terme, des percées significatives sur le marché américain.

Se préparer au libre-échange

Par contre, la sensibilisation quant au libre-échange fait son chemin. "on sera prêt pour le libre-échange à la condition qu'on se mette dans la tête aujourd'hui qu'il arrivera" confiait AUX AFFAIRES le président d'une nouvelle entreprise Textiles Monterey inc., M. François Sanchez. La création de la compagnie est l'une des premières démonstrations des changements qui surviendront avec le libre-échange. Elle est le résultat de la fusion entre la firme Doric, de St-Jean d'Iberville, et la partie tissage de l'usine de Celanese, à Drummondville. Celanese possède 7 % des actions de la nouvelle compagnie.

"Nous avons réalisé que nous avions des opérations semblables, que le marché avait rétréci et que nous aurions intérêt à fusionner pour réduire nos coûts d'opération et améliorer notre position concurrentielle pour survivre au libre-échange. C'est fait, nous allons économiser dès la première année 2 M\$ en frais d'administration", nous a confié le vice-président responsable du marketing, M. Marc Besso.

Le député conservateur de Drummondville, M. Jean-Guy Guilbault, explique à sa façon la fusion: "Nous avons eu peur que Celanese ne ferme l'usine de Drummondville et s'en aille produire en Caroline du Sud où les travailleurs gagnent 6,00 \$ l'heure. À Drummondville, les employés de Celanese gagnent 12,00 \$ l'heure et nous n'avons pas le marché des États-Unis". Voilà peut-être la principale menace du libre-échange.

CAROLE-MARIE ALLARD



OFFRE D'ACQUISITION

COURTIERS D'ASSURANCES I.A.R.D.

Un de nos clients désire procéder à l'acquisition de cabinets de courtage spécialisés en assurances générales. Ces firmes devraient avoir un volume d'affaires de l'ordre de 1 à 5 millions \$ et être situées dans la région métropolitaine de Montréal. Les cabinets intéressés à discuter d'une vente éventuelle de leurs opérations avec ou sans participation active de la part du vendeur sont invités à communiquer à l'adresse mentionnée ci-dessous, et devront fournir, dans une première étape, les renseignements suivants:

- volume de primes par classe d'assurances;
- revenus de commissions;
- nombre d'employés, moyenne d'âge;
- liste des assureurs, volume d'affaires et expérience par assureur.

La confidentialité des informations transmises est assurée.

Maheu Noiseux & Compagnie
À l'attention de M. Claude Lemieux
2, Complexe Desjardins
Bureau 2600, C.P. 153
Montréal, Québec
H1B 1E8
(514) 281-1555

 Maheu Noiseux & Compagnie
Gestion et systématization

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

Taxe sur la valeur ajoutée

En appliquant la TVA, Ottawa fera des gens d'affaires des percepteurs de taxes

■ Si le gouvernement fédéral donne suite à son projet d'introduire une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) comme devrait le proposer le ministre des Finances Michael Wilson en janvier, il mobilisera tous les gens d'affaires comme percepteurs de taxes.

En effet, explique-t-on dans un mémoire du Conseil du patronat du Québec (CPQ) rendu public ces jours derniers, la taxe fédérale actuelle imposée aux manufacturiers rapporte un peu moins de 1 milliard de dollars par point de pourcentage, tandis que la TVA rapporterait 2,5 milliards de dollars par point de pourcentage, au dire du ministère des Finances.

La taxe de vente des manufacturiers varie normalement entre 8 % et 12 %, selon les produits et les secteurs, les produits de luxe étant les plus taxés.

Mais différents secteurs échappent à cette taxe, notamment les importations et les services. Quant aux manufacturiers, ils trouvent aussi plusieurs échappatoires à la taxe, par exemple en payant la taxe sur leurs composantes plutôt que sur leurs produits finis: ils évitent donc

ainsi parfois de payer la taxe sur la valeur qu'ils ajoutent eux-mêmes au produit.

C'est pour corriger ces problèmes de perception que le gouvernement songe à remplacer sa taxe actuelle par une TVA. Mais pour que celle-ci rapporte 25 milliards de dollars, elle devra englober non seulement les exportations mais aussi des services. Par exemple, on pourrait peut-être devoir payer une TVA sur la note du comptable ou de l'avocat, sur les services de l'ingénieur et du plombier, etc.

De cette façon, tous les gens d'affaires deviendront des percepteurs de la TVA, à moins que le gouvernement n'exempte certains secteurs, ce qui semble peu probable, compte tenu de ses besoins financiers énormes et de son déficit pratiquement incontrôlable.

Par ailleurs, l'imposition d'une TVA n'empêcherait pas les gouvernements provinciaux de continuer d'imposer une taxe de vente au détail, comme ils le font actuellement. La TVA ne remplacerait que la taxe fédérale et la taxe d'accise et non

pas les taxes provinciales, à moins d'un accord fédéral à ce sujet (voir autre texte).

De là vient l'opposition unanime des associations patronales, qui sont présentement consultées par le ministre Wilson dans le cadre de la préparation de son budget du printemps prochain.

"L'État draine déjà une trop forte proportion du

PNB au Canada (43,6 % en 1983), écrit par exemple le CPQ. L'instauration de la TVA aurait vite fait d'accroître cette proportion au risque de relancer l'inflation. L'État doit résorber son déficit. Mais pour y parvenir, il doit réduire ses dépenses et non augmenter ses revenus."

De son côté, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)

entend livrer une lutte à mort à ce projet, "une troisième guerre mondiale" disent certains de ses représentants.

Les craintes des milieux patronaux sont d'autant plus vives que le nouveau premier ministre québécois, M. Robert Bourassa s'est aussi prononcé en faveur d'une telle mesure.

Pour les dirigeants politiques, TVA comporte

deux avantages énormes: elle élargit considérablement l'assiette fiscale et le rendement de la taxe; pour eux, cette taxe a l'avantage de passer inaperçue aux yeux des consommateurs, qui la confondent facilement avec les marges de profits des entreprises.

ANDRÉ HAINS

Le programme «Pensons canadien»: rapport spécial.

«Si vous fabriquez un produit au Canada, il y a de bonnes raisons, du point de vue commercial, pour le faire savoir aux consommateurs canadiens.»



David McCamus, Président, Xerox Canada.

Une grande partie de ce que Xerox vend au Canada est fabriqué au Canada. (Et c'est aussi le cas pour ce que Xerox vend ailleurs dans le monde: les exportations de Xerox Canada ont atteint quelque 145 millions \$ l'an passé.)

Et quand son produit est fait ici, Xerox ne ménage pas ses efforts pour le faire savoir aux consommateurs.

Pourquoi?

Le sondage Gallup montre que 92 pour cent des Canadiens pensent qu'acheter canadien est important. De plus, les recherches montrent que les Canadiens préfèrent de beaucoup les produits fabriqués au Canada.

Et Xerox croit aux recherches.

Le slogan publicitaire utilisé en ce moment par Xerox est «Des solutions qui marchent».

La promotion de ses produits canadiens est manifestement une solution qui marche.

«Les étiquettes «Pensons canadien» nous donnent l'avantage avec nos clients les plus difficiles.»

Ce sont les mots de Jay Moyer - président de Moyer Dibel - un fabricant de matériel pour l'industrie alimentaire. Il dit que les étiquettes «Pensons canadien» qu'il présente dans des expositions commerciales entraînent plus de ventes. Les manufacturiers dans tout le pays sont du même avis.

Ce résultat est dû en partie aux efforts soutenus du gouvernement fédéral qui a fait tout ce qu'il a pu pour rappeler aux consommateurs de chercher l'étiquette «Pensons canadien» lorsqu'ils font leurs achats.

L'Association des manufacturiers canadiens est tellement convaincue que l'utilisation de l'étiquette «Pensons canadien» peut accroître vos ventes, qu'elle a mis au point un programme pour rendre l'étiquetage moins cher et plus simple.

À 3/4 de cent l'unité, les étiquettes «Pensons canadien» de l'AMC sont aussi peu chères qu'elles sont efficaces.

L'AMC a conclu une entente avec des imprimeurs pour une énorme quantité d'étiquettes auto-collantes et d'étiquettes suspendues. Un volume important veut dire un faible prix unitaire.

Aussi peu que 3/4 de cent l'unité.

Pouvez-vous nommer un autre effort de marketing qui est aussi efficace et qui coûte aussi peu?

Mais cette offre est strictement faite sur la base du "premier arrivé, premier servi".

Nous vous recommandons de remettre votre commande rapidement, avant les concurrents.

Comment fonctionne la TVA

■ La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) que se propose d'introduire le gouvernement fédéral dans son prochain budget est un système de perception par étape d'une taxe imposée à toutes les étapes de fabrication et de distribution d'un bien ou d'un service.

Prenez l'exemple d'un producteur de bois qui vend une bille de bois de 50 \$ à une scierie: il va charger en fait 55 \$, en incluant 10 % de TVA pour la préparation de sa bille.

La scierie va découper la bille, l'aplanir et la sécher, avant de la revendre, supposons, 120 \$ à un fabricant de meubles. La scierie va alors charger 7 \$ de TVA au fabricant, soit 10 % de la valeur ajoutée de 70 \$.

Le fabricant va en faire une table qu'il va vendre 250 \$ à un marchand de meubles, en lui chargeant 13 \$ de TVA, soit 10 % de la valeur ajoutée de 130 \$.

Le marchand va enfin

vendre la table 500 \$, en chargeant 10 % de sa valeur ajoutée de 250 \$, soit une TVA de 25 \$.

En France, où existe une TVA, le consommateur ne paie que le prix affiché d'un bien puisque la TVA dans ce pays est incorporée dans le prix de détail des produits. Au Canada, les taxes d'accise et de vente fédérales sont incorporées dans le prix affiché tandis que les taxes de vente provinciales sont ajoutées au prix de détail affiché. La TVA est une taxe indirecte parce qu'elle est perçue par d'autres; elle est de la compétence fédérale en vertu de la constitution canadienne. Une province ne pourrait pas introduire sa propre TVA.

On peut s'attendre à ce que l'introduction d'une TVA fédérale laisse inchangée les politiques provinciales en matière de taxe de vente à la consommation. Autrement, la flexibilité fiscale des provinces en prendrait un coup.

Xerox doit affronter quelques concurrents plutôt coriaces. La compagnie fait savoir quand ses produits sont fabriqués au Canada; elle est d'avis que cela influence le consommateur canadien et cela aide.

Un formulaire de commande facile.

Étiquettes auto-collantes:

Rouleaux de 1000
Taille A
(1" x 1/2") . . . 7,50 \$
Taille B
(1-1/2" x 1") . . . 9,50 \$
Taille C
(3" x 2") . . . 12,50 \$

Étiquettes suspendues:

Boîtes de 1000 . . . 26,50 \$

Veuillez d'abord me faire parvenir des échantillons:
J'ai inclus un chèque du montant de _____ \$

Nom: _____

Titre: _____

Raison sociale: _____

Adresse: _____

Ville: _____

Code postal: _____ Téléphone: _____

Faire parvenir à: L'Association des manufacturiers canadiens, 1, rue Yonge, Toronto, M5E 1J9 - ou à votre bureau local de l'AMC.



Le Crédit Lyonnais garantit le financement de la SEE pour la vente de maisons Archimède en France

■ C'est le Crédit Lyonnais Canada qui garantira le prêt consenti par la Société pour l'expansion des exportations (SEE) à l'importateur français qui a convenu d'acheter il y a quelques mois environ 300 maisons Archimède de conception et de fabrication québécoise.

Cette transaction, qui implique un financement de 6 M\$, n'est pas encore complétée, mais toutes les formalités sont réglées du côté de la SEE et du Crédit Lyonnais.

Cette garantie de prêt a été effectuée dans le cadre de l'accord conclu l'an dernier entre la SEE et le Crédit Lyonnais (France) et par lequel le Crédit Lyonnais garantira dans un premier temps jusqu'à 10 M\$ de financement à l'exportation consenti par la SEE pour faciliter la vente de produits canadiens dans des pays européens où le Crédit Lyonnais est implanté. C'est la première garantie de prêt qu'accordera le Crédit Lyonnais depuis la signature de l'accord entre la banque française et la SEE. Cette entente est le seul protocole multi-pays conclu entre la SEE et une banque non canadienne. Une particularité de cette entente est que la garantie de prêt peut être accordée pour des monnaies de plusieurs pays européens, y compris l'écu.

C'est ce qu'a expliqué au cours d'une entrevue aux AFFAIRES M. François G. Beauchamps, président du Crédit Lyonnais Canada, la filiale canadienne de la banque française du même nom.

Cette garantie accordée par le Crédit Lyonnais signifie que dans l'hypothèse où un importateur européen des produits canadiens la vente est financée par la SEE dans le cadre de ce protocole



François G. Beauchamps: "Le long délai entre la signature de l'entente SEE-Crédit Lyonnais et la réalisation de la première garantie de prêt s'explique par l'originalité du protocole".

devenait incapable de rembourser la SEE, le Crédit Lyonnais deviendrait alors responsable du remboursement du prêt.

Par ailleurs, le Crédit Lyonnais Canada peut assister d'autres exportateurs canadiens à l'étranger en arrangeant pour eux la partie du financement ou de la garantie non couverte par les sociétés financières étatiques, telle la SEE et la Société de développement industriel du Québec (SDI).

Le Crédit Lyonnais a également fait l'an dernier quelques offres de financement à l'exportation de produits canadiens, principalement en Amérique du Sud; le Crédit Lyonnais complète par exemple le financement apporté par la SEE, qui ne peut jamais

dépasser 85 % de la valeur des biens exportés. Dans le cas de la SDI, cette dernière ne fait que garantir partiellement le financement à l'exportation qui est alors assuré entièrement par les banques.

"Notre implication directe dans plusieurs pays étrangers et nos liens avec des institutions financières implantées dans les pays importateurs nous permettent d'offrir à des exportateurs un financement couvrant 100 % de son projet ou des produits exportés, a expliqué M. Beauchamps. Un financement adéquat fait souvent la différence entre l'obtention ou le refus d'obtenir le contrat désiré."

Dépôts de 50 000 \$

Par ailleurs, dans le but



Étienne Bouruet-Aubertot: "L'inscription des titres étrangers sur le parquet montréalais est un pas de plus vers un resserrement des marchés financiers européens et nord-américains".

de recueillir davantage de dépôts et de rejoindre un public plus large, le Crédit Lyonnais commencera sous peu à accepter des dépôts d'un montant minimum de 50 000 \$. Le seuil précédent des dépôts était de 100 000 \$. Ces dépôts seront effectués via des courtiers en valeurs mobilières.

M. Beauchamps a révélé que son institution avait terminé son exercice avec un actif d'un peu plus d'un milliard de dollars, alors que le Crédit Lyonnais Canada avait un actif de 855 M\$ à la fin d'octobre 1984.

Le président du Crédit Lyonnais Canada a aussi révélé que son institution avait réalisé un bénéfice net de 1,9 M\$ au cours de l'exercice terminé le 31 octobre dernier après avoir pris une provision pour perte de 4 M\$ sur le financement de la mine de charbon Quintette en Colombie-Britannique. Le Crédit Lyonnais Canada avait obtenu un bénéfice net de 1,4 M\$ à son exercice terminé le 31 octobre 1984. Un total de 56 banques ont participé au financement de la mise en production de la mine Quintette, dont la rentabilité s'avère plus faible que prévu.

Le Crédit Lyonnais Canada est détenu à 100 % par le Crédit Lyonnais de France. Crédit Lyonnais Canada avait un capital propre et des réserves totalisant 44,5 M\$ à la fin d'octobre 1985. Crédit Lyonnais Canada a son siège social à Montréal et est la seule banque étrangère à être en partie propriétaire de l'édifice abritant son siège social; le Crédit Lyonnais Canada détient en effet 30 % de l'édifice situé au coin de

Mansfield et de Maison-neuve.

Lyonnaise des eaux

Une intervention récente dont le Crédit Lyonnais s'approprie une part du mérite est l'inscription des actions de la Lyonnaise des eaux à la Bourse de Montréal. C'est la première société étrangère à inscrire ses actions à la division internationale de la bourse montréalaise.

Au cours d'une récente entrevue aux AFFAIRES M. Étienne Bouruet-Aubertot, directeur chargé de la direction centrale des affaires financières et industrielles du Crédit Lyonnais, à Paris, a affirmé que c'est sa société qui a introduit l'ex-président de la Bourse de Montréal M. Pierre Lortie, auprès de la Sicovam, l'organisme français responsable des dépôts et transferts de valeurs mobilières. C'est encore le Crédit Lyonnais qui a agi comme intermédiaire entre M. Lortie, et son successeur, M. André Saumier, et la Bourse de Paris et la Lyonnaise des eaux.

C'est également le Crédit Lyonnais qui a introduit les actions de Bell Canada sur le parquet parisien et plus récemment celles de Lac Minerals.

Selon M. Bouruet-Aubertot, il est probable que d'autres sociétés françaises suivent l'exemple de la Lyonnaise des eaux étant donné le cadre réglementaire extrêmement souple adoptée par la Commission des valeurs mobilières du Québec et la Bourse de Montréal.

L'inscription des valeurs étrangères à la Bourse de Montréal offre beaucoup plus d'avantages que l'inscription d'American De-

pository Receipts (AGR) sur les bourses américaines comme c'est déjà le cas pour certaines valeurs étrangères; de plus, la division internationale de la Bourse de Montréal accepte que les sociétés étrangères continuent d'être réglementées par leur pays d'origine, contrairement à une inscription à la Bourse de New York qui exige que par exemple la société étrangère se plie aux formalités de la Securities & Exchange Commission, et présente ses résultats financiers selon les normes comptables utilisées en Amérique du Nord.

Selon le cadre supérieur du Crédit Lyonnais, les entreprises étrangères qui inscriront leurs actions à la Bourse de Montréal sont des entreprises qui font déjà des affaires en Amérique, qui veulent accroître davantage leur présence au Canada et aux États-Unis et qui envisagent éventuellement de recueillir du capital ici.

La Lyonnaise était déjà active au Canada, détenant notamment une participation de 40 % dans Sonexau, aux côtés de Gaz Métropolitain (40 %) et de la Société d'investissement Desjardins (20 %). Sonexau est impliquée dans la gestion des eaux. Elle a reçu récemment de la municipalité de St-Jovite son premier contrat de construction et de gestion d'une station d'épuration des eaux.

Il peut paraître étrange à des Canadiens qu'une banque comme le Crédit Lyonnais ait été impliquée dans l'inscription des actions de la Lyonnaise des eaux à la Bourse de Montréal. Il faut savoir que les banques françaises ont le pouvoir de faire du financement en capital-actions pour les entreprises, un rôle qui est réservé ici aux courtiers de valeurs mobilières au Canada. Elles sont donc les premières conseillères des sociétés pour toute question de financement, qu'il s'agisse d'actions ou de titres de dette.

M. Bouruet-Aubertot nous a dit que sa banque est très active dans les opérations boursières et qu'elle avait fait le plus d'inscriptions sur le second marché en France depuis que ce marché existe.

JEAN-PAUL GAGNÉ



SEREZ-VOUS EN RETARD ENCORE CETTE ANNÉE ?

Il est déjà tard... mais vous pouvez encore réduire votre fardeau fiscal.

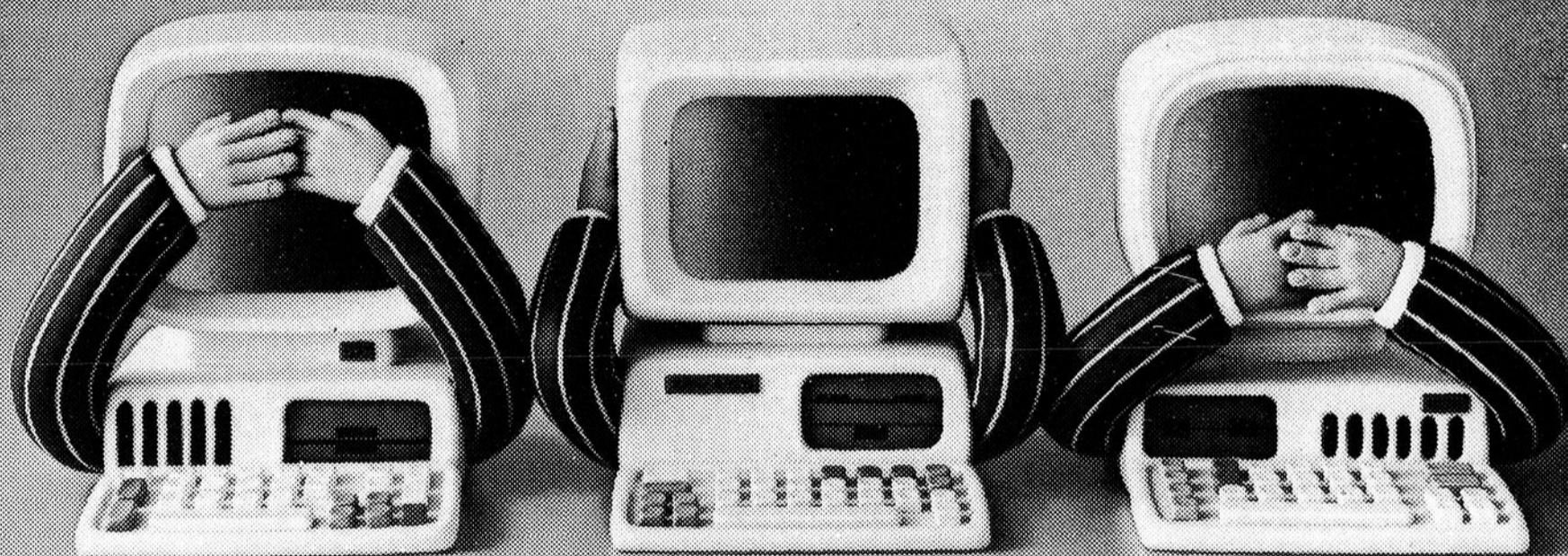
Le temps presse. N'hésitez pas à consulter un COMPTABLE AGRÉÉ et profitez de ses conseils professionnels pour vous aider à établir une véritable planification financière, tant pour vous que pour votre entreprise.

N'attendez pas qu'il soit trop tard. Il en va de votre intérêt et surtout de votre argent.

Ordre des comptables agréés du Québec



AVEC AT&T, OUVREZ GRANDS LES YEUX ET LES OREILLES: VOUS EN RESTEREZ BOUCHE BÉE!



Un ordinateur personnel AT&T, ce n'est pas seulement une machine capable d'un grand rendement.

C'est aussi un ordinateur capable de se connecter, de s'intégrer et de constituer un réseau avec d'autres ordinateurs. Avec quelques améliorations, il peut aussi communiquer avec d'autres ordinateurs personnels. Résultat? Plus d'efficacité dans le transfert et le partage de l'information.

Pour répondre aux besoins d'aujourd'hui, AT&T propose le gestionnaire de communications. Il organise les transmissions voix et données et, grâce à son modem intégré et à son logiciel capable de fonctionner sur deux lignes téléphoniques, vous transmettez des données sur une ligne tout en menant une conversation sur l'autre.

Vous devez travailler en interconnexion? C'est le STARLAN, notre réseau local à prix modique, qu'il



LES ORDINATEURS DE DEMAIN

vous faut. Avec le STARLAN, vous pouvez vous servir de vos lignes téléphoniques pour interconnecter des ordinateurs, des terminaux, des imprimantes, des postes de travail et d'autres dispositifs, afin de partager vos ressources d'information.

Voilà... Vous comprenez maintenant comment se crée un réseau informatique avec AT&T. Nos ordinateurs sont conçus pour que vous n'ayez aucune difficulté à augmenter leur puissance et à les intégrer à un réseau complet de communications,

depuis l'ordinateur personnel AT&T jusqu'à votre ordinateur central.

Pour en savoir plus, appelez le 1-800-361-7951. Ou écrivez à AT&T Canada Inc., 1, place Ville-Marie, 30^e étage, Montréal (Québec) H3B 4N8.

Avant AT&T, les ordinateurs personnels n'étaient pas très sociables. Aujourd'hui, les choses ont bien changé...



AT&T

Le choix qui s'impose.

De Forex à RCMP

■ M. Maurice Boutin, v.p. finances au groupe Forex, a quitté récemment son poste pour se joindre au cabinet-conseiller Raymond Chabot Martin Paré et cie au bureau de Val d'Or. Son successeur est M. André Lacelle, l'ancien contrôleur de Forex qui devient vice-président à l'administration.

C'est le bureau de RCMP qui a organisé le redressement du groupe Forex, dont la filiale Forex inc. vient d'être relancée. M. Boutin continuera donc, pour sa part, de faire du redressement lui aussi, mais cette fois-ci à titre de conseiller dans l'ensemble de l'Abitibi.

Nominations chez Sergaz

■ Sergaz a récemment nommé trois cadres

supérieurs à sa haute direction. Gilles Dubord a été nommé vice-président exécutif, Jean Hébert a été nommé directeur général et Normand Fontaine a été nommé directeur des ventes. MM. Dubord et Hébert étaient déjà à l'emploi de la compagnie, mais M. Fontaine arrive d'Ultramar.

Nouveau v.p. r.h. chez O'Keefe

■ La Brasserie O'Keefe Ltée vient d'engager un nouveau vice-président aux ressources humaines. Il s'agit de M. Roger Beaulieu, qui était auparavant directeur des relations de travail, du service des salaires et avantages sociaux et conseiller juridique chez Iron Ore.

M. Beaulieu succède en quelque sorte à M. André Bédard, ancien directeur du service du personnel, qui devient vice-

président à l'administration chez O'Keefe (distribution et pré-vente, achats, flotte de véhicules, etc.).

Un directeur des relations de travail aux Coopérants

■ Le groupe d'assurances Les Coopérants a engagé dernièrement un nouveau directeur des relations industrielles qui succède à M. Serge Brisson. Le nouveau titulaire est M. Jules Bernier, un avocat de 31 ans, qui était auparavant directeur des ressources humaines au Centre d'accueil Emilie-Gamelin.

Incidentement, le vice-président aux ressources humaines des Coopérants, M. Michel Ouellet, vient d'être nommé président du bureau des gouverneurs du Centre de for-

mation de l'École des Hautes Études Commerciales, où siègent de nombreux spécialistes en ressources humaines des entreprises.



Marcel Héroux

Nouveau v.-p. chez Télébec

■ Télébec, la filiale de Bell Canada qui offre

des services téléphoniques dans plusieurs municipalités du centre du Québec, a un nouveau vice-président, exploitation. Il s'agit de Marcel Héroux, un diplômé en génie électrique qui travaille chez Bell depuis 1970. M. Héroux succède à M. Gilles Leclerc, promu au bureau de Québec de Bell.

Trois nouveaux mandats à Dumas Bergen

■ Dumas Bergen international communications, qui compte au nombre de ses clients la chaîne d'hôtels Quatre-Saisons et le ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale, vient de recevoir trois nouveaux mandats.

Le ministère fédéral de l'Énergie, Mines et Ressources a confié à l'agence sa campagne d'économie d'énergie pour le Québec. Au plan international, DBI représentera le Sharjah World Expo Centre auprès des compagnies américaines et canadiennes intéressées à exploiter les marchés des Emirats Arabes Unies. Et, enfin, le fabricant de croustilles Yum Yum a demandé à DBI de développer une stratégie de communications pour un nouveau produit qui sera lancé en 1986.

RCMP ouvre un bureau à Genève

■ Le bureau de comptables Raymond Chabot Martin Paré et Associés (RCMP) vient d'ouvrir un bureau de consultation en administration à Genève en Suisse, en joignant son expérience à celle de Hansson Schaer & Partners. Le nouveau bureau s'appelle Hansson Raymond Chabot, conseillers en administration, et il est dirigé par M. Bjorn Hansson.

C'est le second bureau que Raymond Chabot International, présidé par M. Jacques Gilbert, ouvre à l'étranger; l'autre se trouve à Bruxelles en Belgique et se nomme Rahier Raymond Chabot, conseillers en administration. D'autres bureaux internationaux sont prévus à Paris (juin 1986), en Norvège, en Suède et à Hong Kong.

De MIL à Bombardier

■ M. Jean-Yves Leblanc, ingénieur et MBA, quittera son poste de vice-président et chef

des opérations de Marine Industrie Ltée (MIL) aux Fêtes. Il se joindra à la mi-janvier à Bombardier, au poste de président de la division de transport en commun, l'ancien poste qu'occupait M. Raymond Royer avant de passer au siège social de la compagnie. M. Leblanc aura son bureau à Boucherville.

Ancien président et copropriétaire de Sometal Atlantique de Rimouski, il s'était joint à MIL au moment où Sometal était vendue à Marine en 1980. Vice-président de la division hydro-électrique de MIL en 1981 et 1983, M. Leblanc prit la direction des opérations en janvier 1983.

DMR ouvre un autre bureau aux États-Unis

■ La firme de conseillers en informatique Ducros Meilleur Roy (DME) ouvre un autre bureau aux États-Unis, cette fois dans la région de New-York. Il s'agit du troisième bureau de DMR outre-frontière, les deux autres étant situés à Los Angeles et à Boston, où se trouve aussi le siège social de DMR-US. C'est M. Jim Kranios, président de la filiale américaine et directeur du bureau de Boston, qui dirigera pour l'instant le nouveau bureau de New-York.

GICAM s'affilie avec une firme de Boston

■ GICAM, une firme de conseillers en gestion qui a des bureaux à Montréal, Québec et Sherbrooke, vient de s'associer avec une firme spécialisée en marketing industriel de Boston, Industrial Marketing Research Associates. Selon André Coupet, président de GICAM, la nouvelle société GICAM/IMR, dont le siège social est à Montréal, est une extension de la gamme de services déjà offerts par GICAM à l'intention de ses clients qui exportent déjà vers la Nouvelle-Angleterre. GICAM/IMR est représentée à Boston par M. James G. Anderson, associé-directeur. M. Anderson est également président de IMR.

Correctif

■ Dans notre édition du 7 décembre 1985, une erreur s'est glissée dans l'article sur les cabinets-conseils. Il était question des INTAGRO au lieu des INTERAGRO, et de VEZINA et FORTIER plutôt que de VEZINA ET FORTIN.

Cette annonce n'apparaît qu'à titre d'information seulement.

Nouvelle émission



35 000 000 \$

1 602 000 \$ d'obligations	8,50%	échéant le 13 décembre 1986
3 093 000 \$ d'obligations	9,25%	échéant le 13 décembre 1987
2 612 000 \$ d'obligations	9,50%	échéant le 13 décembre 1988
2 618 000 \$ d'obligations	9,75%	échéant le 13 décembre 1989
11 568 000 \$ d'obligations	10,00%	échéant le 13 décembre 1990
13 507 000 \$ d'obligations	10,50%	échéant le 13 décembre 1995

(non rachetables)

Datées du 13 décembre 1985

Geoffrion, Leclerc Inc.

Lévesque, Beaubien Inc.

Wood Gundy Inc. Banque Nationale du Canada McNeil, Mantha Inc.

Tassé & Associés, Limitée

Molson Rousseau Inc.

Brault, Guy, O'Brien Inc.

Richardson Greenshields du Canada Limitée

Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée

La Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal

Caisse Centrale Desjardins du Québec

Décembre 1985

Marketing:
Le Club Med a
réussi à semer
l'envie grâce
à ses panneaux
pp. 16-17



Il est bien
difficile d'obtenir
une saisie
avant jugement
au Québec
p. 14

Management:
Comment se
préparer à
l'évaluation du
personnel
pp. 24-25

CANQUOTE Division de **DATALINE Inc.**
PRESENTE
TELEDAT
Système Professionnel d'Analyse
des Options Canadiennes
S.V.P. Contacter Canquote (514) 871-1011

■ D'ici quatre ans, la chaîne de pharmacies **Cumberland**, de Montréal, prévoit atteindre un chiffre d'affaires de plus de 200 M\$, soit presque le triple de ce qu'elle a réalisé en 1985. Cette croissance résultera du vaste programme d'expansion qu'elle vient d'entreprendre et qui devrait l'amener à ouvrir 13 nouvelles pharmacies au cours des six prochains mois; elle portera ainsi à 40 le nombre de ses établissements.

"Grâce à une bonne sélection de produits, techniques de ventes et à la publicité que nous avons présentement, nous pourrions réaliser, au cours des prochaines années, une croissance très élevée de nos ventes et de nos profits", a déclaré aux **AF-FAIRES M. Paul Lamontagne**, vice-président exécutif de **Cumberland**. M. Lamontagne avait travaillé auparavant chez **Vachon et Bombardier**.

Pour cet administrateur d'expérience, qui est en poste à **Cumberland** depuis seulement sept mois, la chaîne qu'il dirige représente un défi des plus stimulants. Les 24 pharmacies **Cumberland** ont réalisé un chiffre d'affaires au détail de plus de 80 M\$ en 1985. M. Lamontagne est d'avis que ceci n'est rien encore.

Depuis son arrivée, Paul Lamontagne a entrepris de restructurer l'entreprise et permis l'ouverture de trois nouvelles pharmacies. Il a

13 nouvelles pharmacies seront ouvertes d'ici juin

Cumberland entend tripler son chiffre d'affaires d'ici quatre ans

également fixé de nouveaux objectifs (marketing, franchisage, etc.) à l'entreprise qui devrait profiter d'une stratégie agressive de marketing et de mise en marché. Enfin, avec tous les projets que caresse désormais la compagnie, il semble que **Jean Coutu**, son principal compétiteur, aura une concurrence à sa mesure.

Un groupe important

Le groupe **Cumberland** est la propriété d'un actionnaire unique M. **Morie Neiss**, qui a fondé l'entreprise à Montréal en 1968. M. Neiss a donc implanté en même temps que **Jean Coutu**, le concept des pharmacies d'escomptes qui existait déjà aux États-Unis. En 13 ans, le succès de cette formule a permis à l'entreprise de croître de façon très profitable.

Aujourd'hui, le groupe **Cumberland** regroupe 27 pharmacies: 17 à Montréal, 5 en Estrie et 5 autres à Ottawa. Une quinzaine appartient à **Cumberland** tandis que les autres sont franchisées. Un millier d'employés travaillent dans l'ensem-



M. Paul Lamontagne, photographié avec Martine Dubois, gérante des services de santé, prévoit que plus de la moitié des 13 nouvelles pharmacies seront franchisées.

ble du groupe et, d'ici six mois, on pourra en compter facilement 300 de plus.

Les franchises

En plus de vouloir tripler le nombre de ses établissements d'ici quatre ans, **Cumberland** prévoit convertir en franchise les

trois quarts de ses pharmacies corporatives.

Pour devenir franchisé de la chaîne **Cumberland**, le pharmacien doit disposer de fonds correspondant à 25 % du besoin d'investissement global, le franchiseur s'engageant à l'aider pour le reste. L'investissement varie selon les produits déjà disponibles dans l'établissement, l'emplacement et la superficie (entre 3 000 et 10 000 pieds) de la pharmacie, etc.

L'intérêt du franchisé réside dans l'expertise que possède la chaîne au niveau des techniques de vente et de "merchandising", des escomptes à l'achat des produits et de la publicité effectuée pour l'ensemble du groupe.

"Qu'il s'agisse de franchises ou de magasins corporatifs, notre philosophie est de donner aux pharmaciens une liberté d'action afin qu'ils se sentent véritablement propriétaires de leur commerce. Nous faisons, bien sûr, un certain encadrement, mais avec beaucoup de souplesse et strictement dans le but de respecter nos standards de qualité, propriété et disponibilité des produits et services. Même les magasins corporatifs

profitent déjà de cette liberté d'action et sont traités comme s'il s'agissait de propriétaires indépendants", d'expliquer Paul Lamontagne.

Une double stratégie

Au cours des prochains mois, **Cumberland** compte poursuivre une double stratégie: renforcer l'équipe puisqu'elle devra réaliser l'ambitieux programme de développement de l'entreprise et accroître l'effort de marketing, "une des lacunes de l'entreprise", d'expliquer Paul Lamontagne.

L'entreprise compte rejoindre le consommateur d'une toute nouvelle façon. Estimant être déjà un leader sur le plan des prix, **Cumberland** veut maintenant s'assurer de répondre aux besoins précis des consommateurs.

"Notre approche marketing sera dirigée vers les besoins du consommateur en matière de santé. Nous procéderons à des recherches et des sondages afin de bien définir ces besoins pour pouvoir y répondre. Notre conception de la pharmacie n'est pas de vouloir tout lui offrir, mais bien plus de lui dire que c'est sa santé qui nous intéresse avant tout", d'affirmer M. Lamontagne.

Cumberland a déjà mis sur pied des sessions d'information destinées aux jeunes, aux personnes âgées et à divers groupes sociaux, afin de les informer sur l'utilisation et les dangers des médicaments.

Une nouvelle fonction a d'ailleurs été créée afin de fournir ce service; **Martine Dubois**, une jeune pharmacienne est devenue gérante des services de santé.

Pour chaque nouvelle pharmacie, **Cumberland** procède à des études de marché afin de bien définir les besoins de la clientèle environnante. Les produits disponibles en magasins varient ainsi d'une pharmacie à l'autre, afin de vraiment offrir au consommateur une gamme de produits adaptée à ses besoins.

Cumberland songe aussi à améliorer son image et vise, notamment, à être plus présente dans la communauté francophone. Elle devra sans doute corriger pour cela certaines lacunes (par exemple, l'unilinguisme anglophone de certains employés administratifs). Elle entend aussi rajeunir son image afin de refléter d'avantage le dynamisme promis par sa nouvelle équipe de direction.

"L'industrie pharmaceutique au Canada atteindra bientôt sa maturité. Nous sommes certains que, malgré cette saturation, il y a de grandes opportunités qui s'ouvriront à ceux qui approcheront le marché avec professionnalisme. Je crois qu'il y aura une grande réorganisation dans notre industrie et que seuls ceux qui sont forts et sains survivront", a dit M. Lamontagne.

**LUCIE
PICHÉ**

Cumberland, une pionnière dans l'industrie

■ **Cumberland** appartient à un propriétaire unique, M. **Morie Neiss**, qui en est aussi le fondateur. M. Neiss était fraîchement diplômé en pharmacie de l'**Université de Montréal** lorsqu'il a ouvert en 1968 la première pharmacie **Cumberland** à Montréal.

Très rapidement, il perçut le besoin d'innover dans ce secteur géré par des professionnels qui ne disposaient pas nécessairement de formation adéquate pour rendre leur commerce profitable. Il élimina certains services, tels la livraison et la vente à crédit et ajouta en même temps de nouveaux produits dans sa pharma-

cie. Il proposa aussi des escomptes, ce qui attira une nouvelle clientèle et fit rapidement grimper le chiffre d'affaires.

C'est de cette façon qu'il appliqua le concept des pharmacies à escomptes au Québec. En s'établissant dans des surfaces plus grandes, ce type de commerce pouvait désormais élargir sa gamme de produits à des articles ménagers et non pharmaceutiques (alimentation, etc.).

M. Neiss offrit même aux personnes âgées la possibilité de se procurer chez **Cumberland** leurs médicaments à peu près au prix coûtant. Un peu plus tard, il innova encore en

leur proposant une réduction de 5 % sur tous les produits offerts en magasin. Cette mesure se poursuit encore aujourd'hui sous l'appellation du "**Cercle Cumberland**".

Cette année, M. Neiss s'est adjoint la compétence de Paul Lamontagne, un entrepreneur dynamique qui a dressé le nouveau plan d'expansion des pharmacies **Cumberland**. M. Lamontagne a été président de **Vachon** pendant quatre ans et président de la division récréative et industrielle de **Bombardier** pendant deux ans pour ensuite occuper un poste équivalent aux **Postes Canadiennes** pendant une autre période de deux ans.

Il est extrêmement difficile d'obtenir une saisie avant jugement au Québec

En vertu des règles de procédures actuellement en vigueur, sauf dans certains cas particuliers (propriétaire d'un bien, locateur, personne possédant des garanties spécifiques, etc), l'obtention d'une saisie avant jugement, bien qu'elle soit toujours possible, risque de poser un problème procédural très sérieux au Québec.

En effet, de façon générale, l'obtention d'une saisie avant jugement est assujettie à l'article 733 du Code de procédure civile qui énonce qu'un créancier ne peut obtenir une saisie avant jugement que "lorsqu'il est à craindre que sans cette mesure le recouvrement de sa créance ne soit mis en péril".

Bien que le texte de l'article puisse sembler relativement anodin, la jurisprudence a imposé à l'obtention de saisies avant jugement de nombreux critères fort restrictifs tel que le démontre le jugement rendu par le juge **Gérard P. Laganière** de la Cour provinciale du district de Bedford dans l'affaire **Tony Van Doorn contre Transformation Énergétique de l'Estrie inc. et al.**

Dans cette affaire, M. Van Doorn, qui réclamait de Transformation Énergétique de l'Estrie certains montants reliés au bris de sa convention d'emploi, a requis et obtenu une saisie avant jugement contre les biens de la compagnie.

Par la suite, Transformation Énergétique de l'Es-

trie a présenté une requête pour annuler la saisie en prétendant que les motifs invoqués par M. Van Doorn étaient insuffisants pour obtenir une saisie avant jugement.

Ces motifs étaient les suivants: (1) la compagnie avait cessé toutes ses activités, (2) tous les vendeurs ont été mis à la porte, (3) environ 150 installations vendues n'avaient pas été installées.

Règles à suivre

Face à la requête en annulation de saisie présentée par Transformation Énergétique de l'Es-

trie, le tribunal a énoncé certains principes devant guider les tribunaux lorsqu'ils ont à juger de la validité d'une telle saisie avant jugement.

1- La saisie avant jugement est une procédure d'exception et celui qui y a recours se doit de respecter rigoureusement les règles prescrites par le Code de procédure civile;

2- la crainte requise par l'article 733 ne doit pas seulement être une crainte subjective découlant d'une simple appréhension mais doit être fondée sur des faits concrets;

3- l'affidavit de celui qui requiert la saisie doit énoncer des faits particuliers et spécifiques;

4- des allégués qui peuvent paraître, à première vue, troublants, peuvent ne pas devoir être considérés tels, par exemple, l'insolvabilité éventuelle, le non réponse aux états de comptes et aux lettres, la cessation des activités commerciales, etc.

Le tribunal a également énoncé que le Code de procédure civile devait

protéger le débiteur contre qui une saisie pouvait être émise sans qu'il ne soit présent pour exprimer son point de vue sur les allégués du créancier.

Dans l'application de ces critères, le tribunal a également considéré que le fait de cesser les activités normales d'un commerce ne peut constituer, à lui seul, un motif suffisant pour recourir à une procédure aussi exceptionnelle que la saisie avant jugement. De la même façon, le fait de ne pas répondre à une mise en demeure, d'être introuvable, de se trouver dans une situation précaire, d'être dans une situation où l'on effectue des paiements qui peuvent sembler préférentiels ne constituent pas non plus, à eux seuls, des motifs recevables.

Critères très précis énoncés par le tribunal

En fait, le tribunal a énoncé qu'il fallait démontrer l'un ou l'autre ou plusieurs des motifs suivants:

i) Il faut alléguer plus qu'une crainte subjective;

ii) il faut alléguer un comportement déloyal ou une intention de frauder;

iii) il faut alléguer une crainte de difficulté pour l'exécution éventuelle du jugement;

iv) il faut spécifier les menaces de la part du débiteur en vue d'empêcher une poursuite;

v) il faut affirmer l'existence de la créance;

vi) il faut, en un mot, mentionner des faits spécifiques qui peuvent donner ouverture à cette saisie tellement exceptionnelle;

vii) il faut donner les sources d'informations, s'il y a lieu;

viii) il faut particulariser les faits périlleux pour le recouvrement de la créance.

En appliquant l'ensemble de ces critères aux faits particuliers de cette affaire, la Cour provinciale a effectivement annulé la saisie pratiquée en ordonnant au demandeur de payer les frais entraînés par cette dernière.

GAGNON LACOSTE

AVOCATS

AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

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

TÉLÉPHONE: 284-0426

CODE RÉGIONAL: 514



Le client du mois au

Sheraton Laval*

Chaque mois, le Sheraton Laval honore une entreprise cliente. En décembre nous rendons hommage à Fibracan



Établie en 1963, l'entreprise canadienne Fibracan fabrique d'abord des godets en papier plissé. Sa modeste production provient alors de sa seule usine, à Montréal. Mais Fibracan prend bientôt de l'expansion grâce à la qualité de son service et de ses produits, d'autant plus qu'elle développe des produits qui répondent précisément aux besoins de la société: rien d'étonnant, puisque ses produits à remplissage unique sont à la fois pratiques et hygiéniques.

Aujourd'hui, Fibracan offre une grande variété de produits à l'industrie alimentaire.

Ces produits à remplissage unique sont soit de papier, soit de polystyrène, soit encore de plastique. Fabriqués dans les nombreuses usines Fibracan, ils sont distribués d'un océan à l'autre, ainsi qu'outremer.

Membre d'Innopac, un groupe de compagnies vouées à l'excellence professionnelle dans le domaine de la gestion, Fibracan s'est donné comme objectif d'offrir à l'industrie alimentaire des contenants à remplissage unique de toute première qualité et un service hors pair.



Sheraton Laval... c'est toujours agréable de s'y retrouver.

2440, autoroute des Laurentides, LAVAL, 687-2440

*"Le client du mois", une initiative exclusive des Hôtels F.L. Ltée, propriétaires du Sheraton Laval et du Sheraton Le St-Laurent

XEROX

15 LES AFFAIRES, samedi 21 décembre 1985

Protéger les débiteurs

Ce jugement reflète une tendance très nette des tribunaux de vouloir protéger les débiteurs face à des procédures intempestives de la part des créanciers surtout dans le cas où de telles procédures peuvent être émises sans que le débiteur n'ait eu la chance de faire valoir ses prétentions au préalable.

D'autre part, pour les créanciers, ce type de jugement démontre la difficulté à recourir à des mesures aussi exceptionnelles que la saisie avant jugement et la nécessité, lorsqu'ils désirent y recourir, de se préparer adéquatement.

JEAN-H. GAGNON



Me Gagnon est de l'étude Gagnon, Lacoste

GRUPE LAURENTIDE NOMINATION

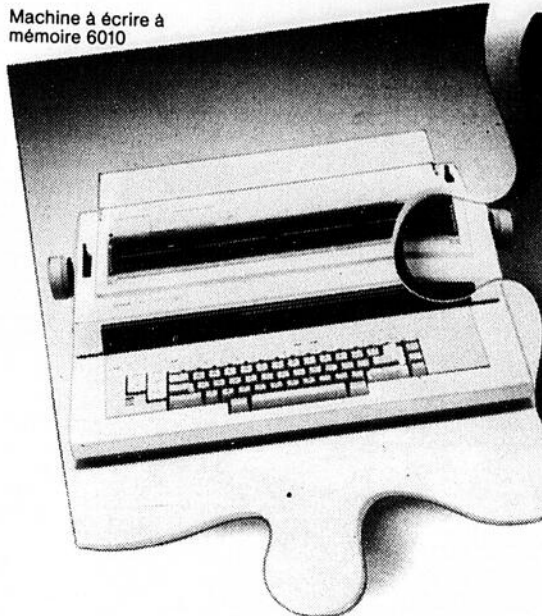


M. Jean-Louis Couturier

M. GABRIEL BUISSON, président du conseil d'administration et président directeur général du Groupe Laurentide, lequel inclut SOCIÉTÉ CHIMIQUE LAURENTIDE INC., PEINTURE NATIONALE LIMITÉE, SOCIÉTÉ CHIMIQUE LAURENTIDE (ATLANTIK) LTÉE, PEINTURE LAURENTIDE INC. et DÉCOCENTRE INC., est heureux d'annoncer la nomination de M. JEAN-LOUIS COUTURIER au poste de Vice-Président Exécutif de ces sociétés et ce, depuis le 1er octobre 1985.

Avant de se joindre au Groupe Laurentide, M. COUTURIER a agi comme Président du conseil d'administration et directeur général de Service d'Entretien Prestige Ltée et de Kebecnet Inc.

Machine à écrire à mémoire 6010



Richard Tremblay
Directeur des approvisionnements

Machine à écrire à mémoire 645S



Une machine à écrire pratique.

Xerox lance les Machines à écrire à mémoire 6010 et 645S.

Vous cherchez la perle rare des machines à écrire de bureau? Xerox vous en propose même deux.

D'abord, la Machine à écrire à mémoire 6010. Compacte, fonctionnelle et offrant d'innombrables possibilités, elle remplacera très avantageusement votre machine à écrire électrique. Vous pouvez aussi choisir le modèle plus perfectionné: la 6015.

Ensuite, l'incroyable Machine à écrire à mémoire 645S s'accompagne d'un logiciel de vérification de l'orthographe des mots anglais pour vos documents rédigés dans cette langue. En fait, elle se compare

Une machine à écrire pratiquement inestimable.

à un véritable système de traitement de textes, mais à environ la moitié du prix.

Les Machines à écrire à mémoire 6010, 6015 et 645S. Des solutions inestimables, sur mesure, de Xerox. 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 _____

MN-85-LA-21

Fournisseur officiel des copieurs et des duplicateurs 

XEROX est une marque déposée de XEROX CORPORATION utilisée par XEROX CANADA INC. en tant qu'utilisateur inscrit. 6010, 6015 et 645S sont des marques de commerce de XEROX CORPORATION.



Les Québécois sont les meilleurs clients au Canada

Club Med a augmenté ses ventes de 25 % par année grâce aux panneaux-réclames

Depuis trois ans, la division québécoise du Club Med a réussi à augmenter annuellement ses ventes de 25 % en moyenne, grâce en bonne partie aux campagnes publicitaires d'affichage extérieur conçues par l'agence Cossette Communications Marketing.

Ces mêmes affiches ont d'ailleurs remporté prix sur prix dans le cadre du concours annuel du **Publicité Club**.

Cette année, nos ventes devraient encore connaître une augmentation d'environ 23 %. Dans l'ensemble du Canada, les Québécois sont actuellement ceux qui achètent le plus de voyages au Club Med; en fait, 54 % de notre clientèle est québécoise, contre 30 % en Ontario", a déclaré aux AFFAIRES M. Alex El-Kayem, directeur général du Club Med pour le Canada.

Cette année, Club Med a investi 1,7 M\$ dans sa publicité à travers le Canada. De ce montant, 700 000 \$ vont à la campagne québécoise. Pour l'extérieur du Québec, c'est l'agence de publicité Nathan Fraser qui a été chargée du compte publicitaire.

Le choix du panneau-réclame comme principal médium

De par sa nature, on a depuis longtemps considéré le panneau publicitaire comme étant essentiellement un médium "de soutien" aux autres médias utilisés. Or, le succès remporté par les affiches du Club Med démontrent bien que cette conception mérite une révision.

La première raison pour laquelle le panneau-réclame a été choisi par Cossette comme principal médium est directement reliée au montant du budget dont disposait le Club Med pour sa première campagne.

"Avec un budget de 500 000 \$, nous ne pouvions risquer de disperser notre message à travers plusieurs médias où il ris-



De gauche à droite: Nicole Latremaille, directrice du marketing et de la publicité au Club Med, Alex El-Kayem, directeur général du Club Med, Ghislaine Lefrançois, chargée de compte du Club Med chez Cossette.

quait de passer inaperçu tout en n'atteignant pas le groupe visé. Ensuite, les panneaux nous permettaient d'avoir un impact plus important à cause du phénomène de concentration. Enfin, nous avions aussi une meilleure force de négociation pour les prix en achetant une grande quantité de panneaux-réclames", a expliqué Ghislaine Lefrançois, chargée de compte du Club Med chez Cossette.

Durant une période de quatre mois (octobre à janvier), à chaque année depuis trois ans, de 1 200 à 1 500 panneaux ont donc été installés à des endroits stratégiques à travers la province. Ainsi, il n'était pas surprenant pour un automobiliste pris en plein trafic au cours de l'hiver 1983-84, de voir une affiche géante abordant le thème "J'adore les embouteillages".

Les objectifs de la campagne

La première campagne d'affichage du Club Med (en 1983) a été conçue en fonction des objectifs suivants: changer l'image du Club tout en augmentant sa notoriété avec, comme conséquence directe, un chiffre de ventes amélioré.

"Les gens avaient créé une image de "sex and sun" autour du Club Med. Or, pour changer cette image, il nous fallait aussi utiliser des images", explique Nicole Latremaille, directrice du marketing et des communications.

De son côté, Alex El-Kayem ajoute que 48 % de la clientèle du Club Med se compose aujourd'hui de jeunes couples de professionnels dont le salaire est supérieur à 30 000 \$; le prix moyen d'un voyage est de 1 300 \$ par personne.

"Agé de 24 à 39 ans, ils sont très actifs. Par la présentation de nouveaux thèmes bâtis autour des sports, des loisirs, de la détente et de la famille, la campagne publicitaire a réussi à compléter l'image que le consommateur se faisait du Club, sans toutefois la détruire", explique-t-il.

Ghislaine Lefrançois ajoute que "cette année, nous voulons continuer sur la lancée réussie des deux dernières années de façon à maintenir la position de leader du Club Med. Il s'agit de traduire l'image magnifique du rêve en arguments de vente".

Afin de soutenir et d'encourager l'effort de ventes des agences de voyage, Club Med a également mis en place une série de promotions à leur intention. Le programme "Club Med Expert", par exemple, est un ensemble de mesures destinées à leur faciliter la tâche. On y propose la publicité co-op, les vitrines Club Med, une école d'agences de voyages, des réductions pour les vacances, des voyages de familiarisation, des séminaires, etc.



Des panneaux-réclames qui sèment l'envie

La première année, Cossette Communications Marketing a proposé au Club Med une dizaine de mises en situation toutes plus subtiles les unes que les autres et partant du thème "J'adore...". On se souvient des "J'adore...les prises de bec", ou encore les "...transports en commun". L'année dernière, huit

nouvelles mises en situation ont été proposées, toutes imaginées en fonction d'une journée de travail: "Le 9 à 5", "Les heures supplémentaires" et "Le boss" sont difficilement passés inaperçus.

Enfin, la campagne actuelle reprend les activités d'une journée de travail, mais transposées dans le cadre enchanteur des va-

cances au Club Med. Ainsi, on commence avec le "Réveille-matin" pour ensuite passer au "covoiturage", à "La Routine", "L'heure de pointe" et ainsi de suite. Enfin, mis à part un immense encart qui recouvrait entièrement le **Journal des voyages** (édition de septembre), les quotidiens nationaux sont les seuls autres médias utilisés.

En Ontario et dans l'Ouest canadien, l'agence Nathan Fraser a conçu une campagne basée aussi sur l'affichage extérieur. Le même thème du "quotidien" a été repris, mais en insistant sur l'aspect "climat". Les magazines et les quotidiens ont repris ces affiches en donnant aussi une définition du Club.

Un produit unique

"Il n'y a pas que la campagne publicitaire qui soit à l'origine du succès du Club Med, mais aussi le produit lui-même. 33 % des ventes sont faites à la suite d'informations obtenues de bouche à oreille et 40 % sont des gens qui

reviennent d'une année à l'autre", explique encore Alex El-Kayem.

En fait, Club Med a développé un concept unique: plusieurs destinations disponibles, un éventail de sports complet, des animateurs dans tous les "villages", une nourriture de qualité, la possibilité d'y amener les enfants (il existe des "mini" et même des "baby clubs"), mais surtout un forfait "tout compris". La publicité faite dans les imprimés insiste beaucoup sur ce dernier aspect; il n'y a aucun échange d'argent dans les villages du Club, ni pourboire, ni tarif additionnel pour les activités

sportives ou sociales.

Club Med compte innover encore, semble-t-il, en faisant la promotion de ses voyages par le biais d'un tout nouveau médium, le vidéo interactif avec écran géant.

"Nous sommes présentement en négociations avec une entreprise afin d'être présents dans les aéroports et les centres commerciaux. Nous serons le premier grossiste en voyages à utiliser ce nouvel outil de promotion", de souligner Alex El-Kayem.

SOCIÉTÉ DE CONSEILS
EN MARQUES DE COMMERCE
PHILIPPE DUSSAULT inc.

278 ouest, rue Sherbrooke
Montréal Canada
H2X 1X9

Tél.: (514) 845-6189

Le Club Med, une entreprise de 235 M\$ inscrite à la Bourse de New-York

En Amérique, le Club Méditerranée a une filiale, Club Med inc., dont les actions sont inscrites à la Bourse de New-York et dont le chiffre d'affaires a atteint en 1984 la rondelette somme de 235 M\$. Quant à son bénéfice net, il s'est chiffré à 12 M\$ ou 1,14 \$ l'action, soit 24 % de plus que l'année précédente.

Club Med inc. a été formée en octobre 1984 par le Club Méditerranée S.A., une société française classée en 1982 comme la troisième chaîne hôtelière européenne et la neuvième chaîne mondiale. C'est dans le but d'obtenir un financement public lui permettant de développer adéquatement l'énorme potentiel des marchés nord-américain et asiatique que la compagnie a inscrit ses actions à la Bourse de New-York; sa première émission publique d'actions a rapporté 58 M\$ US.

Le Club Méditerranée S.A. a été fondé il y a 30 ans par Gérard Blitz et Gilbert Trigano, l'actuel président. Ses actions sont aussi cotées au marché à terme de la Bourse de Paris et aux bourses de

Bruxelles et du Luxembourg.

À lui seul, Club Med inc. gère 22 villages Club Méditerranée aux États-Unis, au Mexique, dans les

Caraïbes, en Asie et dans le bassin de l'Océan Indien. La compagnie exploite un réseau de ventes dans 11 pays. 75 % des ventes de Club Med Inc. sont réali-

sées sur le continent nord-américain.

LUCIE
PICHÉ

au Club Med 

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*



**GROUPE
TRANSCONTINENTAL
G.T.C. LTÉE**



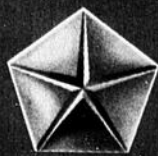
Monsieur Rémi Marcoux, président et chef de la direction du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Jean Aubert au poste de vice-président, développement.

Monsieur Jean Aubert est diplômé en droit de l'Université McGill et détient une maîtrise en administration des affaires du Harvard Business School. Avant sa nomination, il oeuvrait dans le secteur du financement d'entreprises en qualité de vice-président et administrateur de l'une des plus importantes maisons de courtage au Canada et il avait auparavant occupé les fonctions de premier directeur de projets au sein d'une firme internationale de conseillers en gestion.

Fondée en 1976, Groupe Transcontinental G.T.C. est engagée dans la conception et l'impression de circulaires, dans l'impression de journaux spécialisés, dans l'édition de journaux et de magazines et dans la distribution d'imprimés à domicile. Transcontinental exploite des usines à Montréal, Saint-Hyacinthe, Cornwall, Toronto et Calgary, et vend ses produits et services au Canada et aux États-Unis. Ses actions se transigent aux bourses de Montréal et de Toronto.

**5/80
GARANTIE***

- 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!

Montréal aura-t-elle son propre festival, comme à Cannes ?

Le Festival du film publicitaire 1985: absence remarquée des agences québécoises

Le Festival du film publicitaire 1985, qui a débuté la semaine dernière à Montréal, ne présente aucun message conçu par une agence québécoise. Les messages retenus pour ce festival ont surtout été primés au festival du film publicitaire de Cannes, en France.

Parmi les 132 films qui composent le Festival 1985 (105 minutes), 75 ont été primés à Cannes; parmi eux, un seul est venu du Canada et il apparaît dans la plus faible des cinq catégories primées, soit les diplômés, qui viennent après les lions de bronze, d'argent, d'or et le grand prix.

Le seul message canadien qui s'est signalé s'appelle "Sounds Goods", dans lequel l'annonceur, **Teledyne**, présente son produit **Water Pik**. Ce message a été conçu par M. **Brad Riddoch**, de l'agence de publicité torontoise **J. Walter Thompson Co.**

Le grand prix du festival du film publicitaire de Cannes qui est présenté

dans le cadre du Festival du film publicitaire 1985 s'intitule "Archaeology", de l'annonceur **Pepsi-Cola**, conçu par l'agence **BBDQ**, de New-York.

Ad Films, de Toronto, est le promoteur du Festival du film publicitaire depuis une dizaine d'années. Il récupère tous les lauréats du festival de Cannes auxquels il ajoute à son choix d'autres films non primés pour faire un film "grand public" d'au moins une centaine de minutes.

Une mention pour The Gazette

Cette année, **Ad Films** a sélectionné trois films canadiens non primés dont deux de Montréal. Ces deux oiseaux rares sont "Bla Bla", de l'annonceur **The Gazette**, conçu par **Kitching Advertising** et un autre qui s'intitule "The Irreplaceable Rebecca Rankin" un message commandé par **The Ontario Milk Marketing Board** à



LE FESTIVAL DU FILM PUBLICITAIRE 1985

Dix-huit pays sont représentés au Festival 1985. La Grande-Bretagne domine avec 28 prix (sur 75), suivie de loin par les États-Unis avec 12 et la France avec 8 mentions.

En échange de droits minimes, le **Publicité Club de Montréal** a organisé en grande première deux représentations du Festival la même journée au cinéma **Outremont** à l'intention d'un public sélectionné pour amasser quelques revenus et faire la promotion de l'organisme.

C'est M. **Eric Fournier**, membre du Conseil d'administration du **Publicité Club** et directeur général et producteur aux **Productions du Verseau inc.** qui a organisé cet événement pour le **Publicité Club** cette année.

Le Festival a repris l'affiche du cinéma **Outremont** pour le grand public en vertu d'une entente prise directement avec **Ad Films** et dans laquelle le **Publicité Club** n'est aucunement impliqué. Il tiendra l'affiche jusqu'au 9 janvier. Le lendemain, le 10 janvier, le Festival se transportera à **L'Autre cinéma**, à Montréal, jusqu'au 6 février.

À Québec, le Festival sera présenté du 26 décembre au 23 janvier au cinéma **Cartier**. Il prendra également l'affiche à **Sherbrooke** à la **Maison du cinéma**, du 24 janvier au 3 février.

Une absence qui s'explique

La très faible représentation des agences de publicité du Québec au Festival du film publicitaire 1985 s'explique par le fait que les agences d'ici ne présentent presque pas de films au festival de Cannes, a affirmé dans une entrevue aux **AFFAIRES M. Fournier**. Comme le Festival présenté chez nous est un repiquage de celui de Cannes, la situation se comprend facilement.

Il en coûte environ 10 000 \$ pour présenter un film publicitaire à Cannes, dont une grosse partie pour la promotion, les frais de séjour et le "lobbying". Ce sont en général l'annonceur et l'agence qui font conjointement la présentation.

Mais ces coûts n'expliquent que très partiellement le refus des agences québécoises (et canadiennes) de concourir à Cannes. En fait, croit M. Fournier, les agences

québécoises ont connu une croissance si importante au Québec depuis quelques années qu'elles n'ont pas eu le temps de s'occuper du marché international.

Mais ça va changer, a-t-il indiqué. Des agences québécoises commencent en effet à s'ouvrir au marché international pour poursuivre leur expansion; c'est le cas notamment de **Cossette Communication-marketing** et **Publicité BCP**.

Ces agences ne font pas partie d'un réseau international et devront établir des contacts et s'associer à des agences indépendantes dans d'autres pays pour obtenir des contrats d'annonceurs internationaux. Un festival international comme celui de Cannes représente une excellente opportunité de nouer des liens profitables et les agences québécoises vont le fréquenter de plus en plus, a précisé M. Fournier.

D'ailleurs, le **Publicité Club** compte faire la promotion du Festival de Cannes auprès des agences montréalaises au cours de l'année 1986, a-t-il ajouté.

Cette expertise internationale que veut acquérir certaines agences de publicité du Québec en fréquentant les grands festivals va également leur permettre de mieux servir les entreprises québécoises qui se retrouvent de plus en plus à exporter, a souligné M. Fournier.

Une festival à Montréal

D'autre part, **LES AFFAIRES** a appris d'une source anonyme que la Ville de Montréal songe à créer dès octobre 1986 son propre festival du film publicitaire à l'image de celui de Cannes. Cependant, rien n'a pu être confirmé à ce sujet.

En plus de constituer un événement touristique dont les retombées économiques seraient très intéressantes, ce festival augmenterait considérablement le rayonnement international des agences de publicité du Québec.

On sait que le **Festival des films du monde** de Montréal a repris avec succès il y a quelques années la formule du festival des films (non publicitaires) de Cannes.

DOMINIQUE FROMENT

Bravo!

Raymond, Chabot, Martin, Paré, est fier de rendre hommage aux candidats qui ont réussi l'examen final uniforme, étape essentielle à l'obtention du titre de C.A.

1er
au Québec, 2^e au Canada. **Luc Gallant** est employé au bureau de Val d'Or de **Raymond, Chabot, Martin, Paré.**



50 autres de nos employés ont aussi réussi l'examen cette année. Nous sommes fiers de leur performance!



RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ

Présent dans plus de 30 villes au Québec et à Ottawa
Représentation dans les principales places d'affaire au Canada et dans plus de 60 pays

l'agence montréalaise **Publicité Watt Burt.**

Le Festival a également mis à l'affiche le message "Margaret Springs" de la brasserie **Labatt**, conçu par l'agence Torontoise de **Scali McCabe Sloves (Canada).**

LE GROUPE BST INC.



Robert J. Thériault

Paul Berthiaume, président de **Le Groupe BST Inc.** désire vous faire part du retour de **Robert J. Thériault**. Monsieur Thériault, co-fondateur de l'entreprise en 1966, devient Vice-président, développement des affaires et sera responsable de la coordination des objectifs de croissance de **BST.**

Le Groupe BST Inc. est une entreprise vouée à l'accroissement de la productivité et à l'optimisation du rendement des fonctions informatiques.

■ Dans le cadre de notre chronique de la semaine dernière, nous donnions un aperçu des récentes dispositions relatives à l'impôt minimum de remplacement (IMR), que projette d'introduire le gouvernement fédéral. On a vu l'effet plutôt néfaste de cette mesure pour un contribuable qui reçoit la presque totalité de son revenu sous forme de dividendes.

Comme cette situation n'affecte pas un très grand nombre de contribuables, nous examinerons cette semaine quelques cas susceptibles de se retrouver plus fréquemment et nous verrons les circonstances dans lesquelles l'impôt minimum peut s'appliquer ou non.

Rappelons que le contribuable qui peut être sujet à l'impôt minimum est celui dont les revenus dépassent les 45 000 \$ puisque le calcul de cet impôt minimum prévoit une exemption de base de 40 000 \$ et qu'il tient compte des exemptions personnelles. Il importe aussi de noter qu'un contribuable sera assujéti à un impôt équivalent au plus élevé de l'impôt normal ou de l'impôt minimum.

Afin d'uniformiser nos exemples, nous prévoyons, dans chaque cas, des exemptions personnelles de 10 000 \$, un taux d'impôt fédéral de 17 % pour l'IMR (soit le taux prescrit) et les taux en vigueur en 1985 aux fins du calcul de l'impôt régulier.

Comme les intentions du gouvernement québécois ne sont pas encore connues, nous nous limiterons à analyser les conséquences de l'impôt minimum aux fins fédérales.

Nous posons aussi comme hypothèse que le calcul de l'impôt minimum donnera droit à l'abattement de 16,5 % pour les résidents du Québec.

Gain en capital

Comme le démontre le cas 2, dans le tableau 1 le contribuable aura un impôt supplémentaire de 3 600 \$ à payer au fisc si son revenu n'est constitué que de 150 000 \$ de gain en capital et s'il profite de l'exemption de 50 000 \$ en vigueur sur ce gain en 1986.

Par contre, suivant le salaire que pourrait recevoir le contribuable à titre de revenu additionnel, l'IMR pourra, comme le cas 1 le démontre, cesser d'être plus élevé que l'impôt régulier et n'entraîner ainsi aucun supplémentaire.

Notons que les contributions au REÉR viennent augmenter le revenu assujéti à l'impôt minimum.

Pertes de location sur MURB

Dans le cas de pertes de location dues à l'allocation du coût en capital sur des immeubles à logements

Peu de contribuables seront touchés

Impôt minimum: une bonne planification réduira l'impact

TABLEAU 1 GAIN EN CAPITAL		
	Cas 1	Cas 2
Hypothèses (1986)		
Salaire	50 000 \$	\$
Gain en capital	150 000	150 000
Contributions REÉR	7 500	
Sommaire de l'impôt fédéral		
Impôt minimum	11 960	10 980
Impôt régulier	19 145	7 380
Impôt supplémentaire	- \$	3 600 \$

TABLEAU 2 PERTE DE LOCATION SUR MURB		
	Cas 1	Cas 2
Hypothèses (1986)		
Salaire	150 000 \$	100 000 \$
Perte de location (due à L'A.C.C)	40 000	50 000
Contributions REÉR	7 500	7 500
Sommaire de l'impôt fédéral		
Impôt minimum	14 450	7 000
Impôt régulier	(22 770)	(5 410)
Impôt supplémentaire	- \$	1 590 \$
Perte locative additionnelle pour que l'impôt minimum s'applique		
	26 000 \$	-

TABLEAU 3 DIVIDENDES IMPOSABLES		
	Cas 1	Cas 2
Hypothèses (1986)		
Dividendes réels compagnies liées	100 000 \$	33 333 \$
Sommaire de l'impôt fédéral		
Impôt fédéral minimum	14 605	Néant
Impôt régulier	(6 670)	Néant
Impôt supplémentaire	7 935 \$	- \$

multiple (MURB), il convient de remarquer dans le premier cas qu'il faudrait une perte locative d'au moins 66 000 \$ avant que l'IMR ne soit supérieur à l'impôt régulier (Tableau 2).

Dans le cas 2, du tableau 2 on remarque qu'une perte de location de 50 000 \$ entraînera un impôt supplémentaire de 1 590 \$ seulement.

Dividendes imposables

Dans le calcul du revenu aux fins de l'impôt régulier, le contribuable bénéficie d'un dégrèvement d'impôt lorsqu'il se voit

verser un dividende imposable, ce qui n'est pas le cas dans le cadre du calcul de l'IMR; ainsi, l'IMR sera supérieur de près de 8 000 \$ à l'impôt régulier dans un cas semblable au cas 1 (tableau 3).

Il ressort de l'étude du cas 2, du tableau 3 que, si le revenu du contribuable n'est constitué que de dividendes imposables, il faudra qu'il reçoive au-delà de 33 000 \$ de ces dividendes pour que l'IMR soit supérieur à l'impôt régulier.

Dividendes en capital

En 1986, les montants

TABLEAU 4 DIVIDENDES EN CAPITAL		
	Cas 1	Cas 2
Hypothèses (1986)		
Salaire	50 000 \$	100 000 \$
Dividendes non imposables	50 000	50 000
Contributions REÉR	7 500	7 500
Sommaire de l'impôt fédéral		
Impôt minimum	5 943	13 340
Impôt régulier	(5 408)	(19 507)
Impôt supplémentaire	535 \$	- \$
Montant des dividendes en capital pour que l'impôt minimum		
- ne s'applique pas	46 400 \$	
- s'applique		90 000 \$

reçus d'un compte de dividendes en capital viendront augmenter le revenu du contribuable aux fins du calcul de l'IMR; ce qui n'est pas le cas lors du calcul de l'impôt régulier.

On peut remarquer à la lecture du cas 1 du tableau 4 que le contribuable ne paiera un impôt additionnel que de 535 \$ s'il reçoit 50 000 \$ en salaire et au-

tant en dividendes en capital.

Le cas 2 du tableau 4 nous fait réaliser que si le salaire du contribuable est de 100 000 \$, son impôt minimum n'excèdera son impôt régulier que s'il reçoit plus de 90 000 \$ en dividendes en capital!

Comme le démontrent nos exemples, les contribuables qui seront affectés

par l'impôt minimum sont ceux qui se retrouvent dans des circonstances assez particulières, telles que:

- gain en capital substantiel sans autre source importante de revenu;

- pertes de location équivalent à environ 50 % des autres revenus et;

- dividendes en capital égaux au salaire du contribuable.

On constate donc qu'assez peu de contribuables seront touchés par cet impôt minimum et qu'un minimum de planification pourra réduire encore l'effet de l'impôt minimum.

ANDRÉ

LESAGE



André Lesage, c.a., est associé en fiscalité au bureau de Samson Bélair à Montréal.

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

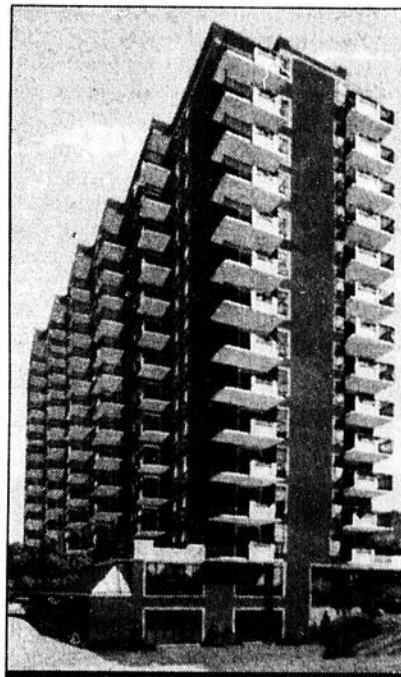
Un bon placement pour l'investisseur sérieux et avisé

BOISVERT,
BERTRAND & ASSOCIÉS

PROPOSE LE

Complexe Gouin-Langelier

Résidence
pour personnes
retraitées ou
semi-retraitées



	1985	1986
Déductions fiscales	1,841	2,090
Emprunt bancaire financé à même vos impôts.		
Rendement budgétisé en 1986: 11.6% plus gain en capital incluant économie d'impôt.		
Souscription minimale: \$15,000		

Contactez-nous
ou consultez votre courtier
en valeurs mobilières

514/ 878-1454

BOISVERT,
& BERTRAND
ASSOCIÉS

Placements, Abris fiscaux

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

Appuyez

**L'USC
Canada**

56 Sparks
Ottawa
K1P 5B1
(613) 234-6827

**AIDEZ-NOUS À BRISER
LE CYCLE DE LA PAUVRETÉ**

Un apport économique majeur à la société d'information

Paul Strassmann a créé des outils pour mesurer la productivité de l'information

Si la productivité des sociétés industrielles d'Occident a périclité, c'est surtout parce que nous avons laissé exploser les coûts de l'information dans les entreprises. Il importe maintenant, pour contrôler ces coûts, d'apprendre à les mesurer et les gérer adéquatement.

C'est ce qu'affirme M. Paul Strassmann, un conseiller américain en informatique, qui a développé un outil comptable inédit pour évaluer la productivité du secteur de l'information.

Le secteur de l'information regroupe plusieurs niveaux dans l'entreprise. Il y a surtout les achats en informatique et en télécommunications. Il y a aussi tous les salaires versés aux travailleurs d'information: gestionnaires, cols blancs, personnel de bureau. Cela représente 67 % des salaires versés dans nos "économies de service". Plus encore, avec l'avènement des technologies d'automatisation industrielle, même les opérateurs de fabrication deviennent avant tout des mani-

pulateurs d'information.

Nos sociétés ont investi des milliards de dollars jusqu'ici dans le secteur de l'information. Et ce n'est qu'un début.

Ces investissements ont-ils toujours été rentables?

Plusieurs indices laissent croire que non. La croissance de la productivité aux États-Unis, leader des économies d'information, n'a été que de 0,4 % de 1979 à 1983. Au Canada, elle a été négative: -0,1 %. Le Japon pendant ce temps faisait un pied de nez au reste de la planète avec une croissance de 2,8 %.

Or, nous a affirmé M. Strassmann en entrevue, "parce que nous n'avons pas d'instruments pour évaluer le rendement de l'information, elle a explosé. Nous l'avons mal allouée et nous en avons gonflé le prix."

La baisse de productivité de nos économies n'est nullement imputable au secteur manufacturier, tient à préciser M. Strassmann. En effet, de 1942 à 1971, les coûts directs du



Paul Strassmann a introduit une mesure de la productivité des technologies d'information basée sur la performance d'équipe du management et non sur celle des gestionnaires individuels.

secteur de la production n'ont augmenté que de 215 %, demeurant bien en deçà des 259 % d'augmentation des ventes aux consommateurs. Pendant la même période, la part des coûts de production imputables au secteur de l'information a augmenté de 383 %. Dans ce seul secteur, les coûts ont crû de 370 %. C'est donc dans cet écart alarmant entre la croissance des coûts de l'information et la croissance des ventes qu'il faut chercher les causes de la baisse de la productivité.

Conclusion: il faut apprendre à bien mesurer la productivité de l'information et, une fois cela fait, gérer selon des principes qui assurent sa croissance.

Le management, responsable de l'information

Les préoccupations de M. Strassmann sont nées d'une expérience très concrète. Alors qu'il était vice-président chargé des systèmes informatiques chez Xerox, il gérait un budget annuel de 100 M\$ en achats informatiques.

Pourtant, il n'avait aucun instrument pour mesurer d'une façon fiable le rendement de ces investissements. Personne n'en avait.

Les méthodes de mesure de productivité utilisées jusque là mesuraient seulement l'efficacité, un concept valable surtout pour l'industrie manufacturière. On établissait un ratio indiquant, par exemple, qu'une secrétaire avec un traitement de texte produisait 10 fois plus de lettres qu'une secrétaire avec une simple machine à écrire. Toutefois, cela ne révélait pas si ce volume accru servait un but valable?

Mais voilà le hic auquel les conseillers se heurtaient jusque là: comment chiffrer l'efficacité de l'information? En d'autres termes, comment chiffrer sa qualité?

M. Strassmann prétend avoir développé un outil comptable simple qui le permet. Il l'appelle "la mesure de la productivité par la valeur ajoutée par le management" et l'établit à partir de l'état comptable des revenus et dépenses.

Il s'agit essentiellement de soustraire des revenus toutes les dépenses qui ne concernent pas les salaires du management et des travailleurs d'information. Ce solde est ensuite divisé par les dépenses de support reliées au management: achat informatiques, dépenses de voyage, ameublement. Le ratio obtenu est ensuite observé dans le temps pour en saisir le mouvement à la hausse ou à la baisse.

À partir de ce ratio, M. Strassmann estime qu'on peut se faire une idée du rendement des achats réalisés en informatique puisque la qualité de ce rendement dépend directement de l'utilisation qu'en font les travailleurs d'information.

M. Strassmann connaît suffisamment la complexité des affaires d'une entreprise pour ne pas faire de son ratio la seule mesure de productivité.

Des indices tout aussi précieux qu'il faut suivre demeurent l'accroissement de la part de marché, la qualité améliorée du produit, les marges de profit.

Acquérir l'information

Pour assurer la productivité et la qualité de l'information, il faut bien la gérer.

En premier lieu, M. Strassmann propose aux entreprises d'acquérir leur information le plus possible à l'extérieur. Il écrit que "sa recherche sur la productivité organisationnelle a démontré que les compagnies achètent au moins la moitié de leurs services d'information sur le marché sont considérablement plus productives que celles qui maintiennent leur propre personnel pour effectuer plus des deux tiers de leurs tâches de bureau."

Enfin, s'appuyant sur sa longue expérience du milieu, M. Strassmann offre une foule de conseils pour orienter une implantation informatique. N'en retenons que quelques-uns parmi les plus précieux:

1. Réduisez les communications à leur plus strict essentiel avant d'informatiser.
2. N'informatisez pas vos vieilles façon d'opérer. Utilisez les ordinateurs pour réorganiser votre entreprise.
3. Ne cherchez pas à justifier l'achat d'un équipement isolé, comme un micro-ordinateur, par exemple. Dans la mesure du possible, de telles dépenses isolées ainsi que les coûts en informatique devraient être considérés comme une dépense variable associée avec une mission de l'entreprise et non comme une dépense à long terme de capital.
4. Enfin, l'alpha et l'oméga: implantez désormais l'informatique avec le but premier d'améliorer la valeur pour le client.

YAN BARCELO

FORMATION SUR MESURE

QUAND L'INFORMATIQUE... DEVIENT UN CAUCHEMAR



L'INSTITUT INFORMATIQUE APPLIQUÉE

est là... 271-7702

525, est De Castelnau, Montréal.

QUÉBEC: (418) 688-0606
HULL: (819) 778-0077

Programmation aussi disponible

EXPERT EN LOTUS dBASE

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

■ Le Groupe Captel, de Trois-Rivières, vient d'acquiescer le contrôle de **Textran Technologique inc.**, de Montréal, une firme impliquée dans la messagerie électronique.

Textran assure le pont entre le **Télex de CNCP** et le système **Envooy 100 de Telecom Canada**. De façon plus concrète, Textran permet à un usager d'une console de Télex d'entrer en communication avec l'usager d'un terminal relié au système Envooy. Textran assure aussi

Captel acquiert Textran, une firme de messagerie électronique

évidemment la communication inverse. Jusqu'à la mise au point du système Textran, les réseaux Télex et Envooy 100 fonctionnaient en parallèle, sans aucune possibilité de communication entre eux ou entre des terminaux des deux réseaux. Depuis le

printemps 1985, Textran permet aux usagers du système Télex de communiquer avec les usagers du système Envooy 100 et vice versa.

Le système Textran repose uniquement sur des logiciels qui ont été implantés dans les systèmes

de commutation des réseaux Télex et Envooy 100. Les terminaux ne reçoivent aucune modification technique et les usagers sont facturés à la minute. En octobre dernier, Textran a facturé 15 400 minutes.

Textran est la seule

compagnie canadienne à offrir ce service, qui est disponible à la grandeur du Canada.

Quant au Groupe Captel, il est surtout impliqué dans l'ingénierie, la fourniture et l'installation de réseaux de télécommunications micro-ondes.

C'est lui a été le principal concepteur et fournisseur du réseau de télésurveillance des barrages de la Baie James.

JEAN-PAUL GAGNÉ

L'information dans l'entreprise

Les facteurs humains sont maintenant plus importants que les facteurs technologiques

■ "A mesure que le travail passe du secteur de la production de biens à celui de la production des services, écrit M. Paul Strassmann, et à mesure que les ordinateurs automatisent les travaux standardisés et hautement structurés, une part croissante du travail d'information qui reste devient relativement imprévisible et non structuré. L'efficacité du travailleur d'information tient à sa capacité de faire le choix juste parmi un grand choix d'options, la plupart de celles-ci étant seulement vaguement définies".

Il en conclut que tout le poids de l'ère de l'information repose sur l'humain plutôt que sur les machines. Dans une im-



M. Paul Strassmann

plantation informatique, plus particulièrement, les coûts strictement techniques sont réduits au minimum et le travail devient le facteur économique de production le plus

rare et le plus coûteux. Les coûts de démarrage et les pertes temporaires de revenus qui y sont associés, l'apprentissage, les coûts en personnel de support comptent maintenant pour plus de la moitié du coût d'une implantation.

L'humain devient donc l'élément capital dans lequel il faut investir. Avec l'informatisation croissante, les coûts d'implantation totaux de l'informatique représentent déjà 11 000 \$ par personne dans la première année, soit 30 % d'un salaire annuel moyen.

Pour justifier un tel investissement, l'accroissement de la productivité repose tout entière sur l'amélioration de l'efficacité du travail des employés. Cela

implique deux développements majeurs: l'intensification de la formation en milieu de travail et un élargissement des tâches qui

doivent maintenant inclure des dimensions décisionnelles.

Le Livre de M. Strassman intitulé **Information**

Pay-off, the transformation of work in the electronic age a été publié chez Macmillan, Inc. de New-York.

Quasimodo, douzième détaillant au Québec

■ Nous avons omis d'inscrire **Quasimodo Itée** dans notre tableau des 50 principaux détaillants en micro-informatique au Québec, paru dans l'édition du 7 décembre 1985 du cahier **Technologies**. Quasimodo aurait dû apparaître au douzième rang.

En effet, Quasimodo compte 15 vendeurs qui sont tous attirés aux ventes aux compagnies. L'insertion de Quasimodo dans le tableau aurait dû se lire comme suit:

Quasimodo Itée; Montréal: 384-8511; Ste-Foy: 656-6390; Chicoutimi: 696-3557; un point de vente doit ouvrir en janvier sur le boulevard Crémazie.

Total des vendeurs: 15
Nombre de magasins: 4
Marques d'ordinateurs vendus: IBM, NCR, Zilog, Panasonic

Principaux logiciels vendus: Libra (comptabilité), Thoroughbred (système d'exploitation multi-usager et système comptable), IDOL, Revelation, Lotus

1-2-3, DBase III, Symphony.

Principaux périphériques
Imprimantes **General Electric, Epson, C-Itoh, laser**, cartes multifonctions **Thoroughbred**, traceurs de courbes, réseau **Noyell**.

Secteurs desservis: distribution, construction, manufacturier, comptabilité, ingénierie, PME.

Services spéciaux assurés: consultation, développement de logiciel, formation, entretien, implantation.

Nouveau Computerland

Un nouveau magasin **Computerland** a été ouvert la semaine dernière aux **Halles d'Anjou**, situées au 7450, Boulevard des Galeries d'Anjou. Le magasin est la dixième de la chaîne au Québec et compte parmi les 27 franchises dont M. **Harry Bolner**, le vice-président au développement et marketing, est propriétaire avec deux au-

tres partenaires, Mme **Alfred Calman** et **Jim Temerty**. Avec ces 27 franchises, le groupe de M. Bolner représente plus du tiers des succursales et plus de 40 % du chiffre d'affaires de la grande chaîne américaine au Canada. En fait, le groupe est le plus gros franchisé au monde affilié à la chaîne.

SPÉCIAL DE NOËL

Imprimante Couleur

OKI-20: \$349

Cables et accessoires inclus
Valide jusqu'à Noël
ALO

informatique
(514) 374-4290

À Louer.



HAMILTON / LOCATION ET VENTE D'ORDINATEURS

Comme tous les autres distributeurs informatiques au Canada nous vendons des équipements. Cependant nous n'en restons pas là! Nous vous offrons en plus l'option la plus intéressante dans l'industrie: LA LOCATION.

En voici les avantages:

- livraison immédiate
- aucun budget d'acquisition nécessaire
- dépense mensuelle déductible d'impôt
- flexibilité de modifier ou retourner le système en tout temps
- évaluer l'équipement avant l'achat final
- utiliser des équipements toujours à la fine pointe de la technologie

N'est-ce pas là une option pleine de sens!

Appelez-nous pour plus d'information!

(514) 332-4755

IBM digital COMPAQ hp

9315 Route Transcanadienne, Ville St-Laurent, Québec H4S 1K5
• MONTRÉAL • OTTAWA • TORONTO • CALGARY • VANCOUVER •

La Sodeq Centre du Québec se transforme en société de capital de risque

■ La Sodeq Centre du Québec, qui oeuvre dans la Mauricie et les Bois-Francs, a entrepris sa transformation en société de capital de risque, conformément à la loi 55 qui abolit les sodeq et au vœux exprimé par ses actionnaires lors de leur assemblée annuelle du 6 novembre dernier.

La nouvelle société s'appellera désormais **Corporation financière du Centre du Québec**, a révélé aux AFFAIRES son directeur général, M. Claude Lampron.

"Nous allons encore oeuvrer principalement dans la région administrative 04, a déclaré M. Lampron, mais nous pourrions aussi regarder d'autres occasions de placement à

l'extérieur, seuls ou avec d'autres partenaires. Nous allons pouvoir faire de la syndication financière et rechercher des investissements plus importants qu'auparavant."

La nouvelle société de capital de risque compte s'attaquer au marché des financements de 500 000 \$ en plus, alors que le placement moyen de l'ancienne sodeq était beaucoup plus faible. En 1984 par exemple, 9 investissements ne représentaient que 1 027 800 à leur coût d'acquisition, soit une moyenne de 114 200 \$ par opération; en 1985, 6 placements atteignaient en moyenne 183 333 \$ chacun.

"Mais ce qui est encore plus intéressant dans la nouvelle formule, a ajouté

Q SODEQ Centre du Québec Inc.

M. Lampron, c'est qu'on va pouvoir aller dans tous les secteurs d'activité: la fabrication, bien sûr, mais aussi les services, l'immobilier et même les sociétés en commandite."

En somme, l'abolition des sodeqs et leur conversion en sociétés de capital de risque ont enlevé un lourd fardeau des épaules des administrateurs. Auparavant, les sodeqs n'avaient pas le droit de prendre le contrôle des entreprises dans lesquelles

elles investissaient, même au risque de perdre leur mise de fonds. Les nouvelles sociétés de capital de risque vont pouvoir le faire, ce qui leur permettra de mieux faire profiter leurs placements.

Les nouvelles sociétés pourront aussi émettre des actions privilégiées pour financer certains placements à revenus fixes. Elles pourront même émettre du capital-actions dans le cadre du régime d'épargne-actions du Québec, même si la Corporation fi-

nançière du Centre du Québec ne compte pas le faire pour l'instant, a ajouté M. Lampron.

L'ancienne sodeq a terminé son année financière le 30 juin dernier avec des actifs de 4 499 187 \$, un passif de 137 940 \$ seulement et un avoir des actionnaires de plus de 4,3 M\$, dont près de 1,1 M\$ de bénéfices non répartis. Le placement dans la firme **Thiro Construction** (lignes de transmission électrique) de Victoriaville a été vendu, ce qui a fait bondir le poste "Dispositions de placements" de 116 480 \$ au 30 juin 1984 à 945 897 \$ à la fin du dernier exercice. Le bénéfice découlant de ce poste a bondi de 94 700 \$

à 804 300 \$.

Le bénéfice net a augmenté pour sa part de 328 900 \$ à 593 700 \$, amenant la valeur aux livres de l'action de 1,19 \$ à 1,37 \$. Le fonds de roulement montre de son côté un solde positif de 3 150 393 \$, contre 1 694 868 \$ l'année précédente, soit une progression de plus de 85 %.

"Nous sommes en excellente situation financière, constate M. Lampron, et notre changement de statut va maintenant nous permettre de nous attaquer plus facilement à des dossiers plus importants."

ANDRÉ HAINS

Culinar acquiert le contrôle de Pastificio-Québec

■ Culinar vient d'acquiescer une participation majoritaire dans **Pastificio-Québec**, qui exploite une chaîne de neuf restaurants italiens dans les régions de Montréal, St-Jérôme, Joliette et Hull. Neuf de ces restaurants sont la propriété de Pastificio-Québec et cinq sont en franchise.

Cette acquisition a été réalisée à la suite de la création d'une nouvelle entreprise, **Les Restau-**

rants P & P inc. dont Culinar est actionnaire majoritaire, et qui assurera désormais la gestion des 14 Pastificio et des 9 Pacini que **Gestion Resto**, une filiale de Culinar, possède déjà. Un dixième Pacini ouvrira bientôt ses portes au coin de Côte-Vertu et Laurentien à Ville St-Laurent. Tous les Pacini étaient la propriété de **Gestion Resto**.

Au cours d'un entretien téléphonique avec LES AFFAIRES, le vice-prési-

dent du Groupe Restauration de Culinar, M. Jacques Gauthier, a affirmé que son entreprise décidera de la bannière qui survivra à la fusion de Pastificio et Pacini. "Nous savons déjà que nous conserverons une seule des deux bannières actuelles, mais nous ne savons pas encore laquelle. Nous poursuivons des études à ce sujet", a dit M. Gauthier. Les deux chaînes (pour le moment) de restaurants emploient environ 700

personnes.

MM. André Verdier et Henri Mestdagh, qui ont créé le concept Pastificio et qui en étaient les propriétaires principaux, demeurent actionnaires minoritaires de P & P.

MM. Verdier et Mestdagh sont également les actionnaires principaux de la chaîne de restaurants **Les Prés**, ayant racheté il y a quelques mois le bloc de 50 % des actions détenues par **Provigo**.

Nouvelle brochure sur le financement de la PME

■ L'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM) vient de publier un guide sur le financement de la petite et moyenne entreprise. Ce guide est disponible dans l'une ou l'autre des deux langues officielles.

Ce guide passe en revue les qualifications essentielles de l'entrepreneur, présente les différentes sources privées et publiques de capitaux pour les entreprises, fait écho à plusieurs programmes d'aide gouvernementale au financement et décrit les travaux préparatoires lors de la re-

cherche de capitaux. Le document s'arrête aussi sur le financement en capital-actions par un appel public à l'épargne et donne la liste des courtiers en valeurs mobilières membres de l'ACCOVAM offrant des services de financement aux PME. On peut obtenir des exemplaires de cette brochure de 25 pages en s'adressant à l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, Tour de la Banque Nationale, 27e étage, 600 de la Gauchetière ouest, Montréal, QC, H3B 4L8 ou en téléphonant à (514) 878-2854.

■ Le ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale a accordé une subvention de 200 000 \$ à la firme de consultation **Soconam inc.**, de Longueuil, pour mettre sur pied le **Bureau des retombées de l'industrie automobile (BRIAU)**, dont les bureaux seront situés à St-Jean.

Ce bureau aura comme tâche de créer un fichier de tous les fabricants de pièces d'automobiles du Québec et de constituer un inventaire des produits et des spécifications des manufacturiers de véhicules automobiles et de ca-

Ottawa verse 200 000 \$ pour maximiser les retombées du projet Hyundai

mions installés et à venir au Québec. Dans un deuxième temps, le BRIAU mettra en contact des fournisseurs et des manufacturiers de véhicules.

Le BRIAU a été constitué à l'initiative de **Soconam**, dont le président est M. André Benoit. L'expertise de **Soconam** réside dans l'organisation de salons de sous-traitance et de

missions commerciales à l'étranger.

Le BRIAU est né dans la foulée de l'implantation du manufacturier sud-coréen d'automobiles **Hyundai** (prononcez **Honda**) le BRIAU trouvera son utilité principale dans le projet de Hyundai puisque cette dernière arrive ici avec une faible connaissance de l'industrie manu-

facturière québécoise et des fabricants de pièces. Ce n'est pas comme GM qui a déjà bien en place son réseau de fournisseurs. Hyundai a tout à dire à cet égard.

Cette nouvelle a été annoncée par M. André Bissonnette, ministre d'État responsable des petites entreprises. M. Bissonnette a rappelé que le gouverne-

ment fédéral avait participé avec le gouvernement du Québec à l'aide financière de 110 M\$ accordée à 50-50 par les deux gouvernements sous la forme d'un remboursement de frais d'intérêt. M. Bissonnette a affirmé que l'aide fédérale était conditionnelle à la production de 100 000 voitures par année et à la création de 1 200

emplois indirects.

Quelque 1 800 emplois indirects (sous-traitance et secteur tertiaire de l'économie) devraient être créés à la suite de l'implantation de Hyundai; la construction automobile sud-coréenne ne s'est toutefois pas engagé à créer un nombre déterminé d'emplois indirects.

cette fois-ci, je m'inscris!

La **COMMUNICATION** et votre **ORGANISATION**

UN COURS TÉLÉVISÉ DE L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

Session d'hiver: dès le 12 janvier 1986

Université de Montréal
Centre audiovisuel

(COM 3670D)

Télévision éducative
C.P. 6128, succursale A
Montréal, QC H3C 3J7
Tél. 514-343-7283

Dépliant(s)
 Formulaire(s) d'inscription

Nom _____

Adresse _____

Tél. _____

Le groupe d'assurances Croix Bleue/Mutuelle-Vie du Québec lance une nouvelle compagnie d'assurances générales sur le marché québécois, à partir des actifs de L'Union Québécoise Mutuelle d'assurance Incendie, dont le groupe vient de faire l'acquisition. La nouvelle compagnie s'appelle Union Québécoise, compagnie d'assurances générales inc.

"Ce geste s'inscrit dans notre démarche visant à offrir à nos représentants et à notre clientèle la gamme de services personnels la plus vaste possible, a déclaré le président de Croix Bleue/Mutuelle-Vie, M. Claude Ferron dans une entrevue aux AFFAIRES. Nous voulons aussi profiter des dispositions de la loi 75 pour nos opérations dans les produits financiers et d'assurance."

L'Union Québécoise Mutuelle d'assurance Incendie, de son côté, devait se conformer aux dispositions de la loi 32 enjoignant aux mutuelles d'incendie de mieux se capitaliser ou de s'associer à des groupes financiers plus forts, afin de ne plus faire porter par leurs mutualistes individuels une part importante des risques assurés par le groupe.

Créées il y a plus d'un siècle, les mutuelles d'incendie collectaient chez leurs membres des primes d'assurance et des billets à ordre qui servaient de capitalisation. En somme, les mutualistes s'engageaient personnellement à supporter une partie des réclamations en cas de sinistres graves, ce qui permettait à la mutuelle de garder des réserves moindres que les compagnies d'assurance, et aux mutualistes d'obtenir une bonne couverture à moindre coût.

La loi 32 adoptée en juin 1984 donnait aux mutuelles d'incendie jusqu'à l'automne 1985 pour changer leur mode de capitalisation.

L'Union Québécoise Mutuelle Incendie avait des succursales à Joliette, Louiseville, St-Eustache, St-Grégoire et Trois-Rivières, où se trouve le siège social. Elle employait plus de 40 personnes au siège social et une vingtaine d'autres dans les cinq succursales. Son chiffre d'affaires devrait atteindre des 5 M\$ en 1985. Le coût d'acquisition des actifs se situe dans les 3 M\$.

Le nouveau groupe Croix Bleue/Mutuelle-Vie/Union Québécoise emploiera plus de 425 personnes dans deux sièges sociaux et onze succursales. Croix Bleue/Mutuelle-Vie possède des bureaux à Montréal (siège social), Laval, Brossard, Québec, Sherbrooke et Amos. Les revenus dépasseront les 100 M\$ en 1986.

Croix Bleue/Mutuelle-Vie crée une compagnie d'assurances générales

Le groupe Croix Bleue/Mutuelle-Vie songe également à former un holding en aval, comme le lui per-

met la loi 75, et peut-être même à démutualiser la société, comme s'appête à le faire une Croix Bleue

soeur dans les Maritimes. Le but de cette opération sera de constituer un grand groupe financier of-

frant tous les services personnels, en utilisant au besoin le Régime d'épargne-actions du Québec.

**ANDRÉ
HAINS**

BULLETIN NOVA n°3

Coup d'oeil

LA CONSULTATION INTERNATIONALE

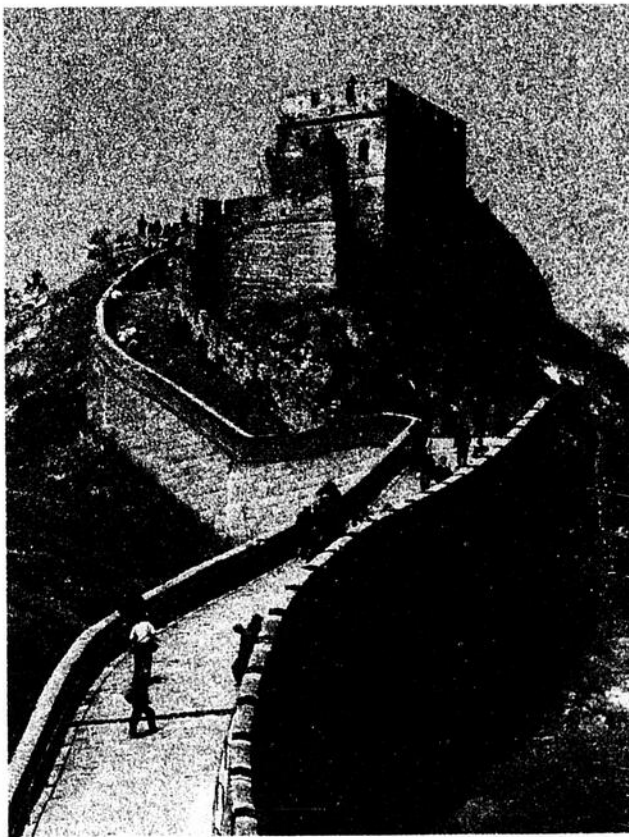
NOTRE SAVOIR-FAIRE A FRANCHI LA GRANDE MURAILLE

Notre savoir-faire ouvre de nouveaux marchés d'exportation.

Alors que la recherche de nouvelles sources d'énergie se poursuit dans le monde, notre réputation de leader dans le secteur énergétique ouvre des marchés nouveaux et importants aux biens et services d'origine canadienne. Par l'intermédiaire de notre filiale en propriété exclusive, Novacorp International Consulting, nous participons actuellement à l'élaboration de deux nouveaux pipelines en République populaire de Chine: un gazoduc de 370 km et un oléoduc de 250 km.

Puisant à même notre expérience d'un quart de siècle, Novacorp International Consulting fournira le savoir-faire technique nécessaire à la conception, à la réalisation et à l'exploitation de ces installations complexes.

Ces travaux avec la Compagnie nationale d'exploration et d'exploitation pétrolières et gazières de Chine suivent de près les réalisations particulièrement bien réussies de Novacorp en Malaisie. Ils représentent aussi une bonne percée pour le Canada. De plus, du fait que les Chinois continuent d'employer les techniques les plus modernes dans leur industrie pétrolière et gazière, NOVA dresse



déjà des plans en vue d'autres travaux.

Pas seulement du bon sens... de bonnes affaires aussi.

Le fait est que, en exportant notre savoir-faire aux quatre coins du monde, et en formant du personnel dans les pays en voie de développement, nous aidons à résoudre à long terme les problèmes énergétiques. Mais il y a plus: nos actionnaires en tirent des avantages tangibles, tout comme notre pays, qui voit augmenter ses revenus tirés de l'exportation, de même que les possibilités d'investissement et de création d'emplois.

Nous sommes fiers de ces réalisations, et Novacorp continue de renforcer sa réputation d'entreprise innovatrice, efficace et fiable. Ce sont autant de facteurs qui contribueront à faire la force du Canada pendant de nombreuses années encore dans le siècle qui vient.

Pour vous informer.

Si vous désirez en savoir davantage sur la consultation internationale ou sur l'une quelconque de nos activités qui mettent notre énergie au service de votre avenir écrivez-nous, ou téléphonez (sans frais) au numéro suivant: (800) 661-9264.

Vous constaterez que nous sommes des gens d'énergie.

NOVA 

NOTRE ÉNERGIE AU SERVICE DE VOTRE AVENIR

LA SOCIÉTÉ ALBERTAINE NOVA

C.P. 2535, Station M, Calgary, Alberta T2P 2N6

2e partie: communiquer et gérer le suivi

C'est déjà décembre... préparez-vous à

■ Nous avons vu, la semaine dernière, que les deux premières étapes de l'évaluation de rendement consistent à recenser les faits observés au cours de l'année et à les évaluer. Cette semaine, nous abordons les deux autres étapes:

3. Communiquer
 4. Gérer le suivi
- C'est généralement à ces deux étapes que "c'est pas facile", que les managers éprouvent une sensation pénible. C'est souvent aussi ces deux opérations que l'on aura tendance à escamoter, même si elles sont les étapes les plus importantes du processus.

3. Communiquer

La communication de l'évaluation du supérieur au subordonné est la principale pierre d'achoppement de l'évaluation du rendement, en même temps qu'elle en assure le succès lorsqu'elle est bien faite.

C'est ici que prend place l'entrevue d'évaluation supérieur/subordonné qui est prévue dans la plupart des systèmes d'évaluation du rendement. (n'hésitez pas à la faire en plusieurs séquences, si nécessaire).

Lorsque les supérieurs se plaignent de la difficulté de faire de l'évaluation du rendement, c'est surtout à l'entrevue d'évaluation qu'ils pensent. Elle leur fait souvent carrément peur et ce, autant sinon plus qu'à l'employé, m'ont

GRILLE #3: GRILLE DE TRAVAIL POUR L'ENTREVUE

Étapes	Votre planification/ objectifs et stratégie (À compléter avant l'entrevue)
1. ÉTABLIR LE CONTACT (salutation, objectifs, règles de base, plan d'entrevue)	
2. REVUE DES RÉSULTATS (liste des résultats et faits relatifs à la tâche, discussion et accord)	
3. REVUE DE L'ÉVALUATION DÉTAILLÉE (évaluation par résultat et évaluation globale)	
4. MESSAGE CENTRAL (ce qui ressort de l'évaluation détaillée en termes de projection pour l'avenir)	
5. SUITES (objectifs et plan d'action pour les prochains mois et la prochaine année)	

même affirmé certains cadres.

Quelques règles de base peuvent vous aider considérablement à améliorer l'efficacité de vos entrevues d'évaluation.

a) Associez-vous avec votre employé

Ne vous posez pas en juge. Essayez plutôt de regarder, avec votre employé, l'ensemble de la situation avec une certaine élévation.

Ainsi, repassez les faits avec votre employé, corri-

gez-les, si nécessaire, et tentez d'arriver à un accord sur les faits et résultats les plus importants qui caractérisent le rendement de votre employé au cours de l'année qui se termine.

Réviser ensuite votre jugement avec lui relativement aux divers facteurs d'évaluation (résultats, habiletés, attitudes et connaissances). Ou encore, demandez-lui de faire sa propre évaluation à partir de faits sur lesquels vous êtes tous deux d'accord. Comparez vos éva-

GRILLE #4: GRILLE DE TRAVAIL APRÈS L'ENTREVUE

Dimensions	Questions	Évaluation				
		1	2	3	4	5
ÉVALUATION DÉTAILLÉE	En êtes-vous arrivé à un accord sur les faits ou les résultats et sur l'évaluation pour chacun ?	1	2	3	4	5
	Êtes-vous d'accord sur l'évaluation globale ?	1	2	3	4	5
MESSAGE CENTRAL	Le message central a-t-il été compris et accepté de l'employé ?	1	2	3	4	5
	Êtes-vous en accord là-dessus ?	1	2	3	4	5
MOTIVATION DE L'EMPLOYÉ	L'entrevue a-t-elle eu pour effet de motiver davantage l'employé ? Dans quel sens ? Jusqu'à quel point ?	1	2	3	4	5
	Avez-vous bien travaillé pendant l'entrevue ?	1	2	3	4	5
VOTRE PERFORMANCE PERSONNELLE	Êtes-vous plus à l'aise avec la démarche ?	1	2	3	4	5
	Avez-vous amélioré votre contact avec votre employé ?	1	2	3	4	5
TOTAL:						

Note pour le futur: Indiquez ici toute résolution, intention ou objectif que vous voulez mettre en pratique lors de la prochaine évaluation:

lutions et vous constaterez peut-être, à votre grande surprise, que votre employé est plus critique que vous.

Cette façon de procéder vous aidera à améliorer votre contact et développera la confiance et le respect dans vos relations.

Parallèlement, vous vous sentirez moins isolé dans vos évaluations et

vous aurez moins de craintes à vous y engager.

b) Clarifiez bien votre message central

La plupart des systèmes d'évaluation du rendement prévoient une série d'évaluations à partir d'une liste de critères précis. Une évaluation globale, généralement faite

par moyenne arithmétique, suit.

Ce qui manque alors, c'est le sens à donner à tout ça: le message central. À titre d'exemple:

- "Continue comme ça..."
- Met l'accent sur l'amélioration de ta gestion"
- N'aie pas peur d'être un boss"
- Gère ton impact sur les autres"
- Réveille-toi, sinon..."

Comme vous le voyez, les messages présentés ici sont davantage centrés sur la période qui vient, donc centrés sur le support à donner, sur le changement plutôt que sur le blâme.

Ce message donnera une piste sérieuse d'amélioration à votre subordonné et vous exercerez davantage votre rôle de supérieur, ce faisant.

c) Choisissez votre stratégie

Assurez-vous que votre message soit compris. C'est pourquoi il est important que vous ayez une stratégie de communication avec votre employé qui assure que le message passe. La stratégie est différente selon le message à passer et l'individu auquel il s'adresse.

d) Passez votre message central

Pour être efficace, le feedback et surtout votre message central doivent rencontrer trois conditions que vous pourrez réaliser lors de l'entrevue:

1. Il doit être compris: Ici, la précipitation et l'absence de vérification sur ce qui est perçu par

Cette annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique des titres mentionnés ci-dessous dans aucune province au Canada. Une telle offre sera faite par voie de prospectus et ne sera permise que dans la Province de Québec. Des copies du prospectus peuvent être obtenues des courtiers en valeurs mobilières dont les noms apparaissent dans cette annonce.

Premier appel public à l'épargne

5 000 000\$



GRUPE SANIVAN INC.

1 000 000 d'unités formées chacune d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription, série 1

PRIX: 5,00\$ l'unité

McNeil, Mantha, Inc.

Lévesque, Beaubien Inc.

Geoffrion, Leclerc Inc.

Brault, Guy, O'Brien Inc.

Midland Doherty Limitée

Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée

Société de Courtage Bache Inc.

F.H. Deacon, Hodgson Inc.

Deragon Langlois Limitée

J.P. Jordan & Cie, S.A. International

Décembre 1985

REA

Régime d'épargne-actions du Québec

Vos conseillers financiers sont aussi courtiers en valeurs mobilières.

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

Passez vite à l'action!

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

UNE BANQUE D'IDÉES PROFITABLES POUR VOUS

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

évaluer le rendement de votre personnel

l'employé sont les embûches à éviter. Formulez et reformulez clairement votre message, vérifiez ce que l'autre a compris, demeurez à l'écoute des signaux forts ou faibles qui vous indiquent que le message est passé ou non.

2. Il doit être accepté: L'acceptation n'est pas la résignation ou la peur, mais l'engagement du subalterne qui accepte de porter la responsabilité du message.

3. Il doit être dynamique: Il indique la direction du changement. Il doit mobiliser les énergies à l'endroit d'un objectif précis communément partagé par le patron et l'employé.

4. Gérer le suivi

C'est une étape qui, pour plusieurs, se situe à l'extérieur du processus d'évaluation du rendement comme tel. Il nous apparaît, toutefois, que si l'on veut continuer à faire de l'évaluation du rendement un processus d'amélioration et de développement, on doit porter attention au suivi.

Il faut s'assurer que les actions envisagées, lors de l'entrevue formelle d'évaluation, se réalisent au cours de l'année. Essentiellement, la gestion du suivi de l'évaluation du

rendement se trouve dans le domaine de l'activité de supervision régulière.

Toutefois, pour que la supervision régulière ne mette pas de côté la gestion du suivi de l'évaluation du rendement, il faut:

- qu'à la fin du processus d'évaluation du rendement, on identifie au moins une cible d'amélioration et un plan d'action.

- que patron et employé conviennent ensemble qu'ils assument la responsabilité de la cible et qu'ils se partagent les rôles, selon les besoins.

- que des vérifications périodiques (au moins une au cours de l'année) soient faites sur le progrès réalisé dans les améliorations souhaitées. Ces vérifications se feront par

des rencontres entre supérieur/subordonné.

La gestion du suivi complète le cycle de l'évaluation du rendement et donne de la crédibilité à l'ensemble du processus à partir de la cueillette des faits. Le patron qui fait le cycle complet de l'évaluation du rendement en arrive à voir cette activité comme valorisante et sti-

mulante autant pour lui que pour son personnel; du moins, c'est ce que nous disent les entreprises les plus avancées en ce domaine.

Pour ceux qui veulent accroître l'efficacité de leurs entreprises d'évaluation, nous soumettons une grille simple de préparation, de réalisation et de contrôle de vos entrevues.

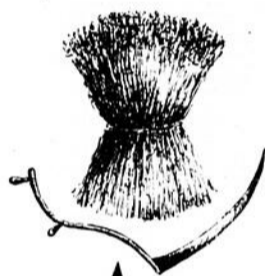
RAYMOND TREMBLAY



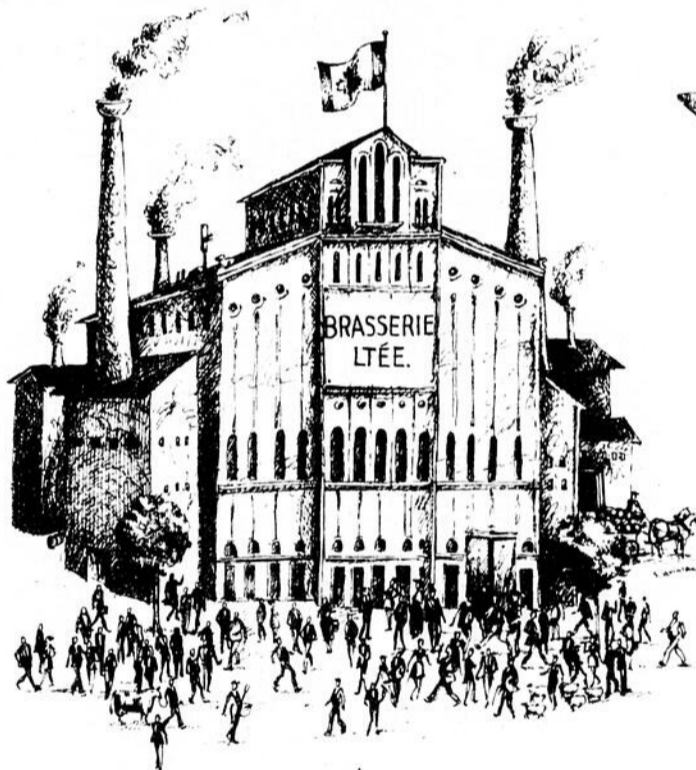
Raymond Tremblay est associé principal de CFC.

Les Brasseurs du Canada: un rôle de premier plan.

L'industrie brassicole canadienne contribue à la vie économique de toutes les provinces. Au cours de la seule année 1984, la production et la mise en marché de la bière ont injecté 7,6 milliards de dollars dans l'économie du pays, soit 1,7% du produit national brut. Et puisque 96% des produits servant à la fabrication de la bière proviennent du Canada, il est important que l'industrie brassicole soit en bonne santé... pour bien jouer son rôle! Voici d'ailleurs quelques chiffres pour l'année 1984.



Les brasseurs ont acheté pour 190,4 millions de dollars de malt d'orge, houblon et autres produits agricoles, contribuant ainsi à la croissance d'une industrie.



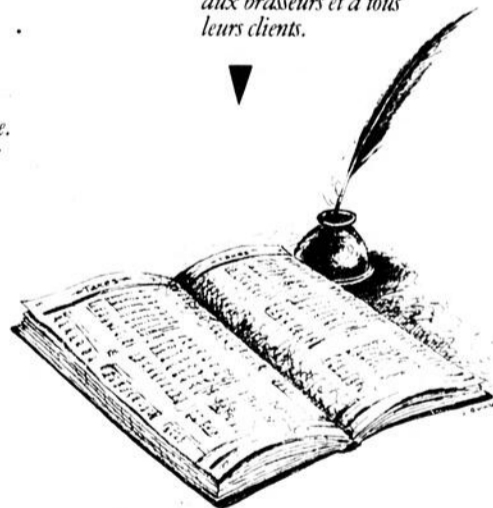
Pour 10 millions de buveurs de bière, les brasseurs ont dépensé 339 millions de dollars en caisses, canettes, capsules, étiquettes, frais d'impression et d'emballage, bouteilles consignées et fûts.

Les brasseurs ont investi des millions de dollars pour des manifestations sportives, culturelles et récréatives, et pour appuyer concrètement divers organismes de bienfaisance.

Les gouvernements fédéral et provinciaux s'accaparent la part du lion en récoltant 2,8 milliards de dollars de taxes imposées aux brasseurs et à tous leurs clients.



Les employés des brasseurs ne représentent qu'une partie des emplois créés par cette industrie. Au total, 181 000 Canadiens dépendent d'une industrie brassicole en bonne santé: des agriculteurs, des camionneurs, des serveurs et serveuses, et plusieurs autres.



UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE



Daniel Bouchard

Le doyen de la Faculté d'administration de l'Université de Sherbrooke, monsieur Jean-Pierre Garant, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Daniel Bouchard à titre de président du Comité de recherche et de développement du transport terrestre de personnes, urbain et interurbain, de la Chaire de transport de l'Université de Sherbrooke.

Monsieur Bouchard dirige actuellement plusieurs entreprises de transport terrestre de personnes, dont Limocar Canada, Inc., Autobus de l'Estrie, Inc. et Autobus Mauricie, Inc.; il assume également la présidence du Comité de transport interurbain de l'Association des propriétaires d'autobus du Québec (APAQ).

Cette nomination intensifiera les liens entre la Chaire de transport de l'Université de Sherbrooke et l'industrie du transport terrestre de personnes.

Pour vous abonner au journal

LES AFFAIRES

514-842-3131



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

**PROFESSIONNELS
ÉVALUATEURS AGRÉÉS**

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

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



50, boul. cremazie ouest,
suite 1104, place cremazie,
montréal, québec
H2P 2W9
(514) 387-6434

yvon plante et associés inc.
cabinet de gestion-conseil

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



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

**POUR LA VENTE OU L'ÉVALUATION
DE VOTRE ENTREPRISE**

H. D'AMOURS, ING. 387, St-Paul Ouest, suite 202
Conseiller en administration Montréal, Québec H2Y 2A7
Fusions et acquisitions Tél.: (514) 849-4575

COMPTABLES AGRÉÉS

**Samson
Bélair**

Comptables agréés

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.

AUTRES

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

Fondée en 1892
Conseils en propriété intellectuelle
Agents de brevets d'invention et de marques de commerce
1514, Docteur Penfield
Montréal, Canada, H3G 1X5
Tél.: (514) 934-0272, Téléc.: 05-268656, Cable: MARION Telecopier

AVOCATS

**MARTINEAU WALKER
AVOCATS**

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

3400, La Tour de la Bourse
800, Carré Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9
Téléphone (514) 397-7400
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266
Bélinographe (514) 397-7600
Télex 05-24610 BUOY MTL

Bureau 1100, Immeuble 'La Laurentienne'
425, rue St. Amable
Québec, Canada G1R 5E4
Téléphone (418) 647-2447
Sans frais d'interurbain 1-800-463-2827
Bélinographe (418) 647-2455

**Copropriétaire de quatre parfumeries Fragrance
Gisèle Quintal se prépare
à lancer des franchises**

Après avoir embauché son mari l'an dernier pour l'assister dans son expansion, Mme Gisèle Jarry-Quintal (34 ans) est à mettre la dernière touche au système de franchises de parfumeries qu'elle lancera au printemps prochain.

Mme Quintal et son mari Alain sont copropriétaires à 60 % de La Parfumerie Duquin ltée, qui détient quatre parfumeries Fragrance dans la région métropolitaine. Deux autres investisseurs passifs détiennent chacun 20 % de participation dans Duquin.

M. Quintal qui possède une bonne expérience en marketing, était vice-président président et directeur de comptes à l'agence de publicité Grey, à Montréal avant de passer chez Fragrance.

Le travail de secrétaire au service des immeubles de la Ville de Montréal ne disait plus grand chose à Mme Quintal. Pour chasser la morosité du bureau, elle suivait des cours de haute couture le soir, jusqu'au jour où, à l'âge de 21 ans, elle décide d'ouvrir "Le fol aromate", une petite parfumerie installée à l'ancien Viaduc de la Place Bonaventure. C'était en 1972.

Un début difficile

Jeune et de sexe féminin par surcroît, Mme Quintal n'inspirait pas beaucoup confiance aux fournisseurs, d'autant plus que plusieurs boutiques semblables avaient fermé leurs portes quelque temps auparavant. Avec seulement 25 marques de parfum, elle a dû se contenter d'un chiffre d'affaires de 32 000 \$ cette année-là.

Néanmoins, Mme Quintal a ouvert une seconde parfumerie l'année suivante, à Châteauguay, la première à porter le nom de Fragrance.

Neuf mois plus tard, Mme Quintal ouvrait une troisième boutique à Du-



Gisèle Jarry-Quintal: "Seul un entrepreneur peut donner le service personnalisé qui a fait notre succès, j'ai donc choisi la formule de franchise."

vernay, qu'elle a ensuite vendue à une employée.

En 1975, elle inaugurerait une autre parfumerie à la Place Vertu; après avoir fermé celle de la Place Bonaventure l'année suivante, elle s'installe aux Galeries d'Anjou, au moment où celles-ci furent agrandies.

La même année, soit en 1976, Fragrance s'installait au Mail Champlain, à Brossard. Deux ans plus tard, Mme Quintal vendait ses parfumeries de Châteauguay et de Place Vertu.

De 1978 à 1983, avec les deux boutiques qui lui restent, au Mail Champlain et aux Galeries d'Anjou, Mme Quintal s'applique à perfectionner son système.

**Diversification
des produits**

Tout en se spécialisant dans les parfums de haut de gamme, elle élargit son inventaire jusqu'à une centaine de marques de parfum pour dames et 65 marques pour hommes, en plus d'une gamme complète de produits de beauté.

Forte d'un cours d'esthétique et de maquillage qu'elle a suivi en 1975, Mme Quintal crée en 1979 pour ses employés son propre cours axé sur le service personnalisé de vente. Aujourd'hui encore, ce cours est suivi trois fois par année par les 24 employées de Fragrance. Il porte sur la vente, le maquillage, l'approche du

client et la présentation du produit.

Mme Quintal fait ensuite dessiner un uniforme et concevoir un design standard pour ses boutiques. Elle met au point un système de contrôle des inventaires et développe un cours de maquillage à l'intention de ses clientes.

**Participation
aux profits**

Enfin, Mme Quintal s'occupe à former des gérantes de boutiques pour lesquelles elle établit un système de participation aux profits. "Tout ça avec un enfant sur les bras, né en 1975", a-t-elle souligné.

La machine étant bien rodée, Mme Quintal ouvre en 1983 ce qu'elle considère être la plus grande parfumerie au Canada (1 200 pieds carrés), c'est-à-dire la troisième boutique Fragrance, au Carrefour Laval. Cette boutique abrite son premier stand de soins esthétiques.

Six mois plus tard, en août 1983, la quatrième boutique Fragrance voit le jour au Centre Rockland. À partir de cette date, à l'exception d'un stage de quelques mois à la maison à cause de l'arrivée d'un second enfant en juin 1985 (le premier a dix ans), Mme Quintal concentre surtout ses efforts à raffiner sa mise en marché. Elle se rend en France pour obtenir l'exclusivité de la distribution au Qué-

bec de certains parfums tels *Torrente* et *Hachisch*.

Depuis le début de son "fol aromate," elle collectionnait des noms et des adresses de clientes auxquelles elle faisait parvenir des informations sur ses promotions en magasins, ce qui était beaucoup plus économique que d'annoncer dans les médias. Mme Quintal a décidé il y a un an d'utiliser davantage cette banque de données en créant un bulletin interne du nom de *Beauté* qu'elle rédige elle-même et qu'elle poste trois ou quatre fois par année à ses clientes. Le dernier bulletin a même été distribué à 30 000 exemplaires de porte en porte dans des secteurs cibles.

Et c'est ainsi que, de fil en aiguille, Mme Quintal a réussi (avec l'aide de son mari) à mettre sur pied une entreprise dont le chiffre d'affaires en 1985 s'élève à 1,5 M\$.

**L'expansion sous
forme de franchises**

Sûre d'elle-même (et de son mari), Mme Quintal a décrété que le moment était venu de prendre de l'expansion.

Pour des raisons financières et à cause de l'importance du service personnalisé — seul un entrepreneur peut donner le service personnalisé qui a fait notre succès, croit-elle — Mme Quintal a opté pour une formule de franchise.

Elle a fait établir le contrat de franchise par Me Claude Pélouquin, de l'étude Spiegel Shomer, de Montréal.

La Caisse populaire *Mistral*, rue St-Hubert, a aussi élaboré un plan qui offrira un financement pouvant atteindre 60 % des 100 000 \$ nécessaires pour partir en affaires avec Fragrance.

Les droits de franchise coûteront 10 000 \$ et le franchiseur touchera des royalties de 3 % sur les ventes. Le franchiseur devra investir de 2 % à 4 % de ses revenus dans un plan de publicité coopérative avec le franchiseur.

L'ouverture de la première franchise Fragrance devrait se faire le printemps prochain, a indiqué Mme Quintal, qui a cependant précisé que les quatre parfumeries qu'elle possède déjà ne sont pas à vendre, du moins pas pour l'instant.

**POUR VOS ANNONCES DANS
"CARRIÈRES ET PROFESSIONS"**

dans le journal **LES AFFAIRES**

(514) 842-6491

**DOMINIQUE
FROMENT**

■ La Banque de Montréal a récemment créé à Montréal le premier supermarché du financement de gros projets immobiliers au Québec.

C'est la nouvelle qu'a appris lors d'une entrevue aux AFFAIRES MM. Martin Lacey, vice-président immobilier-secteur est, direction des affaires commerciales de la Banque de Montréal, et Fernand Lemire, le premier directeur de ce nouveau Centre d'affaires immobilières, dont les bureaux sont situés à la succursale principale de la Banque de Montréal, rue St-Jacques, à Montréal.

Ce nouveau centre s'inscrit dans la foulée des concentrations des ressources sur une base géographique et sectorielle qu'a entrepris la Banque de Montréal il y a trois ans. Il s'agit du deuxième centre du genre ouvert par la Banque de Montréal au Canada. Le premier a été inauguré il y a un an à Toronto.

Comme l'a expliqué M. Lemire, la Banque de Montréal veut ainsi accroître davantage son implication dans le marché du financement de gros projets immobiliers (dans les millions de dollars) autant

La Banque de Montréal crée le premier supermarché du financement de gros projets immobiliers

en ce qui a trait aux complexes résidentiels (multi-locatif, copropriétés, etc.), qu'aux immeubles à bureaux et aux complexes commerciaux.

Depuis peu de temps, le Centre d'affaires immobilières de la Banque de Montréal a commencé à courtiser les gros propriétaires immobiliers, les promoteurs et les gestionnaires de gros ensembles immobiliers. Le marché de la rénovation intéresse tout autant le nouveau centre de la Banque de Montréal que la construction.

"Le financement des gros projets immobiliers évolue très rapidement depuis quelques années, a expliqué M. Lacey. La haute direction de la Banque en est venue à la conclusion qu'elle devait former des spécialistes pour répondre aux besoins



M. Martin Lacey (à gauche) et Fernand Lemire, de la Banque de Montréal.

de plus en plus sophistiqués des gros promoteurs, investisseurs et propriétaires immobiliers."

D'ici quelques mois, le

Centre d'affaires immobilières comptera 31 employés, dont six équipes de trois spécialistes avec chacune à leur tête un direc-

teur senior responsable d'un portefeuille.

"Nous voulons développer le concept de supermarché du financement de gros projets immobiliers, a dit M. Lemire. Tous les gros financements sont susceptibles de nous intéresser, autant à court terme (temporaire), qu'à moyen et long terme. C'est la formule du guichet unique où l'on pourra trouver sous un même toit tout ce qui touche le financement."

La Banque de Montréal faisait du financement de gros projets depuis plusieurs années, mais de façon décentralisée. La création d'un centre regroupant toutes les activités va lui permettre d'augmenter de façon substantielle son portefeuille immobilier. "Notre objectif est d'avoir un portefeuille de plusieurs centaines de millions de dollars

d'ici deux ans", a précisé M. Lacey.

Le Centre d'affaires immobilières de la Banque de Montréal, que M. Lacey croit être le premier du genre au Québec, a récemment obtenu le financement de plusieurs millions de dollars pour la rénovation du Dominion Square Building (1010 ouest Ste-Catherine).

Considérant que les gros promoteurs et propriétaires immobiliers du Québec ont presque tous des projets à l'intérieur de la province, Le Centre de la rue St-Jacques veut également financer des projets dans les autres provinces et aux Etats-Unis. Il travaille incidemment sur un dossier de financement d'un gros projet à New York, a dit M. Lemire.

DOMINIQUE FROMENT

Du 10 au 19 janvier Expo Habitat du Montréal métropolitain

■ L'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ), région du Montréal métropolitain, présentera son salon Expo Habitat du Montréal Métropolitain du 10 au 19

janvier au Palais des congrès de Montréal.

Plus de 200 exposants participeront à cette troisième édition d'Expo Habitat dont le clou sera la réplique grandeur nature

du premier module d'habitation spatiale qu'utiliseront les astronautes d'ici une dizaine d'années.

C'est la première fois que la NASA américaine accepte que ce module soit présenté en public.

Région de Montréal Hausse de 36 % de la valeur des transactions en novembre

■ Les agents et courtiers membres de la Chambre d'immeuble de Montréal et du service d'inscriptions multiples (MLS) ont vendu en novembre 1 608 propriétés d'une valeur totale de 120,3 M\$. Il s'agit d'augmentations respectives de

22 % (transactions) et de 36 % (valeur) par rapport à novembre 1984.

Cette activité soutenue a provoqué une hausse du prix moyen des résidences de l'ordre de 11 % par rapport à novembre de l'année dernière dans l'en-

semble du territoire de la région métropolitaine.

Par contre, la proximité de la période des Fêtes a incité les propriétaires à retarder la mise en vente de leurs maisons, entraînant ainsi une baisse marquée des inscriptions en novembre.

À LOUER

COMPLEXE RAYCOM
5050 rue SHERBROOKE EST, MONTRÉAL

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

LOCAL À LOUER

Dans Hochelaga, bureaux, garage double, entrepôt, sous-sol. Superficie 1 950 pi. ca.

(514) 725-3964
(514) 631-4973

ESPACES À LOUER

Entre 4 000 et 10 000 pi. ca., sur la route 20 entre Montréal et St-Hyacinthe.

(514) 464-5011
De 8h. à 17h.

STE-ADÈLE

Bâtisse commerciale à louer. 181 Morin, près du Lac Plage, à deux pas du Chanteclerc. 1 local - 3 000 pi. ca. plus sous-sol. 2^{ème} étage, logement privé plus 6 chambres à louer. Idéal pour restaurant, bar, magasin sport.

(514) 229-2480
M. Bouchard

LOCAUX À LOUER

Pour boutique de 500 à 7 000 pi.ca., situés dans centre d'achats Place Val Bélaire (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

Mettez toutes les chances de votre côté!
Une annonce dans notre rubrique "IMMEUBLE" rejoindra l'acheteur qualifié.

514-842-6491

Sherbrooke, Qué.

OUVERTURE MARS 1986

Locaux disponibles

- BOUCHERIE
- BEIGNES
- POISSONNERIE
- JUS
- PIZZERIA
- VRAC

administrées par
GESTION DES GRANDES FOURCHES LTÉE

137 St-Pierre, PR 121 Montréal, Qué. H2Y 3T5 (514) 282-9166

101 rue Frontenac Sherbrooke, Qué J1H 1J7 (819) 563-9661

IMMEUBLE

À LOUER

RÉSEAU DE CENTRE D'AFFAIRES CONTINENTAL INC.

Pour être présent(e) partout et mieux servir votre clientèle.



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
MONTRÉAL (514) 878-1280
MONTRÉAL-NORD (514) 323-8761
RIMOUSKI (418) 724-2032
TROIS-RIVIÈRES (819) 373-4300

MONTRÉAL NORD

Bureaux à louer, 600 pi. ca. avec atelier 744 pi. ca. Incluant électricité, chauffage, climatisation. Nouvellement rénové. Libre immédiatement. (514) 327-3854

BUREAUX À LOUER

Bureaux meublés avec services, sans bail. Int.: (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

Sautez sur l'occasion!

Une annonce dans notre rubrique "OCCASIONS D'AFFAIRES" travaille pour vous. 514-842-6491

BÂTISSSES COMMERCIALES

STE-CATHERINE

Bâtisse commerciale, 2 856 p.c. libre immédiatement. Aucune offre raisonnable refusée. Informations: Serge Gadoury (514) 632-8414 (514) 632-1283 LES IMMEUBLES GADOURY COURTIER

À VENDRE À PERCÉ

Complexe commercial et résidentiel comprenant boutique "Le Goéland". Excellent revenu annuel, possibilité d'expansion, site exceptionnel. Si intéressé, contactez Me Nicole Beaudry, notaire de Chandler, tél.: (418) 689-4471

DIVERS

FINIS LES CASSE-TÊTE DE GESTION IMMOBILIÈRE!

Prés. Dir. Gén. Luc D. Baudouin E.A., C.P.M.



Vice-Président Albert V. Hudon B. Comm., MBA

Services complets de gestion immobilière, consultation et vente Montréal - Ottawa - Québec Société fondée en mars 1972 Excellentes références Demandez notre brochure 1331, ave. Greene Montréal, Québec H3Z 2A5 Tél.: (514) 933-3646

COMMERCES

RÉGION MAURICIE

Magasin équipement de camping et sport, incluant bâtisse, résidence, équipement et inventaire. Très bonne rentabilité. Cause vente: maladie. Pierre Rivard (819) 536-4485 Imm. Pierre Rivard courtier

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.

ALIMENTATION NATURELLE

Magasin dans un marché public. Très bon chiffre d'affaires. Pour plus de renseignements, (514) 347-0204

MANUFACTURE (en produits de laminage)

Spécialisée montage d'images sur bois, toutes variétés de produits incluant montage de néon sur image. Clientèle établie, infra-structure en place, très gros potentiel pour personne qualifiée ou étudiant avec bourse d'affaires. Prix demandé: 75 000 \$ Écrire à: Référence no 1184, Journal LES AFFAIRES 465 rue St-Jean, bureau 903, Montréal, H2Y 3S4

FABRICATION ET POSE DE GOUTTIÈRES

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

CONDO

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. Considérerais location avec option d'achat. Fin semaine et après 6h. sur semaine. (514) 476-7030

FINANCEMENT HYPOTHÉCAIRE

Hypothèque Plus
Conseillers Financiers en Immobilier

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 1L6) Tél.: (514) 281-1155

GESTION IMMOBILIÈRE

(514) 521-1774

GESTION D'IMMEUBLES CONSULTATIONS PROFESSIONNELLES CONSULIM inc.

FERMES

Le Permanent

Courtage immobilier - Prêts hypothécaires

RÉGION GRANBY

Ferme de 135 acres érablière de 5 000 entailles sur tubulure, grange de 40 x 60 et Québécoise brique 1976, 8 pièces DANIEL LAMBERT (819) 563-3000

PROPRIÉTÉS À REVENUS

ABRI FISCAL - CLASSE 31

Placement rentable dès la première année. Gestion professionnelle. Investissement de groupe ou individuel. SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE EPSILON INC. 17, rue White Oak, Dollard-des-Ormeaux, H9B 1K2 (514) 683-0606

Le Permanent

Courtage immobilier - Prêts hypothécaires

1020 CRÉMAZIE OUEST, MTL. 33 logements. Revenu: 127 500 \$. Prix: 720 000 \$. Face Centre Rockland. P. TURCOTTE (514) 382-4330 (514) 342-4929

SHERBROOKE

ABRI FISCAL CLASSE 31 144 Logements Courtiers Affiliés Imm. Jean-Denis Moreau Inc. (819) 564-5111



LAVAL IMMEUBLES LOCATIFS 10 LOGEMENTS

POSSIBILITÉS D'ABRI FISCAL DIRECTEMENT DU CONTRACTEUR (514) 669-6663 de 9h. à 21h.

Mettez toutes les chances de votre côté! Une annonce dans notre rubrique "IMMEUBLE" rejoindra l'acheteur qualifié.

514-842-6491

RÉSIDENCES

RÉGION QUÉBEC

Louis et Huguette Lacaille... vous offrent cette semaine: Cottage anglais 16 pièces, Montcalm, Québec. Split moderne 10 pièces, terrain boisé, St-Nicolas. Canadienne pierre 10 pièces, St-Nicolas. Duplex centenaire rénové, poss. bureau, Sillery. Split-level, paisible, garage, Ste-Foy. Jumelé 4 chambres, paisible, Ste-Foy. Cottage impeccable, vue fleuve, Cap Rouge. Split 4 paliers, construction supérieure, Cap Rouge. Fermette 62 acres, hors pair, St-Lambert. 3 commerces détail, centre achats. Minimum comptant: 50 000 \$. Hôtel-Motel, Rivière-du-Loup Hôtel-Motel, Portneuf. Terrains, plus de 2 millions pi. ca., région quebec. Louis Lacaille (418) 654-1282 Huguette Lacaille (418) 658-0205 Royal Lepage courtier (418) 656-9660



PRÈS D'ORFORD

Cottage style canadien construit pièces sur pièces, en pin, boisé, ski de fond, tennis. Dans les 100 000 \$. Diane L. Régnier (819) 864-9853 (819) 565-8181

Tout le monde s'affaires



Oui, tout le monde s'affaire à s'abonner au journal LES AFFAIRES! Économisez jusqu'à 50%* et recevez en prime votre magazine *Personnel*

NOTRE OFFRE

- En vous abonnant au journal LES AFFAIRES:
- Vous recevrez 50 numéros réguliers par années du journal LES AFFAIRES.
 - Vous recevrez plus de 30 cahiers spéciaux par année.
 - Vous recevrez en prime le magazine Affaires (10 numéros par année).
 - Vous économiserez 30% sur le prix en kiosque en vous abonnant pour un an.
 - Vous économiserez 50% sur le prix en kiosque en vous abonnant pour deux ans.
- * sur le prix de vente en kiosque pour un abonnement de deux ans (100 numéros) au journal LES AFFAIRES.

Veuillez simplement retourner ce coupon à: Service aux abonnés

LES AFFAIRES 465, rue St-Jean, bureau 903 Montréal (Québec) H2Y 3S4

Oui, je m'abonne au journal LES AFFAIRES Facturez-moi plus tard

J'économise 30% Pour un an: 34,95 \$* Livré à domicile
J'économise 50% Pour deux ans: 49,95 \$* Livré au bureau
*Prix en vigueur au Canada seulement, incluant 50¢ par année pour le magazine AFFAIRES

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

votre cadeau de Noël...

chez



TANDY/Radio Shack

Imaginez les sourires lorsque vous offrirez à votre famille l'ordinateur Tandy 1000! Un ordinateur compatible avec PC d'IBM® mais bien moins cher. Jusqu'à Noël, achetez un Tandy 1000 avec un écran couleur CM-4 au même prix que l'ordinateur seul. C'est une économie de \$459. L'ordinateur Tandy 1000 comprend le logiciel DeskMate™. Ce logiciel à multifonction pourra satisfaire presque tous vos besoins. À Noël, gâtez-vous!

Tandy 1000 avec écran CM-4 et DeskMate
rabais \$459 **1599⁰⁰**
Total des prix courants 2058.00

Apportez un Tandy 1000 à la maison avec votre carte Radio Shack

Demandez votre carte de crédit Radio Shack. Si votre demande est acceptée, vous pouvez acheter un Tandy 1000. Pour plus de renseignements, consultez la formule de demande dans tous les magasins Radio Shack.

(N'est pas disponible chez les détaillants autorisés.)

IBM est une marque déposée de International Business Machines, Corp.



TANDY/Radio Shack
DIVISION, ELECTRONIQUES TANDY LIMITÉE

La réclame expire le 25 décembre 1985

Offert dans tous les magasins Radio Shack, centres d'ordinateurs et détaillants participants.

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

N.D.L.R. À tire 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 du Tourisme. Les gens d'affaires intéressés à une offre en particulier doivent s'adresser directement au délégué régional chargé du dossier. Le ministère assure la plus stricte confidentialité.

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

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

VF-217 Jules Laberge
Montréal 514-873-6681

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

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

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

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

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

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

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

VF-221 Jacques Patoine
Montréal 514-873-5581

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

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

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

VF-223 Bernard Marleau
Longueuil 514-651-8011

PROJET EN COPARTICIPATION

MACHINERIES AGRICOLES — Une entreprise manufacturière de machineries agricoles et autres de la région Saguenay/Lac Saint-Jean, dont le chiffre d'affaire est de un (1) million de dollars, est à la recherche d'un ASSOCIÉ, avec expérience dans la gestion de petites entreprises. Mise de fonds raisonnable et

rémunération intéressante.

PC-378 Martin Simard
Jonquière 418-547-9336

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

TRANSFORMATION DU MÉTAL — Importante entreprise de Montmagny, spécialisée dans la vente et la transformation du métal, offre ses services de sous-traitance pour tout type de pliage, découpage, usinage et soudage. La compagnie possède plusieurs années d'expérience dans le domaine de l'acier et met à votre disposition des ingénieurs et des techniciens qualifiés et compétents, de même qu'un équipement hautement sophistiqué, à contrôle numérique, alliant précision et rapidité.

DS-675 Paul Giguère
Montmagny 418-248-3331

EMBALLAGE, ASSEMBLAGE OU MANUTENTION — Disposons d'une bâtisse de 1 800 pieds carrés et d'équipement divers. Recherchons sous-contracts d'emballage, d'assemblage, de travaux manuels ou de manutention.

DS-677 Martin Caron
Montmagny 418-248-3331

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

LOCATION D'ENTREPÔT — Une entreprise de Scott-Jonction désire louer des entrepôts d'une superficie pouvant aller jusqu'à 180 000 pi². Situés à 1 000 pieds de l'autoroute de la Beauce. Entrée électrique de 550 Amp., à proximité d'une "Sideline" pouvant accueillir 40 véhicules.

AO-673 Marcel D'Amours
Beauce 418-228-9537

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

AO-674 Paul Giguère
Montmagny 418-248-3331

TRANSFORMATION D'ACIER — Compagnie dans le domaine de la transformation d'acier, désire se départir des matrices et de l'outillage servant à la fabrication d'un produit unique au Québec; celui-ci ne cadrant plus avec la production actuelle en raison d'importants contrats américains se rattachant à d'autres produits. Prix demandé: 130 000,00 \$.

AO-675 Mme Line Drouin
Trois-Rivières 819-379-6776

LOCATION D'ESPACE INDUSTRIEL OU ENTREPOSAGE — Une entreprise de Bécancour désire louer des espaces d'une superficie pouvant aller de 2 000 pi² à 60 000 pi². Entrée électrique de 550 ampères, quai de chargement, espace frigorifique. Située près de l'Aluminerie de Bécancour Inc., près de l'autoroute 30. Cette location ne s'adresse qu'à des entreprises manufacturières.

AO-676 Martial Marcouiller
Trois-Rivières 819-379-6776

Le journal LES AFFAIRES



Votre source d'information sur l'actualité l'économie la finance

ABONNEZ-VOUS! 842-3131

OCCASIONS D'AFFAIRES

ASSOCIÉS DEMANDÉS

ASSOCIÉ TRÈS SÉRIEUX DEMANDÉ

Pour seconder président d'une compagnie établie à Montréal dans le domaine de la rénovation d'édifices publics depuis 46 ans. Le candidat devra avoir au moins 15 ans d'expérience pratique et être financièrement responsable. Veuillez vous abstenir si vous n'avez pas les qualifications. Curriculum vitae requis. Écrire à: Référence no. 1191, Journal LES AFFAIRES, 465 rue St-Jean, bureau 903, Montréal, Qué. H2Y 3S4

ON DEMANDE

PRODUITS COMPRESSEURS D'AIR

Notre compagnie recherche pour distribution provinciale produits connexes aux compresseurs. R. Courmoyer Compresseurs Richelleu Inc. (514) 655-0385

PRODUITS ALIMENTAIRES A.G.P.

Courtier en alimentation, ayant une distribution provinciale, recherche produits de haute qualité pour être distribués dans toutes les chaînes. André Gosselin (514) 342-6866

COVOITURAGE DEMANDE

Transport demandé de Boucherville à Vieux Montréal, rue St-Jean angle Notre-Dame, début janvier. Heures de travail: 9h. à 17h.

Appelez après 18h. (514) 641-2991

DOMAINE PHARMACIE

Sommes intéressés à acheter compagnie dont le volume d'affaires se fait principalement en pharmacie. Appelez G. Charbonneau

(514) 631-4810

FINANCEMENT

Argent recherché pour commerce de machinerie. Très bon rendement sur investissement et garantie à donner. "Avoir du plaisir à travailler en faisant de l'argent avec ses placements tout en ayant la satisfaction d'avoir aidé quelqu'un". Toute offre demeurera confidentielle.

Écrire à: C.P. 1291, St-Pascal, Qué. GOL 3Y0

À VENDRE

ENTREPRISE SPÉCIALISÉE

Dans le domaine du vêtement sport et promotionnel. Chiffre d'affaires dépassant 1 million. Perspectives intéressantes d'expansion. S'adresser à: Gilles Gauthier, c.a., 4700 Arthur Sauvé, Laval, Qué. H7R 3X1

PHOTOCOPIEUR XEROX

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

PHOTOCOPIES

de 10¢ à 2,3¢

avec le copieur Xerox 9900 aux copies instantanées d'une extraordinaire fidélité. Assemblage et agrafage automatiques.

IMPRESSION OFFSET

Une et deux couleurs Montage • Pliage • Reliure

SCRIBEC

Un service de reprographie complet 45, rue Jarry est, Montréal, H2P 1S9

(514) 387-2486

"Nous impressionnons beaucoup" Semaine: 8h.30 à 20h. Samedi: 10h30 à 16h.

FRANCHISES

FRANCHISES

Dans la vente de produits de qualité pour usage extérieur, sans entretien: tous à fort volume de vente. Territoires disponibles: Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Laval et Chicoutimi. Clé en main. Revenus excellents. Formation complète.

Écrire à: Référence no. 1188, Journal LES AFFAIRES, 465 rue St-Jean, bureau 903, Montréal, Qué. H2Y 3S4

Joignez-vous aux 200 000 lecteurs du journal

LES AFFAIRES

pour bâtir l'avenir économique du Québec

Les décrets expirent le 31 décembre prochain

L'Institut de recherche sur la rémunération aura surtout un rôle d'information

■ Une fois qu'il aura établi une méthodologie satisfaisante avec l'aide d'administrateurs du monde patronal et syndical, l'Institut de recherche et d'information sur la rémunération deviendra surtout un organisme d'information et de communication sur la situation comparative de la rémunération entre les secteurs public et privé de l'économie au Québec.

"Nous ne ferons pas de recommandations aux parties, a déclaré avec insistance le président-directeur général du nouvel organisme, M. Jean-Louis Hérivault, lors d'une entrevue aux AFFAIRES. Notre rôle ne consiste pas à faire des recommandations, mais à constater et à mesurer des situations de fait."

Créé en juin dernier par la loi 37 qui modifie en profondeur le régime des relations de travail dans les secteurs public et parapublic, l'Institut est un organisme paritaire, qui compte à son conseil d'administration 12 représentants des secteurs public et parapublic (six représentants patronaux et six représentants syndicaux), et quatre représentants du secteur privé (deux patronaux et deux syndicaux), en plus du président et de deux vice-présidents.

L'Institut publiera chaque année vers la fin de novembre un état de la situation de la rémunération dans le secteur public et le secteur privé. Cette année, à cause des délais très courts et d'autres difficultés, le rapport a fait seulement un bref survol des études déjà disponibles sur le sujet, avec une analyse critique de ces études et de leur rapport avec le mandat de l'Institut.

"On ne veut pas doubler inutilement ce qui se fait déjà ailleurs, a mentionné M. Hérivault, que ce soit dans les ministères du Travail ou les services de statistiques. Mais il faudra sans doute combler des trous pour remplir adéquatement notre mandat et avoir une vision complète de la situation."

Difficultés

L'Institut commence son travail dans des conditions difficiles. Les trois grandes centrales syndicales, FTQ, CSN et CEQ, par exemple, ont décidé de contester certains chapitres de la loi 37 devant les tribunaux. Même si elles ne contestent pas l'existence de l'Institut, les centrales refusent pour l'in-

stant d'y nommer des représentants, pour ne pas donner l'impression qu'elles endossent la loi.

"On préfère attendre d'avoir formé notre conseil d'administration pour préciser notre méthodologie et nos modes d'opération, a expliqué le président, sinon on risquerait d'être obligé de reprendre ce travail de base plus tard."

Une fois que ce problème sera surmonté, il restera à effectuer des choix, souvent difficiles, entres les études déjà existantes, afin de voir celles que l'Institut devra ensuite effectuer lui-même pour ses besoins propres.

Cela non plus ne sera pas une tâche facile. Dans le monde de l'enseignement, par exemple, comment peut-on établir des points de comparaison entre les secteurs public et privé alors que tout le secteur québécois est public? On peut toujours comparer les téléphonistes du réseau scolaire avec les téléphonistes du secteur privé, mais les enseignants? Les collèges et couvents dits privés ne sont pas de bons points de comparaison, puisqu'ils s'alignent presque automatiquement sur la convention publique.

Le cas du personnel infirmier pose un peu le même problème: environ 95 % de gens travaillent dans le secteur public ou parapublic. Même chose pour de nombreuses catégories de fonctionnaires, dont on retrouve peu d'équivalents dans le secteur privé.

Confiance et crédibilité

C'est pourtant sur sa méthodologie que l'Institut va fonder une bonne part de la confiance et de la crédibilité qu'elle entend établir auprès des partenaires sociaux.

Le choix d'un président a déjà constitué lui-même un exercice périlleux. Âgé de 43 ans, M. Hérivault est diplômé en droit public de l'Université de Paris et MBA de l'Université de Dalhousie à Halifax.

Avant d'occuper ce poste, il était directeur des services pédagogiques au Collège Vanier à Montréal. Antérieurement, il avait enseigné l'économie à Ottawa, au Collège Algonquin, où il a aussi été agent de grief syndical durant plusieurs années. Il a été aussi conseiller durant quelques années pour des émissions de télévision sur



Jean-Louis Hérivault: "Notre rôle ne consiste pas à faire des recommandations, mais à constater et à mesurer des situations de fait."

des questions économiques et financières des gouvernements à Radio-Canada.

L'Institut disposera d'un budget d'environ 1,5 M\$ par année, pour quelque 25 postes de travail. Il relèvera du ministère du Travail, mais il aura aussi des rapports étroits avec tous les autres organismes concernés par la rémunération dans le secteur public.

"C'est certain qu'on va devoir établir notre crédibilité si l'on veut acquérir le poids moral nécessaire à l'accomplissement de notre tâche, a ajouté le président. Il va donc falloir établir des paramètres

acceptables par tout le monde, et nous en tenir à notre rôle essentiel qui consiste à constater des faits et non pas à faire des recommandations."

En attendant d'arriver à ce résultat, l'Institut attend toujours son conseil d'administration. Les décrets en cours, eux, expirent le 31 décembre prochain, et le gouvernement aura besoin du concours de l'Institut pour déterminer la rémunération de son personnel pour les deux années suivantes de la prochaine convention sociale.

ANDRÉ
HAINS

VOITURES DE LUXE



La Jaguar XJ-S La légende se porte bien.

La XJ-S est propulsée par le moteur perfectionné V12 de 5,3 litres à culasse May de Jaguar, version routière du moteur qui a mené la TWR XJ-S pilotée par Tom Walkinshaw à la tête du Championnat européen des voitures de tourisme. À ce moteur sont associés des équipements Jaguar qui ont fait leurs preuves sur route comme en course pour créer une voiture aux performances exaltantes.

À l'intérieur de la XJ-S, une foule d'agréments personnels et d'équipements électriques dotent cette Jaguar du confort suprême dont la marque est pratiquement devenue synonyme. Découvrez la légende. Venez essayer la XJ-S sans attendre et profitez-en pour vous renseigner sur notre toute nouvelle garantie.



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

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

Québec:
**Automobiles
Guillot Enr.**
8550, boul. Cloutier
Charlesbourg, Qué.
(418)627-0040

Ottawa:
**Jaguar
of Ottawa**
1450, ch. Merivale
Nepean, Ont.
(613)723-0300

En plus des concessionnaires indiqués ici, Jaguar dispose d'un réseau national d'autres professionnels de la vente et du service après-vente.

Les dirigeants de PME comptant moins de 200 employés qui désirent former ou recycler leur personnel peuvent désormais obtenir une aide financière et technique grâce au nouveau programme québécois de **Soutien à la formation en entreprise (SFE)**.

Ce programme, lancé officiellement il y a quelques jours, a été mis au point par le ministère québécois de la **Main-d'œuvre et de la Sécurité du revenu (MMSR)** après des consultations menées auprès de partenaires patronaux et syndicaux pendant près d'un an.

Le SFE s'adresse principalement aux employeurs désireux d'effectuer des

Pour les PME qui veulent recycler leur personnel

Un nouveau programme de soutien à la formation en entreprise

changements d'ordre technologique ou organisationnel au sein de leur entreprise et à ceux qui ont déjà entrepris ces changements. Il s'adresse aussi à ceux dont les besoins en formation de personnel auront déjà été identifiés par un comité de protection de l'emploi ou d'adaptation de la main-d'œuvre.

L'aide financière consiste en une prise en charge

par l'État de 60 % des salaires des personnes en formation et de 50 % des coûts de formation, le maximum pouvant atteindre 3 500 \$ par employé. Le gouvernement s'est engagé à consacrer un montant de 11 M\$ dans ce programme d'ici l'année prochaine, prévoyant ainsi aider près de 500 entreprises.

"Très souvent, la PME n'a pas beaucoup de moy-

ens pour former ou recycler son personnel. Or, c'est la première fois qu'un programme de ce type est élaboré spécifiquement en fonction de ses besoins. Il s'agit d'un outil qui permettra au dirigeant de PME d'élaborer un plan de développement de ses ressources humaines dans le but de les former et de les recycler", a déclaré aux AFFAIRES Mme Michèle Jean, sous-



Une histoire de succès

Jean Marois
Benoît Gascon
Marielle Boily

En décembre 1984, Madame Nathalie Brouard, de notre bureau de Montréal, remportait la première place à l'examen final uniforme de l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

Cette année encore, Price Waterhouse compte trois de ses stagiaires dans le groupe très select des dix premiers au Canada. Mademoiselle Marielle Boily, diplômée de l'Université du Québec à Montréal, s'est classée troisième, Monsieur Jean Marois, gagnant du prix de comptabilité Price Waterhouse à l'Université Laval, est arrivé sixième et Monsieur Benoît Gascon, diplômé de l'École des HEC, s'est classé neuvième au Canada.

Price Waterhouse félicite ses 26 stagiaires du Québec qui ont réussi l'examen. Nous sommes heureux de constater que Monsieur Charles Marceau, gagnant du prix de comptabilité Price Waterhouse à l'École des HEC, se retrouve dans les dix premiers.

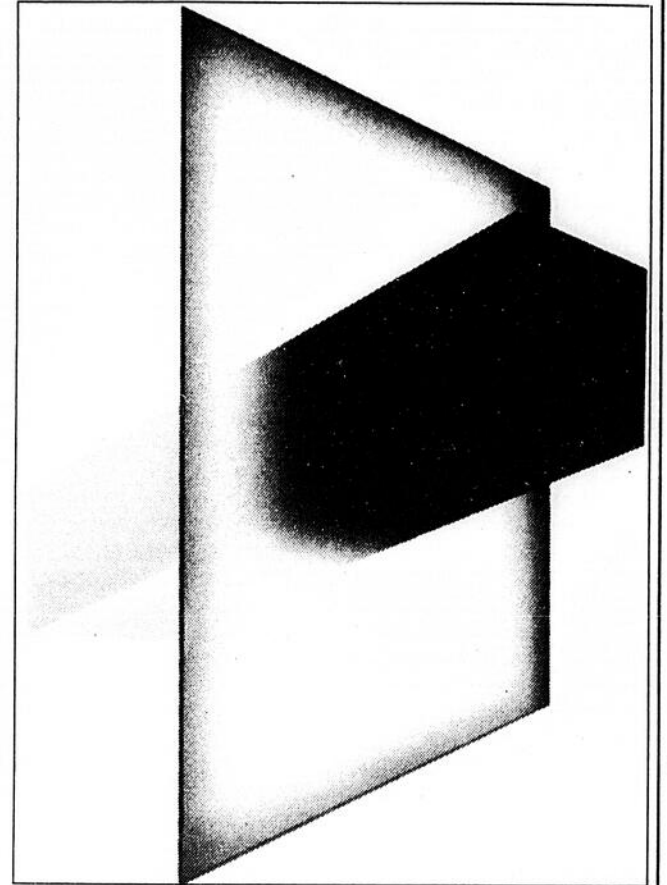
Ces résultats exceptionnels sont dus aux efforts de nos universités; Price Waterhouse les remercie pour leur travail dans la formation de professionnels de grand calibre.

Votre succès c'est notre force.

Price Waterhouse



1100, boul. Dorchester ouest, Montréal (Québec) H3B 2G4, (514) 879 5600
2, Place Québec, Québec (Québec) G1R 2B5, (418) 529 9181



Le logo du nouveau programme veut symboliser l'idée de "la transformation par la formation".

ministre adjointe et directrice générale de la formation professionnelle.

Le SFE est destiné surtout aux employeurs qui s'engagent à élaborer un plan de développement de leurs ressources humaines pour une période d'au moins six mois et d'au plus trois ans. Il permet également d'assurer aux travailleurs, en poste depuis au moins un an, les formations prévues par leur plan de développement.

"Une des modalités du programme prévoit aussi une participation du personnel à l'élaboration du plan. Autrement dit, l'employeur ne peut se prévaloir du SFE si les employés ne sont pas consultés et si leur participation est exclue de la démarche", d'ajouter Mme Jean.

Comment procéder ?

"Comme la plupart du temps le dirigeant de PME n'a pas le temps de voir au développement de ses ressources humaines, la gestion du programme se fait à un niveau régional par les **Commissions de formation professionnelle (CFP)**. Ces dernières sont là pour aider le dirigeant de PME dans sa démarche", a ajouté Michèle Jean.

Il y a onze commissions de formation professionnelle au Québec. Pour participer au programme de SFE, il suffit de faire une demande auprès de la

commission de sa région. Cette dernière a pour fonction de soutenir le dirigeant de PME dans sa démarche.

Dans un premier temps, un conseiller va évaluer les besoins de l'employeur pour pouvoir conclure avec lui un accord précisant la nature du soutien technique dont il a besoin pour élaborer son plan.

Une fois le plan élaboré et approuvé, la CFP conclut avec l'employeur et le MMSR un contrat précisant la nature du soutien technique et le montant de l'aide financière accordée. La CFP peut aussi suggérer à l'employeur des programmes de formation pouvant répondre à ses besoins.

"Deux objectifs sont à l'origine de ce programme: tout d'abord, il s'agit de favoriser l'adaptation ou la reconversion professionnelle — donc, le maintien de l'emploi — des salariés dont les postes de travail sont menacés par les changements technologiques ou autre. Il s'agit aussi d'aider les employeurs à augmenter leur productivité et conséquemment, leur compétitivité", de conclure Mme Jean.

Pour de plus amples informations à ce sujet, vous pouvez vous adresser aux commissions de formation professionnelle, à Montréal (514) 725-5221 ou à Québec (418) 687-3540.

**LUCIE
PICHÉ**

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

*Ne manquez pas
 nos
 cahiers spéciaux*

JANVIER / FÉVRIER

Les REER: une série de huit articles

JANVIER

- 4 Technologies: L'ordinateur dans l'usine
- 25 Bilan et perspectives économiques

FÉVRIER

- 1 Technologies: L'industrie du logiciel
- 8 Stratégies de placement immeuble commercial, industriel et d'investissement
- 15 Gestion de l'entreprise

MARS

- 1 Technologies: Les conseillers en technologies
- 8 Ressources naturelles et énergies
- 15 L'industrie automobile
- 22 Immeuble résidentiel

AVRIL

- 5 Technologies: L'ordinateur dans le bureau
- 12 Développement économique

MAI

- 3 Technologies: Les télécommunications
- 10 Service des rapports annuels
- 24 La publicité au Québec
- 31 France-Canada

JUIN

- 7 Technologies: Les nouvelles tendances de l'informatique
- 14 Les "500" plus importantes entreprises au Québec
- 21 Marché boursiers et financiers: le point à la mi-année

JUILLET

- 5 Technologies: Comment gérer la recherche et le développement
- 12 Le transport

AOÛT

- 2 Technologies: Gouvernement et politiques technologiques
- 16 La formation administrative
- 23 L'industrie agro-alimentaire

SEPTEMBRE

- 6 Technologies: L'industrie mondiale de l'informatique
- 13 Belgique - Canada
- 27 Les assurances

OCTOBRE

- 4 Technologies: L'exportation en haute technologie
- 11 Le financement de l'entreprise
- 18 Semaine de la PME
- 18 Service des rapports annuels
- 25 Franchises et regroupements

NOVEMBRE

- 1 Technologies: L'industrie Québécoise de l'informatique
- 8 Planification fiscale de fin d'année
- 22 Les sociétés-conseils

DÉCEMBRE

- 6 Technologies: Les détaillants en informatique
- 13 L'industrie des communications
- 20 Perspectives de placement pour l'année 1987

Pour réserver votre espace publicitaire téléphoner à Toronto, à Marc A. Girard Ltée, (416) 499-9348

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

Pour réserver votre espace publicitaire, téléphoner à Montréal, à Pierre Goyer, (514) 842-6491

Lac Mégantic

Bes-Tar investit 2,7 M\$ et crée 112 emplois

■ Bes-Tar ltée, une entreprise oeuvrant dans la fabrication de meubles pour appareils électroniques au Lac Mégantic, compte investir 2,7 M\$ dans l'agrandissement de ses installations et dans l'acquisition d'équipements de production. C'est ce qu'a annoncé aux AFFAIRES M. Paulin Tardif, le président de l'entreprise.

Le projet d'expansion, en cours depuis trois ou quatre mois, comprend la

construction de nouveaux bâtiments d'une superficie totale d'environ 70 000 pieds carrés. Les installations du Lac Mégantic atteindront donc 200 000 pieds carrés. La moitié du montant d'investissement sera alloué à la construction tandis que l'autre moitié servira à acquérir des équipements.

"L'investissement permettra d'accroître notre capacité de production de 50 % et de créer 112 emplois d'ici dans trois ans,

selon le volume de nos ventes", a expliqué M. Tardif. Bes-Tar vient en effet d'ajouter un troisième quart de travail à son usine de Lac Mégantic.

Bes-Tar compte également accepter plus de contrats de sous-traitance de la part d'autres manufacturiers de meubles ou d'armoires de cuisine, etc. L'entreprise vend aux grandes chaînes de magasins et aux distributeurs d'appareils électroniques ses bibliothèques, et

ses meubles pour vidéo et magnétoscopes, pour ordinateurs et téléviseurs.

Bes-Tar destine 90 % de sa production au Canada et 10 % aux États-Unis. M. Tardif désire accroître le pourcentage de ventes aux États-Unis à 25 % au cours des prochaines années. Bes-Tar possède des bureaux de vente à Toronto, Vancouver, Chicago ainsi que plusieurs entrepôts. En tout l'entreprise emploie plus de 210 personnes au Canada et

aux États-Unis.

L'entreprise du Lac Mégantic recevra une contribution financière de 540 000 \$ du ministère fédéral d'Expansion industrielle régionale pour mener son projet à terme.

Granby Canvil

■ Canvil ltée, une entreprise de Simcoe en Ontario, spécialisée dans la fabrication de

tuyauterie industrielle, investira 2,5 M\$ pour implanter une deuxième usine à Granby au Québec. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. Allan Hayes, vice-président finances chez Canvil.

Le projet d'expansion, qui se déroulera en deux phases, comprend un investissement initial de 700 000 \$ pour l'acquisition d'une usine de 15 000 pieds carrés à Granby, ce qui est déjà fait, et l'achat de certains équipements de production.

La deuxième phase, qui est conditionnelle au succès des objectifs de production de la première, consiste en l'expansion de l'usine de Granby par l'achat d'équipements additionnels d'une valeur de 1,8 M\$.

La première phase du projet devrait s'échelonner sur un an. M. Hayes prévoit la création de 30 emplois durant cette période.

L'usine de Canvil à Granby se spécialisera dans la fabrication de raccords d'acier forgé de différentes formes. Au siège social de la firme, à Simcoe en Ontario, on fabrique des couplages d'acier ainsi qu'à l'usine d'Edmonton en Alberta; une autre usine à Hamilton en Ontario produit des pompes alors que l'usine de Acton Vale au Québec se spécialise dans la tuyauterie d'acier.

En tout, Canvil emploie 300 personnes dans ses quatre usines dont 60 au Québec en incluant le personnel du bureau de vente. Canvil destine principalement sa production aux grands distributeurs de plomberie et tuyauterie industrielle.

Lachine Vertico

■ Vertico Industries, entreprise de St-Laurent spécialisée dans la fabrication de stores verticaux et horizontaux, investira 1 612 000 \$ pour déménager à Lachine, rénover une usine et acheter de la machinerie additionnelle. Vertico emploie 35 personnes.

Cet investissement comprend également le déménagement de la compagnie-soeur de Vertico soit Prime Industries qui partage actuellement de l'espace dans l'immeuble de Vertico à St-Laurent. Prime Industries est un manufacturier de portes et de fenêtres. L'entreprise emploie 40 personnes.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Cet emprunt ayant été entièrement souscrit, le présent avis est publié à titre d'information seulement.

Nouvelle émission

Novembre 1985



Montréal Trust

Montréal Trustco Inc.

(Montréal, Canada)

Can.\$50 000 000

Débetures 11% échéant en 1990

Prix d'émission 100%

Orion Royal Bank Limited

Banque Bruxelles Lambert S.A.

CIBC Limited

Crédit Commercial de France

Creditanstalt-Bankverein

DG BANK Deutsche Genossenschaftsbank

Merrill Lynch Capital Markets

Société Générale

Union Bank of Switzerland (Securities) Limited

Credit Suisse First Boston Limited

Banque Internationale à Luxembourg S.A.

Citicorp Investment Bank Limited

Crédit Lyonnais

Deutsche Bank Capital Markets Limited

Dresdner Bank Aktiengesellschaft

Morgan Grenfell & Co. Limited

Swiss Bank Corporation International Limited

S. G. Warburg & Co. Ltd.

Wood Gundy Inc.

Union Carbide construira une usine de séparation d'air à Tracy

La division Linde de Union Carbide vient d'annoncer la construction d'une usine de séparation d'air à Tracy au coût de 16,5 M\$. L'usine aura une capacité de 740 tonnes d'oxygène, d'azote et d'argon par jour. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. Roger Mongeon, directeur de chantier et gérant des ventes, division pipeline pour le Canada à la division Linde de Union Carbide.

L'usine, qui sera construite à côté des installations déjà existantes de séparation d'air de Linde, devrait être parachevée au début de 1987. La construction a débuté il y a un mois.

La nouvelle usine fournira par pipeline les installations de fabrication de pigments de titane (un sous-produit du fer) actuellement en construction à Tracy par QIT - Fer et Titane inc. Il s'agit d'un contrat d'approvisionnement à long terme. L'usine de QIT débutera ses activités en juin 1986.

La division Linde de Union Carbide est spécialisée dans la production de gaz industriels, médicaux et spécialisés. Ces gaz sont utilisés par les laboratoires, les hôpitaux, les établissements de soudure, etc.

Sherbrooke Vidéolux Canada

Vidéolux Canada inc., une compagnie incorporée en 1984 pour fabriquer des vidéo-cassettes, consacrera 1 066 000 \$ à l'établissement de ses installations à Sherbrooke. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. Alain Trébuchet, président des Conseillers Trevac, la firme de conseillers ayant réalisé l'étude de faisabilité pour l'implantation au Québec de Vidéolux.

Cette étude a été commandée par la firme française Johnson TVI un fabricant de vidéo-cassettes établi à Hendaye sur la frontière française-espagnole depuis quatre ans et dont M. Charles Ouzan est le président. Johnson TVI est un des investisseurs et fournit l'apport technique à Vidéolux Canada.

Vidéolux, qui sera dirigée par M. Jean-Michel Duzan, aura le statut de compagnie-soeur de Johnson TVI. Vidéolux produit des vidéo-cassettes depuis le début de novembre dernier dans des locaux loués à Sherbrooke. L'investissement d'un peu plus d'un million s'échelonne sur une période de deux ans. Il englobe le fonds de roulement et l'achat d'équipements de production.

Les vidéo-cassettes produites par Vidéolux seront personnalisées, c'est-à-dire

réalisées selon les couleurs et les logos des éditeurs et distributeurs de film, au lieu d'être noires.

Ainsi les cassettes porteront l'emblème et les couleurs de l'Office national du film, de MPA Vidéo, de Paramount ou de Radio-Canada. Dès sa première année d'activité, Vidéolux aura une capacité de production de 50 000 vidéo-cassettes par mois.

Ses principaux clients sont les laboratoires de duplication, les éditeurs et les distributeurs de vidéo-cassettes. Vidéolux recevra un financement de 125 000 \$ de la Société de développement industriel du Québec.

Lac Drolet Granite Frontenac

Granite Frontenac (1979) inc., spécialisée dans la production de granit de construction et de monuments funéraires, a consacré 892 000 \$ pour agrandir ses installations du Lac Drolet et acheter de nouveaux équipements. C'est ce qu'a révélé aux AFFAIRES M. René Boutin, vice-président et chef de la production chez Granite Frontenac.

"Nous prévoyons ajouter de 12 à 15 nouveaux employés aux 39 déjà sur place", a expliqué M. Boutin. La production de monuments funéraires est principalement destinée à l'Ouest canadien et au nord-est des États-Unis. 25% de la production est exportée aux États-Unis tandis que presque la totalité de l'autre 75% est vendu dans l'Ouest canadien.

Anjou Emballages Novotel

Les Emballages Novotel, de Ville d'Anjou, a consacré 1 030 000 \$ à l'achat d'un terrain et d'un immeuble et au déménagement de ses installations. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. Yvan Labissonnière, président de l'entreprise.

La compagnie, qui se spécialise dans la fabrication de boîtes d'emballages pour le transport de produits en vrac, a doublé sa superficie d'usine en acquérant un immeuble de 40 000 p.c.. Auparavant, la compagnie louait 19 500 p.c. d'espace dans un

autre immeuble situé également à Ville d'Anjou.

L'investissement comprend également l'achat de machinerie tels des équipements d'imprimerie, de collage et de finition. Emballages Novotel s'est aussi dotée d'une

nouvelle ligne de production pour la fabrication de boîtes laminées servant au transport de produits chimiques et de poudres métalliques.

Novotel emploie 50 personnes et réalisera un chiffre d'affaires d'environ

6 M\$ lors de l'exercice financier 1985-86 prenant fin en avril 1986, a révélé M. Labissonnière.

La réalisation de ce projet d'expansion a permis la création d'une dizaine d'emplois depuis un an. Novotel recevra une aide

financière de 100 000 \$ de la Société de développement industriel du Québec sous forme de prise en charge d'intérêt.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Ordre des comptables agréés du Québec

AVEC UN C.A. VOS AFFAIRES TOURNERONT PLUS RONDEMENT

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS
Comptables agréés
Montréal ■ Repentigny ■ Laval
Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles
Iles-de-la-Madeleine
(514) 845-9253

PETRIE RAYMOND
COMPTABLES AGRÉÉS
Représentation internationale
JCI Worldwide
1320 BOUL. GRAHAM, BUREAU 301, MONTRÉAL, QUÉBEC H3P 3C8
(514) 342-4740

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.
ÉMILE 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

Moreau, Boisselle, Goupil, Brunelle, Patenaude & Associé
Comptables agréés
4510 Papineau Montréal H2H 1V1 Tél.: (514) 521-4077
2100 boul. René-Gauthier Varennes JOL 2P0 Tél.: (514) 652-3927

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, Frédériciton, 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.

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

MÉDAILLE D'OR PME 1984
Adam, Authier, Boyer, Therriault et associé
Comptables agréés/Chartered Accountants
465 Victoria Bureau 310,
St-Lambert, Qué. J4P 2J2
Tél.: (514) 671-1960 — (514) 861-5568

Caron Bélanger Clarkson Gordon
Comptables agréés
630, boul. Dorchester ouest, bureau 2000
Montréal, H3B 1T9 (514) 875-6060
2525, boul. Daniel-Johnson, bureau 550
Laval, H7T 1S9 (514) 337-8105
1150, rue Claire-Fontaine, bureau 700
Québec, G1R 5G4 (418) 529-6151
BUREAUX DANS LES PRINCIPALES VILLES DU CANADA
MEMBRES D'ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL
PRÉSENTS DANS 66 PAYS

JACQUES, DAVIS, LEFAIVRE, LABRÈCHE, GUERTIN
comptables agréés
360, St-Jacques, bureau 2000
Montréal, Québec H2Y 1P5 (514) 845-3261
Sociétés affiliées Joliette, St-Rémi

GRIGNON, De PALMA, POIRIER & ASSOCIÉS PANNELL KERR FORSTER
Comptables Agréés
20 bureaux au Canada et plus de 200 bureaux dans le monde entier
500 Place d'Armes, suite 1700, Montréal H2Y 2J1 (514) 845-7211

Ordre des comptables agréés du Québec

680 rue Sherbrooke ouest
7e étage
Montréal Québec H3A 2S3
Téléphone (514) 288-3256

Indicateurs économiques

CANADA

Indicateur avance (filtre)	Mois préc.	Taux de variation en %		Depuis 12 mois (3)
		Mois ant.	Mois ant.	
Indicateur avance (filtre)	août	0.4	0.1	1.5
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	sept.	2.2	0.8	9.8
dont: automobiles	sept.	4.5	2.1	21.6
autres	sept.	1.6	0.5	7.2
Ventes de voitures (.000)	sept.	1187	1088	1092
2. Livraisons manufacturières	sept.	1.4	3.8	7.2
Nouvelles commandes	sept.	1.1	4.0	6.8
dont: biens durables	sept.	3.2	6.6	9.3
commandes en carnet	sept.	0.7	1.0	4.8
3. Inventaires (\$M) manuf.	sept.	0.2	1.1	5.6
Ratio stocks/expéditions	sept.	-1.2	-2.9	-1.4
4. Mise en chantier (.000)	nov.	192	197	159
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	sept.	0.3	0.8	4.1
Production industrielle	sept.	-0.1	1.6	4.1
dont: manufacturière	sept.	0.1	2.3	4.1
Construction	sept.	1.8	-0.7	3.5
Services	sept.	0.2	0.5	4.3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations marchandises	oct.	7.0	11.9	8.6
Importations marchandises	oct.	-0.7	3.1	11.8
Solde commercial (\$M)	oct.	1820.0	1063.0	19006
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	oct.	0.2	0.2	3.9
- excl. alim. et énergie (1)	oct.	0.2	0.3	3.8
Prix industriels (1)	oct.	0.1	-0.1	2.8
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Population active	nov.	0.5	-0.1	1.9
Emploi	nov.	0.3	0.1	2.7
Taux de chômage	nov.	10.3	10.1	10.6
(1) Non désaisonnalisé				
Secteur commercial, non agricole.				
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monétaires				
M1	sept.	3.4	2.5	43.5
M2	sept.	0.8	0.7	10.5
M3	sept.	-0.1	0.2	5.3
2. Prêts en \$ canadiens	sept.	-0.6	0.4	5.8
dont: Prêts généraux	sept.	-1.0	0.5	5.8
consommation	sept.	0.8	0.8	9.7
industriels	sept.	-1.5	0.3	4.1
Prêts hypothécaires	sept.	1.4	1.5	12.3
3. Dépôts en \$ canadiens	sept.	-0.1	0.3	5.5
dont: épargne personnelle	sept.	0.4	0.5	9.0
Non personnels	sept.	-2.2	0.1	-3.8
4. Avoir nets en devises (\$)	sept.	-3774	-4294	-5006
dont vis-à-vis résidentiels (\$)	sept.	16954	15392	15043
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	sept.	2.1	-0.2	9.6

ÉTATS-UNIS

Indicateur	Mois préc.	Taux de variation en %		Depuis 12 mois
		Mois ant.	Mois ant.	
Ventes au détail	oct.	2.1	2.2	6.9
Livraisons manufacturières	sept.	1.4	0.0	11.1
Nouv. commandes	sept.	1.5	-1.2	2.2
Ratio stocks/livraisons	sept.	1.34	1.37	1.37
Mises en chantier (000)	oct.	1589	1740	1724
Production industrielle	oct.	-0.1	0.7	3.0
Exportations	oct.	1.8	0.1	0.6
Importations	oct.	21.8	-2.1	5.6
Solde commercial (\$M)	oct.	-15550	-9904	-136378
Prix à la consommation	oct.	0.2	0.2	3.6
Prix à la production	oct.	-1.1	-0.4	0.9
Emploi (millions)	oct.	0.3	0.3	2.3
Taux de chômage	oct.	7.1	7.0	7.2
Revenu personnel	oct.	0.3	0.3	6.6
Crédit à la consommation	oct.	2.3	1.1	20.4
Masse monétaire - M1	oct.	1.0	1.7	7.8
Masse monétaire - M2	oct.	0.6	0.9	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

Un record de 10,9 milliards de \$ en octobre

Exportations canadiennes: 100 milliards de \$ en 10 mois

Les exportations de marchandises du Canada ont enregistré un nouveau record de 10,9 milliards de dollars en octobre sur une base désaisonnalisée. Il s'agit d'une hausse de 2,1 % par rapport à septembre et d'une troisième augmentation mensuelle consécutive. Auparavant, il y avait eu quatre baisses mensuelles de suite.

Ainsi, la tendance à court terme des exportations s'est nettement raffermie depuis août dernier; les baisses répétées depuis avril avaient contribué à situer les exportations à leur plus bas niveau de l'année, soit 8,9 milliards de dollars en juillet. Le redressement récent dans les exportations a particulièrement été observé dans les secteurs de l'agriculture et des pêches ainsi que de l'énergie. De plus, les exportations de machines et de produits automobiles ont augmenté fortement pour atteindre des niveaux records.

Pour les dix premiers mois de cette année, les exportations se sont élevées à 100,1 milliards de dol-

lars, soit une croissance de 7,6 % sur la même période l'an dernier.

Les importations canadiennes ont diminué de 2,0 % en octobre pour s'établir à 8,7 milliards de dollars sur une base désaisonnalisée. C'est pratiquement le même niveau que celui enregistré à chaque mois depuis juillet dernier et la cinquième baisse mensuelle observée cette année.

La stabilité affichée dans la tendance à court terme des importations a surtout eu lieu dans les produits industriels, les produits automobiles et les biens de consommation. Les importations de machines font ressortir un taux de croissance soutenu alors que les importations d'énergie sont revenues à des niveaux plus normaux après la forte hausse enregistrée au second trimestre.

Pour les dix premiers mois de 1985, les importations se sont établies à 84,6 milliards de dollars. C'est une expansion de 11,6 % sur la même période en 1984.

En ce qui concerne le solde désaisonnalisé du

commerce de marchandises, il a été de 2,2 milliards de dollars en octobre, soit une hausse de 400 millions de dollars sur le surplus de 1,8 milliard de dollars relevé en septembre. Le résultat d'octobre se rapproche du surplus record de 2,3 milliards de dollars établi en mars de cette année. En plus, il constitue un redressement appréciable par rapport au faible surplus de 272 millions de dollars enregistré en juillet dernier.

Pour les dix premiers mois de cette année, le surplus cumulatif de la balance commerciale s'est situé à 15,5 milliards de dollars, comparativement à un surplus de 17,1 milliards de dollars affiché pour la même période l'an dernier.

C'est avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis, que le solde de la balance commerciale canadienne a été le plus élevé soit 18,1 milliards de dollars pour les dix premiers mois de cette année. Il s'agit d'une augmentation de presque deux milliards de dollars sur la même période en 1984.

Par contre, le Canada a enregistré un déficit de 2,7 milliards de dollars avec les pays membres de la Communauté économique européenne pour les dix premiers mois de 1985 et un déficit de 450 millions de dollars avec les autres pays membres de l'OCDE au cours de la même période. En plus, le Canada a affiché un déficit de 80 millions de dollars dans sa balance commerciale avec le Japon pour les dix premiers mois de cette année.

C'est seulement avec les autres pays non encore mentionnés qu'un surplus de la balance commerciale s'est produit pour la même période, soit un excédent de 614 millions de dollars.

Pour l'ensemble de 1985, le surplus de la balance commerciale du Canada devrait se rapprocher davantage des résultats atteints en 1982 et 1983, alors que le solde positif avait été respectivement de 17,8 milliards de dollars et de 17,7 milliard de dollars. L'an dernier, le surplus avait atteint un niveau record de 20,7 milliards de dollars.

États-Unis: vers un budget équilibré en 1991

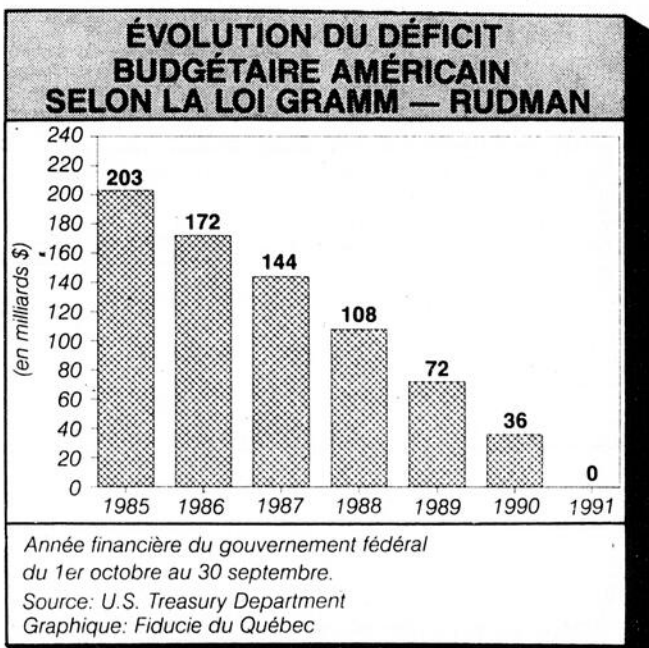
Le Congrès américain a voté une loi dont la principale disposition vise à rétablir l'équilibre du budget du gouvernement fédéral en 1991.

Parrainée par les sénateurs républicains Phil Gramm, du Texas, et Warren Rudman, du New Hampshire, la nouvelle législation comporte des réductions de dépenses d'au moins 36 milliards de dollars par année à partir de 1987.

Un déficit record en 1985

Après avoir enregistré 24 déficits au cours de 25 dernières années, le budget américain a atteint un déficit record de 202,8 milliards de dollars durant l'année financière 1985 qui s'est terminée le 30 septembre dernier.

Pour l'année financière 1986 en cours, le déficit budgétaire est estimé à 171,9 milliards de dollars par l'administration Reagan. Selon la loi Gramm-Rudman, il devra être ramené à 144 milliards de dollars pour l'année financière 1987, à 108 mil-



liards de dollars en 1988, à 72 milliards de dollars en 1989, puis à 36 milliards de dollars en 1990 et enfin à 0 en 1991.

Si le déficit budgétaire est plus élevé que prévu, la législation prévoit que des baisses automatiques de dépenses seront effectuées. Celle-ci devront provenir pour 50 % des dépenses militaires et pour

50 % des dépenses civiles. Toutefois, la sécurité sociale ainsi que certains programmes sociaux pour les pauvres seront exemptés de même que les paiements pour le service de la dette.

Bien que le président Reagan approuve la loi Gramm-Rudman, il exprime des réserves en ce qui concerne les dépenses mili-

taires car son intention est de proposer des budgets comportant des hausses dans les dépenses militaires.

Le Congrès contre M. Reagan

Selon le Congrès, ces augmentations seront pratiquement impossibles sans hausser les impôts ou éliminer plusieurs programmes non militaires.

Comme les prévisions actuelles du Bureau du Congrès sur le déficit du budget se situent entre 200 milliards de dollars pour cette année et 120 milliards de dollars en 1990, il faut s'attendre à des décisions difficiles au cours des prochaines années.

REYNALD AUDET



Reynald Audet est économiste à la Fiducie du Québec

PLACEMENT

- 40 recommandations d'achat pp. 38-39
- Les marchés toujours en croissance en 86 selon l'analyse technique pp. 40-41

- Le loyer de l'argent continuera de baisser en 1986 pp. 42-43
- 1986: une bonne année plus pour le résidentiel que pour le locatif pp. 44-45
- L'or fera des gains modestes pp. 48-49



IMPRIMERIE PLOW & WATTERS

5400 CHEMIN SAINT-FRANÇOIS
ST-LAURENT, QUÉBEC H4S 1P6
(514) 337-3311

IMPRIMEURS FINANCIERS

DIVISION DE BOWNE DE MONTRÉAL, INC.

LES AFFAIRES

Samedi, 21 décembre 1985 37

Les investisseurs doivent néanmoins se montrer prudents

Le TSE 300 atteindrait 3 200 en 1986

Même si le marché boursier entre dans son 41e mois de hausse, il continue d'offrir un potentiel de croissance qui pourrait mener le TSE 300 de la Bourse de Toronto vers le niveau de 3 200 points. C'est ce qu'ont soutenu récemment MM. Reynald N. Harpin, vice-président adjoint à la gestion de portefeuilles à la Fiducie du Québec, et Pierre Brodeur, vice-président, placements au Trust Général du Canada, lors d'entrevues accordées aux AFFAIRES sur les perspectives de placement en 1986.

Les investisseurs se doivent toutefois d'être prudents. Le cycle haussier du marché boursier a commencé en juin 1982. L'actuelle période de croissance économique dure depuis janvier 1983.

"La vigilance s'impose, a déclaré M. Harpin. On approche de la fin du présent cycle économique et boursier. Les investisseurs doivent donc surveiller attentivement les signes précurseurs d'une récession, comme une accélération de l'inflation, un resserrement de la politique monétaire ou un accroissement de l'utilisation des capacités de production." Lorsque ces signes apparaîtront, il faudra sortir du marché boursier et conserver le plus de liquidités possible.

Le vice-président adjoint de la Fiducie du Québec retient deux scénarios probables pour l'année 1986. Un premier mise sur une croissance modérée du produit national brut canadien d'environ 3,5 % sur une base annuelle au premier semestre avec une faible accélération au deuxième trimestre. Ce scénario prévoit que les taux d'intérêt resteront "relativement stables" avec une tendance à la baisse au premier semestre et, possiblement, une hausse légère au cours des deux derniers trimestres de 1986.

Le deuxième scénario retenu table sur une croissance économique plus forte, possiblement de 4,5 % sur une base annuelle au troisième trimestre de 1986 et de 6 %, toujours sur une base annuelle, au cours des trois derniers



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Reynald Harpin: "La vigilance s'impose. On approche de la fin du présent cycle économique et boursier."

mois de l'année. Les profits croîtraient donc plus vite et le TSE 300 atteindrait 3 300. Cette croissance économique plus grande freinerait toutefois la descente du loyer de l'argent. Néanmoins, M. Harpin reste très optimiste sur la tendance à long terme des taux d'intérêt.

Stratégie

Les investisseurs qui accordent une plus grande probabilité de réalisation au premier scénario (croissance modérée) devraient accorder une place égale dans leur portefeuille aux titres à revenu fixe et aux actions, propose M. Harpin. Du côté des titres à revenu fixe, la moitié devrait aller dans les obligations et le reste dans des actions privilégiées rétractables. Les investisseurs ayant un taux marginal d'imposition élevé pourraient acheter plus d'actions privilégiées rétractables en raison du traitement avantageux du revenu de dividende par rapport au revenu d'intérêt.

Ceux qui prévoient que le deuxième scénario (croissance plus forte) se réalisera seraient bien avisés d'accorder un plus grand poids aux actions, conseille le spécialiste de la Fiducie du Québec. La part du portefeuille consacrée aux actions pourrait même atteindre 65 % pour les plus optimistes. Dans ce cas, 35 % irait dans des titres

	Fiducie du Québec*		Trust Général
	Croissance modérée	Croissance forte	
Actions	50 %	65 %	35 %
Titres à revenu fixe	50 %	35 %	64 %
Liquidités	—	—	1 %

(*) Les investisseurs qui prévoient que la croissance économique ira en augmentant choisissent le scénario de croissance forte. Les autres optent pour le scénario de croissance modérée.
Tableau: LES AFFAIRES

à revenu fixe, soit les obligations et les actions privilégiées rétractables.

Les investisseurs qui disposent d'un portefeuille obligataire permettant une certaine diversification pourraient le répartir de la façon suivante: 50 % dans les obligations municipales et 50 % dans les autres types d'obligations (fédérales, provinciales et corporatives). Les obligations à fort escompte et venant à échéance dans un avenir rapproché devraient avoir la faveur des investisseurs, mais malheureusement ces titres sont de plus en plus difficiles à trouver. (Les obligations à fort escompte permettent de réaliser une partie substantielle du rendement sous la forme d'un gain de capital, plutôt que sous la forme d'un revenu d'intérêt, ce qui est avantageux sur le plan fiscal.)

Le choix des échéances des obligations dépend des anticipations quant à l'évolution des taux d'intérêt. "Plus l'échéance est lointaine, par exemple 20 ans, plus les fluctuations des prix des obligations sont grandes", fait remarquer M. Harpin.

Ainsi, les investisseurs qui s'attendent à une baisse appréciable des taux d'intérêt ont avantagé à acquérir des obligations de très long terme, par exemple les obligations du Canada, à 10,25 %, et échéant en 2004. En 1982, alors que le taux de rendement à l'échéance était de 18 %, ces obligations se vendaient moins de 60 \$. Aujourd'hui, leur prix tourne autour de 100 \$, le taux de rendement à l'échéance s'élevant à environ 10 %.

Quant aux investisseurs qui pensent que la période de baisse des taux d'intérêt approche de la fin, ils devraient choisir des échéances plus courtes, par exemple cinq ou six ans.

Optimisme pour la bourse

Pour sa part, M. Brodeur affiche son optimisme autant en ce qui concerne le marché boursier qu'en ce qui a trait au marché obligataire. Le vice-président du Trust Général s'attend à ce que le TSE 300 grimpe à 3 200 en 1986, en raison d'une hausse d'environ 10 % des profits des entreprises qui composent



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Pierre Brodeur: "Le marché américain des actions s'en tirera mieux que celui du Canada en partie grâce à un secteur des services plus dynamiques."

cet indice.

"Toutefois, avant qu'on atteigne ce niveau, il y aura probablement une correction, prévoit M. Brodeur. Le marché m'apparaît surévalué à court terme. Les prix actuels reflètent une anticipation exagérée de la performance de l'économie."

Ainsi, M. Brodeur s'attend à ce que le TSE 300 ne progresse presque pas au cours des six prochains mois. "D'ici à juin prochain, nous prévoyons que le rendement, en terme annuel, du marché canadien des actions oscillera entre 0 % et 5 %, dit-il. En revanche, le marché obligataire devrait, pendant la même période, procurer un rendement, sur une base

annuelle, de 16 % à 20 %, comparativement à 12 % ou 13 % pour le marché américain des actions."

C'est la raison pour laquelle il recommande actuellement aux investisseurs de détenir 64 % de leur portefeuille dans des titres à revenu fixe et 35 % dans des actions. "Nous proposons aux investisseurs d'investir la totalité de leurs fonds, affirme M. Brodeur. C'est pourquoi nous conservons une réserve symbolique de 1 % en liquidités."

L'essentiel du portefeuille de titres à revenu fixe des investisseurs devrait aller dans des obligations, croit le spécialiste du Trust Général. De préférence, ces obligations devraient être le plus liquides possible, c'est-à-dire qu'elles devraient être facilement revendables. "Cette flexibilité permet de s'ajuster à l'évolution des taux d'intérêt. Nous ne sommes plus dans un environnement de taux de 18 %, déclare M. Brodeur. Les obligations les plus liquides sont celles émises par le gouvernement fédéral, suivies par celles des provinces, des municipalités et des corporations.

Du côté du marché des actions, comme M. Brodeur s'attend à ce que les firmes américaines fassent mieux au cours des six prochains mois que celles du Canada, les investisseurs pourraient investir jusqu'à 50 % de leur portefeuille d'actions dans des titres de firmes américaines, soutient-il. Les secteurs à privilégier sont ceux qui sont sensibles à l'évolution des taux d'intérêt, comme les services publics, l'immobilier et les institutions financières. "Les sociétés de croissance sont à éviter, car il n'y a pas de primes payées par le marché sur ces titres actuellement".

Le vice-président du Trust Général appuie ses recommandations sur le fait qu'à son avis la croissance économique ira en ralentissant au cours des prochains mois, tandis que les taux d'intérêt continueront de baisser, perdant de 50 à 75 points de base (0,5 % à 0,75 %).

LAURENT PEPIN

Dow Jones: 1 700 en 1986 ?

L'indice Dow Jones des 30 industriels devrait évoluer entre les 1 400 et les 1 700 points en 1986. C'est ce que prévoit M. Ah Ti Tan, de Bache Securities inc., la filiale canadienne de l'importante firme américaine Prudential Bache

Entre le 6 novembre et le 16 décembre dernier, le Dow Jones a connu une croissance fulgurante, l'indice passant de 1403,44 à 1553,10.

Selon M. Tan, cette ascension rapide sera suivie d'une correction dans

les derniers jours de 1985 ou au cours du premier trimestre de 1986. Cette correction pourrait facilement être de 100 points, estime le détenteur d'un doctorat de l'Université McGill.

Les investisseurs devraient donc attendre la fin de cette période de correction avant d'acheter de nouveaux titres américains. Ils seraient alors en mesure de profiter d'une nouvelle progression du marché qui pourrait amener le Dow Jones à 1700 points, estime M. Tan. "Certains s'attendent à

voir le Dow Jones fracasser le niveau des 2000 points en 1986. Je crois qu'il s'agit d'une évaluation trop optimiste", précise-t-il.

Trois facteurs principaux se conjugueraient pour porter le Dow Jones à de nouveaux sommets de 1986, déclare M. Tan. Ces facteurs sont la poursuite de la baisse des taux d'intérêt, le maintien de la croissance économique, qui entraînera une augmentation des profits, et une majoration des rations cours/bénéfices.

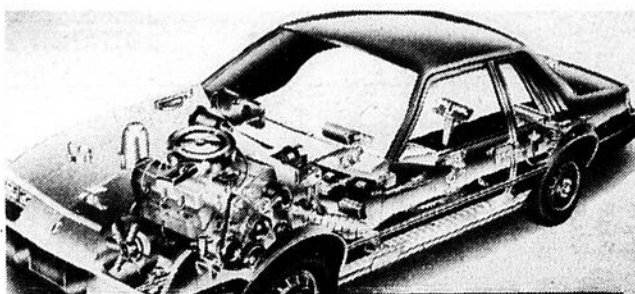
Huit analystes financiers recommandent 40 titres à acheter en 1986

Canada: services financiers, consommation et commerce de détail sont en tête

Les secteurs des services financiers, des produits de consommation et du commerce au détail ont la faveur des analystes financiers au Canada pour l'année 1986.

C'est ce qui ressort des recommandations fournies par quatre maisons de courtage à la demande des AFFAIRES à l'occasion de notre spécial sur le placement en 1986. Ces trois secteurs arrivent à égalité avec trois recommandations chacun.

Pour le secteur des produits de consommation, les experts ont choisi **Noma**, **Magna International** et **Dicon**. **Scott's Hospitality**, **La compagnie de la Baie d'Hudson** et **Woodward's** ont été choisis dans le secteur du commerce au détail. Les banques de **Commerce** et **Nationale**, ainsi que la **Corporation Financière Power**, sont les choix des

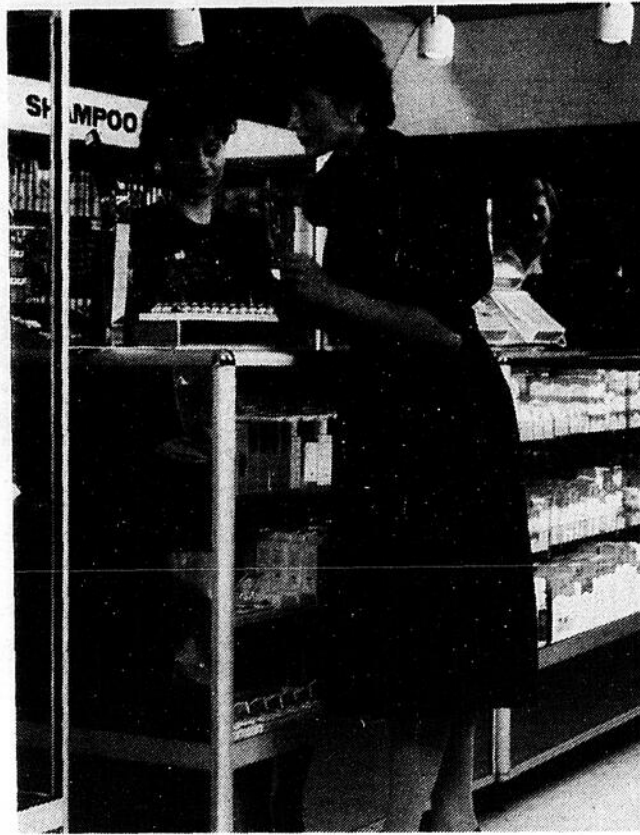


S'il existe une relative unanimité chez les analystes financiers quant aux secteurs prometteurs, cela est moins quant aux entreprises. Seule **Trizec** a rallié deux analystes.

analystes pour le secteur financier.

Toutefois, les analystes ne sont pas unanimes

en ce qui a trait aux perspectives du marché boursier canadien, ce qui peut expliquer qu'un seul titre



ait été choisi deux fois, soit **Trizec**. Les analystes choisissant les compagnies pour des raisons spécifiques et non à cause du secteur où elles oeuvrent, **Trizec** s'impose pour son excellence et non pas parce qu'elle est active dans le secteur immobilier. L'an dernier, **Imperial Oil** était recommandée par trois analystes sur cinq alors que **Northern Telecom** et **Nova** étaient choisies par deux analystes.

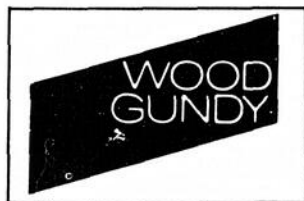
Finalement, on peut noter qu'il y a très peu de recommandations d'achat d'entreprises actives dans les secteurs traditionnels de l'économie canadienne tels que les pâtes et papiers, les produits forestiers, le secteur énergétique et les mines.

CLAUDE PROULX

Wood Gundy

1 - **Banque de Commerce** (Mtl, 43,63 \$) possède le meilleur bilan et la meilleure capitalisation de l'industrie. Cette banque a connu une excellente année en 1985 mais il reste de grandes possibilités pour que la croissance du titre se poursuive en 1986. Les perspectives de bénéfices sont des plus intéressantes et une augmentation du dividende est possible.

2 - **Compagnie de la Baie d'Hudson** (Mtl, 26,38 \$) avec ses filiales **Simpson**, **La Baie** et **Zellers** connaît des taux de croissance de ses ventes qui sont le double de ceux de l'industrie. Le bilan a été amélioré et le retour à un



niveau de rentabilité normal se fait progressivement. **Wood Gundy** prévoit que le titre devrait se transiger autour de 40,00 \$ d'ici 1987.

3 - **Genstar** (Mtl, 32, 25 \$) verra sa division financière présenter de meilleurs rendements en 1986 à la suite de la fusion entre **Canada Trust** et le **Permanet** car le surplus de personnel a été éliminé. Les divisions du ciment et de la construction devraient présenter d'excellents résultats l'an prochain.

4 - **Transalta "A"** (Mtl, 27,63 \$) est la plus importante entreprise de services publics à propriété privée. Elle devrait bénéficier de la reprise de l'économie albertaine. L'action, dont le prix est relativement bas, offre un dividende et un potentiel de gains en capital intéressant.

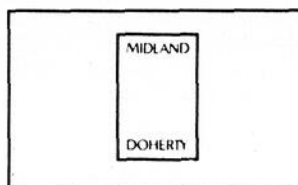
5 - **Trizec "A"** (Tor, 28,00 \$) offre une combinaison de forte croissance et d'investissements de haute qualité. Ses politiques financières et de gestion font figure de standard dans l'industrie immobilière. Sa marge d'autofinancement croîtra de 20 % l'an prochain et continuera d'augmenter par la suite.

Midland Doherty

M. Robert Sibthorpe, directeur de la recherche chez **Midland Doherty** fait les recommandations suivantes:

1 - **Banque Nationale** (Mtl, 24,13 \$) profitera énormément de l'acquisition de la **Banque Mercantile**.

Mme **Donna Pulcine**, analyste chez **Midland Doherty** croit que l'expérience des fusions de la **Nationale** lui permettra d'obtenir d'excellents résultats dans un laps de temps relativement court.



2 - **Trizec "A"** (Tor, 28,00 \$): Tout comme chez **Wood Gundy**, les analystes de **Midland Doherty** considèrent que cette compagnie immobilière est la meilleure sur le marché.

3 - **Canadian Marconi** (Mtl, 21,00 \$) est un fabricant de produits électroniques pour les secteurs tels que l'aérospatiale et les communications.

La compagnie verra ses exportations vers les États-Unis connaître une forte croissance l'an prochain.

4 - **Toronto Star "B"** (Tor., 32,38 \$) est propriétaire des **Éditions Harlequin** et du **Toronto Star**, le quotidien canadien ayant le plus fort tirage.

Midland estime que le secteur des communications connaîtra encore en 1986 une excellente année.

5 - **Lac Mineral** (Mtl, 34,63 \$) est un producteur d'or. Cette recommandation table sur un règlement favorable du différend juridique qui l'oppose à **International Corona** et sur une hausse prochaine du prix de l'or.

Merrill Lynch Canada

M. Rolland Jones, analyste chez **Merrill Lynch Canada** recommande:

1 - **CAE Industrie** (Mtl, 16,63 \$). Ce conglomérat peut compter sur un carnet de commandes important, que ce soit pour ces simulateurs de vol et de centrale nucléaire ou pour ses pièces d'automobiles. La croissance des ventes et des bénéfices se poursuivra au cours des prochaines années.

2 - **Noma Industries** (Tor., 18,50 \$) obtient une marge bénéficiaire très élevée sur ses ventes aux consommateurs de produits comme des fils électriques et des lumières pour arbres de Noël. De



plus, son expansion aux États-Unis se révèle être un grand succès jusqu'à maintenant.

3 - **CCL Industries** (Tor., 15,63 \$) est un fabricant de produits de santé et de nettoyage industriel. L'entreprise offre des perspectives intéressantes et la croissance de ses profits ira en s'accroissant. **CCL** vient de compléter des investissements importants dans ses usines.

4 - **Scott's Hospitality** (Tor., 28,38 \$), une entreprise qui exploite des fran-

chises du **Poulet Frit Kentucky** au Québec et en Ontario, s'est départie de certains actifs pour acheter des entreprises oeuvrant dans des secteurs très profitables comme **Black Photo**. L'entreprise offre un bilan très solide et des fonds autogénérés lui permettant d'assurer l'expansion future de la compagnie.

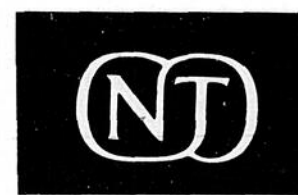
5 - **Magna International "A"** (Tor., 20,75 \$) a connu une croissance importante au cours des dernières années. L'entreprise pourra compter sur une bonne part de contrats des fabricants de voitures asiatiques. Elle procède actuellement à d'importants investissements et a signé des contrats pour la vente de cette production supplémentaire.

Nesbitt Thomson

M. Thomas Law, directeur adjoint de la recherche chez **Nesbitt Thomson** recommande:

1 - **Woodward's "A"** (Tor., 7,00 \$) a presque complété son programme de rénovation de ses magasins. Cela lui permettra d'augmenter sa part de marché. Une reprise de l'économie de l'ouest canadien devrait également améliorer ses bénéfices. **Nesbitt** prévoit des bénéfices par action de 0,45 \$ cette année, de 0,65 \$ l'an prochain et de 0,95 \$ dans deux ans. La valeur comptable est de 10,00 \$.

2 - **Corporation Finan-**



cière **Power** (Tor., 30,25 \$) est une compagnie très solide. Sa présence dans le marché américain de l'assurance-vie est un atout. Son ratio cours-bénéfice est bas et la croissance de son bénéfice est intéressante.

3 - **Brascan** (Mtl, 36,00 \$). Le prix de l'action est bien en-dessous de sa valeur comptable de 42,00 \$. Ses filiales **Trillion** et **Labatt** présentent des attraits importants. La sous-évaluation du titre est causée par la filiale **No-**

randa, qui est en difficulté. Tout retournement de situation chez **Noranda** pourrait se traduire par une hausse importante du prix de l'action.

4 - **Linear Technology** (Tor., 14,25 \$) a présenté des bénéfices en hausse de 25 % cette année, malgré les problèmes qu'a connus l'industrie des semi-conducteurs. Une reprise de la demande pourrait permettre une croissance du bénéfice de 25 % à 30 % l'an prochain.

5 - **Dicon System** (Tor., 7,13 \$) est une compagnie en pleine croissance du secteur des équipements de feu. La compagnie devrait obtenir de bons résultats avec ses détecteurs de gaz.

États-Unis: l'électronique emporte l'unanimité chez les analystes financiers

Le secteur de l'électronique devrait procurer les meilleurs rendements en 1986 aux États-Unis. C'est ce qui ressort des listes de cinq recommandations spécialement préparées par quatre firmes de courtage pour les AFFAIRES à l'occasion de notre spécial sur le placement en 1986. Sur les 20 compagnies recommandées, cinq sont de ce secteur soit **Apple Computer**, **Xerox**, **NCR**, **Avnet** et **Tandy**.

Les entreprises du secteur de l'électronique ont connu une année difficile en 1985, la croissance de la demande s'étant révélée moins forte qu'anticipée. Cela s'est traduit par des surplus de capacité, des inventaires élevés et des bénéfices beaucoup moins intéressants que prévu. Les fabricants de semi-conducteurs ont été parmi les plus touchés. Le secteur de l'électronique n'a pas profité de la croissance du

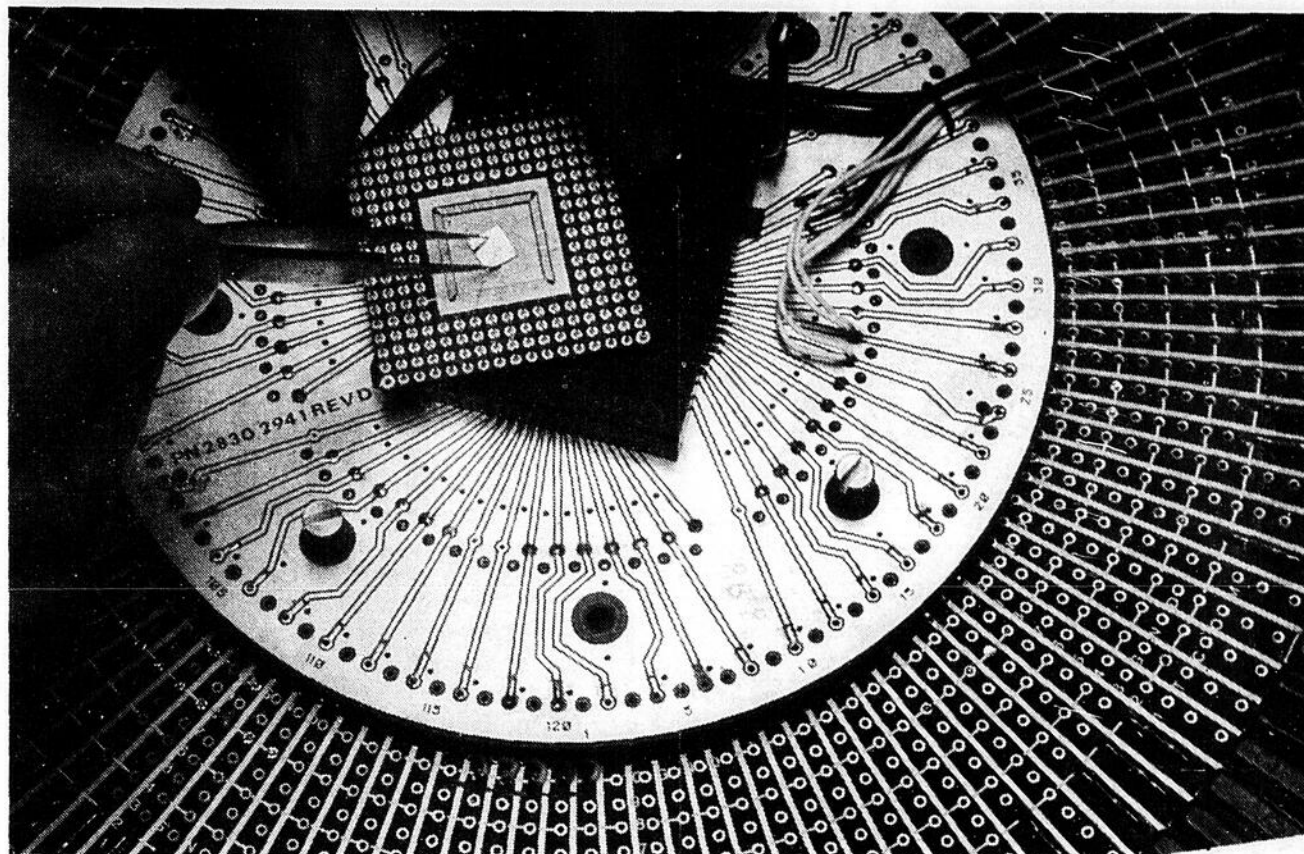


Photo: Burroughs

Sur 20 compagnies choisies par les analystes rejoints, cinq sont du secteur de l'électronique suivie par les produits médicaux, le transport et les produits de consommation.

marché boursier autant que les autres. Les bonnes occasions d'achat y sont donc actuellement plus nombreuses.

Trois secteurs sont à égalité pour la deuxième place, soit ceux des produits médicaux, du transport et des produits de consommation. Ces choix sont **Baxter Travenol** et **American Home Product** pour les fabricants de médicaments, **Greyhound** et **Mayflower** pour le secteur du transport, et **White Consolidated Industry** et **Eastman Kodak** pour les produits de consommation.

On retrouve peu de choix communs entre les maisons de courtage. Cette diversité n'est pas étonnante étant donné la grande quantité de titres disponibles aux États-Unis.

CLAUDE PROULX

Merrill Lynch

Mme Christine Lissack, analyste chez **Merrill Lynch** à New York recommande:

1- **Eastman Kodak** (NYSE, 51,63 \$ US), un fabricant de caméras et de films, qui se transige à un multiple très bas. C'est une des rares compagnies ayant une cote de crédit AAA à se transiger à un prix décent. Merrill Lynch prévoit des bénéfices de 6,40 \$ US et un rendement pour les actionnaires de 15 %.

2- **White Consolidated Store** (NYSE, 34,00 \$ US), un fabricant d'appa-



ils domestiques, peut compter sur des liquidités élevées, soit 8,00 \$ US par action. C'est une entreprise bien diversifiée. La prime sur la valeur comptable est faible.

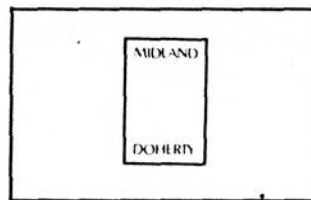
3- **Cooper Industry** (NYSE, 39,25 \$ US) est active dans la fabrication de machineries. La compagnie a réduit sa dépendance envers les métaux de base par certaines acquisitions. Bénéfice prévu de

4,50 \$ US à 5,00 \$ US en 1987. Merrill Lynch prévoit que le bénéfice devrait croître à un rythme annuel de 23 % au cours des cinq prochaines années.

4- **NCR** (NYSE, 40,00 \$ US) se transige à 10 fois ses bénéfices prévus pour cette année. Merrill Lynch a révisé dernièrement le bénéfice prévu de NCR de 3,15 \$ US à 3,25 \$ US pour cette année. L'entreprise se transige à un multiple très bas et possède beaucoup de liquidités.

5- **International Nickel** (NYSE, 12,38 \$ US) est le plus grand producteur de nickel au monde. Le prix des métaux de base est si bas qu'il ne peut que s'améliorer l'an prochain.

Midland Doherty



1- **Wendy's** (NYSE, 16,83 \$ US) exploite une importante chaîne de restaurants aux États-Unis. L'entreprise possède des gestionnaires conservateurs dans un environnement dynamique. Midland prévoit que la compagnie connaîtra un taux de croissance de 12 % à 15 % dans les prochaines années.

2- **Schlumberger** (NYSE, 35,13 \$ US) effectue des travaux de forage, d'analyse et de pompage pour

le compte d'entreprise d'exploration. Son ratio cours bénéfice est très bas, soit moins de neuf fois les bénéfices prévus pour l'an prochain.

3- **Dollar General** (NASDAQ, 22,50 \$ US) exploite une chaîne de 1 080 magasins à escompte dans le sud, l'est et le centre des États-Unis. Cette entreprise réussit à se tail-

ler une place enviable grâce à certaines spécialités.

4- **Apple Computer** (NASDAQ, 20,00 \$ US), le fabricant de micro-ordinateurs, a réussi à résoudre les problèmes qui entouraient sa direction. Selon les analystes de Midland, un revirement est en vue.

5- **Phibro-Salomon** (NYSE, 45,13 \$ US) est une des plus importantes firmes de courtage de valeurs mobilières et de denrées au monde. Midland anticipe une très bonne performance de cette compagnie.

Dean Witter

M. Bruce Morris, vice-président de **Dean Witter Reynolds** (Canada) recommande:

1- **Avnet** (NYSE, 36,00 \$ US) devrait bénéficier de la reprise de la demande pour les semi-conducteurs. Cette prévision se base sur l'engouement pour de nouveaux produits informatiques et sur une accélération de la croissance de l'économie américaine.

2- **Baxter Travenol** (NYSE, 15,63 \$ US), un fournisseur de produits hospitaliers, continue de bénéficier de la croissance rapide dans le secteur des soins de santé. La fusion avec **American Hospital Supply**, bien que créant



une dilution en 1986 pourrait permettre une augmentation importante de la marge bénéficiaire et une réduction des coûts d'exploitation. Cette fusion ajouterait de 18 à 20 % à la croissance des bénéfices à long terme.

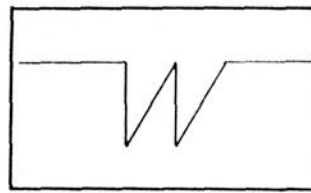
3- **Greyhound** (NYSE, 33,00 \$ US) devrait connaître un revirement à la suite d'une restructuration majeure qui a impliqué la vente d'actifs, des acquisitions et une concentration dans le transport. Le titre se vend avec une modeste prime sur la valeur au livre et offre un rendement

appréciable.

4- **Stone Container** (NYSE, 34,75 \$ US) est une des compagnies de papiers ayant les coûts les plus bas parmi les producteurs de carton, un produit dont le prix ne fait que commencer à augmenter. L'entreprise bénéficiera de la fermeture de plusieurs usines de pâte Kraft.

5- **Tandy** (NYSE, 41,25 \$) possède un imposant réseau de distribution, ce qui lui permet d'être en bonne position pour la reprise de l'industrie de l'informatique. Une stratégie agressive devrait lui permettre de prendre avantage de la reprise de la demande pour les produits électroniques de haute gamme.

Walwyn Stodgell



M. Stephen Raphaël, analyste chez **Walwyn Stodgell** recommande:

1- **American Home Products** (NYSE, 63,63 \$ US), un fabricant de médicaments, qui a augmenté ses ventes, son bénéfice et son dividende à chacune des 35 dernières années. De nouvelles acquisitions et une politique de rachat d'actions devraient lui permettre de conserver un taux de croissance des bénéfices de 10 % à 15 % au cours de cinq prochaines années.

2- **Leggett & Platt** (NYSE, 31,50 \$ US) est un fabricant de ressort pour matelas et pour

ameublement. M. Raphaël estime que la part de marché de cette firme continuera de croître, ce qui aidera une marge bénéficiaire déjà forte.

3- **Mayflower** (NYSE, 22,75 \$ US) est en train d'utiliser son savoir dans le transport par camion pour devenir un leader dans le transport d'écoliers, un secteur qui devrait devenir le plus rentable de l'industrie dans les prochaines années. Après une année difficile à la suite d'une compétition intense, l'an prochain verra un retour à une

croissance au-dessus de la moyenne pour cette compagnie.

4- **Morton Thiokol** (NYSE, 39,00 \$ US) est le leader mondial de l'industrie du sel. Cette entreprise utilise les fonds générés par cette activité pour prendre de l'expansion dans les industries de l'aérospatiale et des produits chimiques. La qualité des gestionnaires est supérieure à la moyenne.

5- **Xerox** (NYSE, 59,38 \$ US) a perdu des parts de marchés au main des fabricants japonais durant les 10 dernières années. La nouvelle équipe de gestionnaires de Xerox est en train de changer cela. M. Raphaël prévoit une bonne croissance et des marges bénéficiaires supérieures au cours des deux prochaines années.

Selon l'analyse technique

Les marchés boursiers nord-américains

■ Selon l'analyse technique, les marchés boursiers nord-américains poursuivront leur hausse en 1986 pour atteindre de nouveaux sommets. Ce scénario haussier, qui peut se poursuivre jusqu'en 1988, pourrait facilement propulser l'indice des industrielles **Dow Jones** à 3 000 et l'indice composé "300"

de la **Bourse de Toronto** à 5 000.

Une des craintes les plus vives des investisseurs est d'entrer dans un marché boursier qui atteint un sommet... définitif. Ainsi, beaucoup d'investisseurs témoins de la hausse vertigineuse des marchés depuis septembre se demandent légitimement: est-ce le

début ou la fin? Ou: assisterons-nous en 1986 à une baisse prononcée des indices boursiers?

Contrairement aux apparences, la hausse récente des marchés boursiers n'est pas unique. Ainsi, un regard froid sur l'histoire montre des parallèles saisissants entre le marché haussier actuel et deux

autres marchés passés. Et si ce parallèle se développe dans les prochains mois, le marché n'est définitivement qu'au début de sa hausse.

Le marché actuel a beaucoup de points communs avec celui des années 20 et des années 50.

Le parallèle le plus frappant est certes celui décrit

par les graphiques A et B ci-contre. En effet, avant l'explosion à la hausse du **Dow Jones** en 1925 (graphique A), le marché avait connu une période d'accumulation sous le niveau de 100 de plus de 17 ans (1905-1925). Techniquement, cela équivaut à garder un ballon gonflé sous l'eau pendant 17 ans; dès

qu'il atteint la surface (l'indice **Dow Jones** à 100) la puissance à la hausse (ou momentum) est extraordinaire. Une hausse exponentielle suit et se termine par une fièvre spéculative.

C'est exactement ce qui arriva en 1925. Le marché boursier bouscula décidément la résistance vieille de 17 ans à 100 pour surpasser 375 en 1929. Le marché a donc plus que triplé en quatre ans.

De 1965 à 1982 (graphique B), le marché a encore connu une période d'accumulation de 17 années, celle-ci ayant un niveau de 1 000 comme résistance majeure. Ce n'est qu'en 1983 que le marché brisa décidément cette résistance à la hausse. Si l'histoire se répète, l'indice **Dow Jones** des industrielles pourrait atteindre 3 000 d'ici 1988.

Et si ce parallèle 1920-1980 ne suffit pas, il faut noter une autre période venant confirmer ce scénario. De 1936 à 1950, le marché a connu une autre période de consolidation. Pendant ces 13 années, le marché n'a jamais vraiment dépassé les 200. En 1950, le marché se décida et surpassa cette résistance pour atteindre 520 en 1955.

Aussi, l'investisseur qui craint, malgré cela, que le marché ait atteint un sommet, n'a qu'à se considérer lui-même comme indicateur. En effet, le scepticisme est encore assez prononcé et n'indique pas du tout un sommet. Celui-ci viendra quand vous (et la plupart des "experts") serez convaincus que le marché ne peut que monter, monter et monter!

Ce n'est pas le cas présentement et plusieurs autres signes caractéristiques d'un sommet boursier sont définitivement absents. La hausse actuelle est menée par les grandes sociétés comme **IBM**. Voilà un signe de début de marché haussier. Aussi, les journaux traitent plus de faillites, de licenciements et d'endettement que de prospérité. De plus, il n'y a aucun surplus de nouvelles émissions (si on exclut le phénomène du régime d'épargne-actions au Québec). Enfin, la bourse n'est pas un des principaux sujets de conversation — sauf dans les médias spécialisés. Tous ces signes pointent dans la même direction: la hausse ne fait que débuter.

Un repli est certainement possible à court terme et ce recul serait même sain. Mais celui-ci ne serait que temporaire. Et comme le marché a

MOI, INVESTIR DANS UN CONDOMINIUM RUE DORCHESTER, MONTRÉAL?

Certainement! Si votre revenu est de 30 000 \$ et plus par année, vous pouvez investir dans le secteur immobilier. Non seulement cela, mais il y a de fortes chances que vous n'avez pas à faire de déboursés importants!

Il s'agit tout simplement de récupérer les sommes que vous versez normalement à l'impôt pour effectuer — individuellement ou en groupe — un placement parmi les plus rentables et les plus sûrs sur le marché.

Condominium cl. 31	Financement 100%	
Abri fiscal 1985	Investissement	Comptant requis
14 662 \$	25 000 \$	0

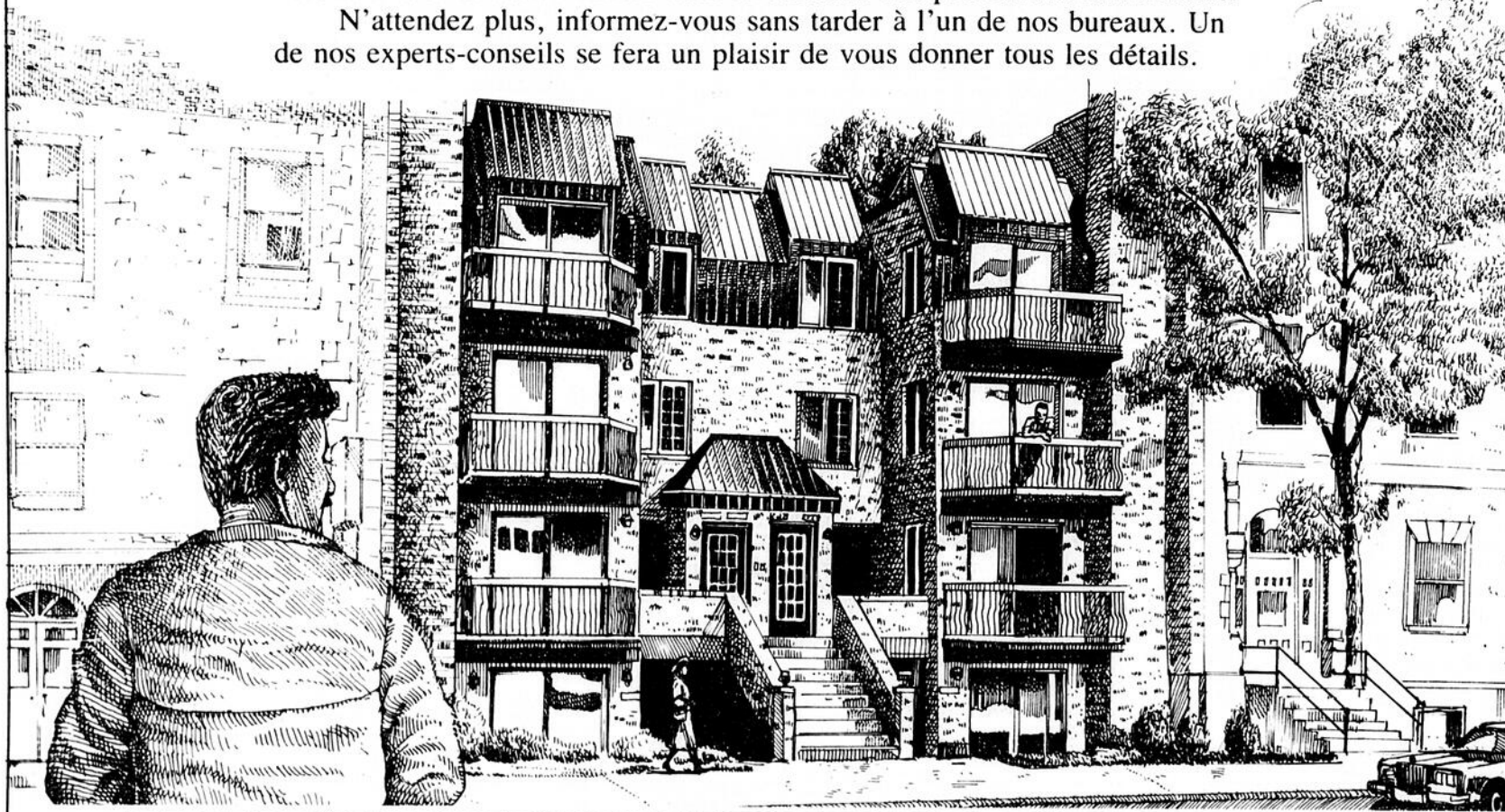
Garantie de rachat après 5 ans, garantie de liquidité de 20 000 \$.
Profitez immédiatement de ce placement avant le 31 décembre.

1985 est sans doute la dernière année où vos déductions fiscales ne sont pas limitées.

Une équipe dynamique

Avec un chiffre d'affaires de plus de 100 millions de dollars en 1985, Paré et Associés est un leader dans le domaine des placements immobiliers.

N'attendez plus, informez-vous sans tarder à l'un de nos bureaux. Un de nos experts-conseils se fera un plaisir de vous donner tous les détails.



2960, boul. Laurier, bureau 200, Sainte-Foy (Québec) G1V 4S1
(418) 659-6900, 1-800 463-2818

425, boul. de Maisonneuve ouest, bureau 701, Montréal (Québec) H3A 3G5
(514) 288-8500, 1-800 361-2134

PARÉ & ASSOCIÉS
Fiscalité et courtage immobilier

continueront sur leur lancée en 1986



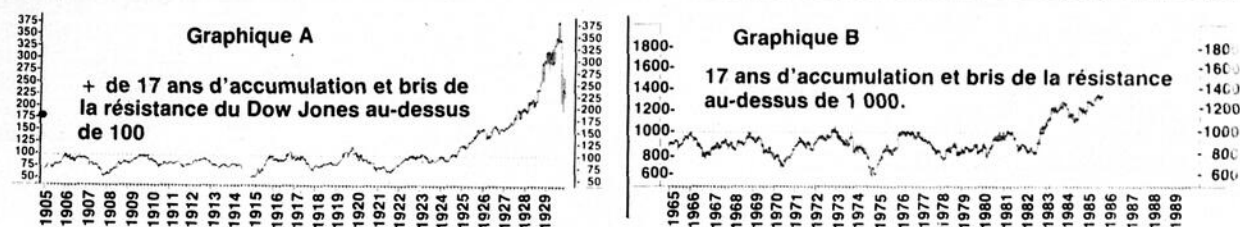
Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Techniquement, rien n'empêcherait le Dow Jones d'atteindre 3 000 points en 1987-88.

bousculé allègrement la résistance majeure qui existait à 1 444 pour le Dow Jones, la probabilité

d'un tel repli est minime. La hausse des marchés boursiers commence. Techniquement, on peut pré-

L'HISTOIRE SE RÉPÈTERA-T-ELLE QUANT AU CHEMINEMENT DU DOW JONES ?



SOURCE: BARRON'S, 18 novembre 1985

voir qu'en 1986 l'indice des industrielles Dow Jones atteindra des sommets insoupçonnés en préparation pour l'explosion spéculative qui suivra en 1987-1988 menant l'in-

dice new-yorkais à près de 3 000. Les chiffres à surveiller en 1986 pour l'analyse technique du marché boursier à partir du Dow Jones sont: un ralliement qui

mènera l'indice vers 1 640 dès le début de l'année, une certaine période de consolidation à ce niveau suivie d'un autre ralliement vers 1 779-1 800. Enfin, un support formi-

dable existe à 1 296 qui représente un plancher puissant pour l'année 1986.

BERNARD MOONEY

FORTEC LTÉE

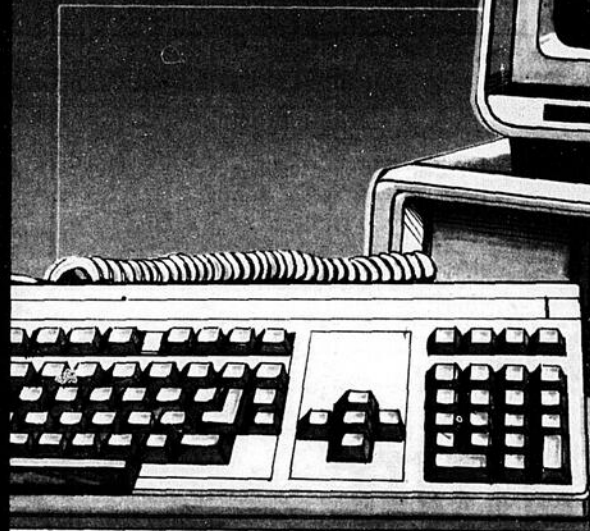
Entrepreneur et gestionnaire en construction

- Gestion de projet
- Projet clé en main
- Financement
- Commercial, industriel
- Bureau, usine, entrepôt
- Rénovation

Appelez-nous

10700 est, Henri-Bourassa, Montréal, Qué. H1C 1G9
Tél: (514) 648-3148/325-0113
Télex: 05-828712

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 MONTRÉALAISE 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.

L'expérience à votre service

ABRI FISCAL



LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE LES HABITATIONS DES CHÂTEAUX

Immeubles: 3280 Des Châteaux Cl.omedey, Laval

3 400 000 \$
PRIX: 10 000 \$ la part.

Plus qu'un abri fiscal, c'est un bon placement.
- Rentabilité projetée: 30 % avant impôt.

- Aucun comptant nécessaire grâce au financement bancaire à 100 % de la mise de fond si l'investisseur se qualifie.

- 14 ans d'expérience dans la gestion immobilière, pour de plus amples renseignements concernant cet abri fiscal, appelez à 514-435-6384.

PROMOTEUR: LES ENTREPRISES NORMAND MASSÉ INC.

L'expérience à votre service

L'expérience à votre service

L'expérience à votre service

Ces titres ont été vendus. Cet avis est publié pour mémoire seulement.

Nouvelle émission

Decembre 1985

2 500 000 \$

La Compagnie **Matco** Mart Inc.

1 000 000 d'actions ordinaires

Prix: 2,50 \$ par action ordinaire

Midland Doherty Limitée

Cette annonce n'apparaît qu'à titre d'information seulement.
Ce placement a été fait par voie de prospectus au Québec.

Nouvelle émission

40 500 000 \$

provigo Inc.

2 500 000 d'actions ordinaires

La compagnie confirme que ces actions ordinaires constitueront un placement admissible pour un régime d'épargne-actions en vertu des dispositions de la Loi sur les impôts (Québec), déductible à 100% du coût d'acquisition.

Prix: 16,20 \$ l'action

Les soussignés ont acheté toutes ces actions à titre de preneurs fermes.

Lévesque, Beaubien Inc.

Geoffrion, Leclerc Inc.

Décembre 1985

PLACEMENTS 86

Selon Marc St-Pierre, de la Banque Nationale

Le loyer de

■ La tendance des taux d'intérêt sera une fois de plus à la baisse en 1986. C'est le pronostic qu'a fait aux AFFAIRES M. Marc St-Pierre, directeur, service des placements, à la Banque Nationale.

"À court terme, les taux d'intérêt ont touché un bas et devraient remonter quelque peu au cours de la première partie de 1986. Mais, d'ici à un an, nous connaissons des taux d'intérêt plus bas que ceux que nous avons présentement", a expliqué le spécialiste de la Banque Nationale.

Depuis la mi-1984, les taux ont reculé passablement aux États-Unis. Les rendements sur les obligations à long terme ont par exemple chuté de 400 points de base (4 %) durant la période. Les taux sur les titres à court terme ont pour leur part fléchi

de 300 points de base (3 %). Au Canada, les baisses de taux ont suivi une trajectoire similaire.

À la suite de ces baisses importantes, prédire une fois de plus une baisse des taux en 1986 paraît risqué. Pourtant, plusieurs facteurs militent en ce sens.

Économie au ralenti

L'économie nord-américaine entrera en 1986 dans sa quatrième année de croissance économique mais non sans montrer quelques signes d'essoufflement.

"L'économie américaine tourne déjà au ralenti. Le produit national brut américain a crû de 0,3 % au premier trimestre 1985, de 1,9 % au second trimestre 1985, de 4,3 % au troisième trimestre 1985 et vraisemblablement tournera autour de 3 % au dernier trimestre 1985. L'éco-

nomie a montré plus de vigueur depuis quelques mois mais la croissance enregistrée est au mieux modérée", a dit M. St-Pierre.

Or, il est difficile de trouver des facteurs qui permettent d'espérer un rebondissement marqué de la croissance de l'économie aux États-Unis en 1986. Comme l'a fait remarquer M. St-Pierre, le consommateur américain, celui-là même qui fut le moteur de l'expansion économique jusqu'à ce jour, est aux prises avec une situation financière fragile. Son revenu disponible n'augmente plus aussi rapidement. Son taux d'épargne est actuellement très bas alors que son niveau d'endettement atteint des sommets historiques.

Les dépenses d'investissement, qui auraient pu pallier à la léthargie des

Wood Gundy compte verser 100 000 \$ à des oeuvres de bienfaisance à Noël

■ Les administrateurs et les employés de Wood Gundy ont trouvé une façon originale de contribuer au bien-être des enfants atteints de maladie.

Les bureaux montréalais de Wood Gundy verseront en effet le fruit des commissions qu'ils ont recueilli le 19 décembre 1985 aux centres hospitaliers et aux organismes de bienfaisance qui oeuvrent au bien-être et à la guérison des enfants.

M. Guy L. Ladouceur, vice-président et administrateur de Wood Gundy a révélé qu'il s'attendait de recueillir de cette façon une somme d'environ

100 000 \$.

Les organismes qui bénéficieront de ces dons sont l'Hôpital de Montréal pour enfants, l'Hôpital Ste-Justine, le Centre Mackay, l'Hôpital Douglas, l'Hôpital Général Juif -Sir Mortimer B. Davis et le Centre Immaculée-Conception, tous de Montréal.

Les clients qui le désiraient pouvaient spécifier l'institution à laquelle l'argent de leurs commissions devait être versée.

Une initiative originale de Wood Gundy de souhaiter un Joyeux Noël à de nombreux enfants.

L'ennemi des employés qui vous dévalisent



Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec la division des systèmes de sécurité.
Systèmes de sécurité 3M Canada Inc., 680 avenue Lapine, Dorval, Québec H9P 2S5. Téléphone: 514 631-7600.

l'argent continuera sa baisse en 1986



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Marc St-Pierre: "Les taux canadiens à court terme devraient baisser de 0,5 % d'ici un an".

dépenses de consommation, présente peu de signes encourageants. Le taux d'utilisation de la capacité industrielle, à 80 %, n'est tout simplement pas assez élevé pour permettre une montée sensible des dépenses d'investissement. À cause de la force du dollar américain, plusieurs produits des États-Unis se sont faits supplanter par des produits de

pays étrangers dont la devise est plus faible.

Pressions déflationnistes

"Plusieurs secteurs de l'économie sont actuellement marqués par de fortes pressions déflationnistes. Les prix des denrées demeurent pour la plupart dépressifs. Le prix du pétrole menace encore une

fois de baisser, peut-être sous la barre du 20 \$ US le baril. Or, le pétrole fut l'un des catalyseurs du mouvement inflationniste des années 1970. La tendance est maintenant à la baisse pour le pétrole et suggère donc un faible taux d'inflation pour la prochaine année.

"Les rendements réels (les rendements nominaux moins l'inflation) demeurent historiquement très élevés. Cette situation laisse entrevoir une correc-

tion à la baisse des taux d'intérêt à plus ou moins long terme. Tous ces facteurs font qu'une baisse des taux au cours de 1986 est plus que probable".

Les taux baissant aux États-Unis, ceux du Canada baisseront également mais dans une moindre amplitude question de protéger notre devise face au dollar américain. L'activité économique canadienne devrait également ralentir en 1986, favorisant cette baisse prévue des

taux.

L'économie américaine étant présentement plus forte, on peut s'attendre à une remontée des taux au cours du premier semestre de 1986. Mais, plus tard dans l'année, l'économie américaine montera des ratés et justifiera de nouvelles baisses dans les taux d'intérêt.

Dans ce contexte, M. St-Pierre prévoit une baisse des taux canadiens à court terme de 0,5 % d'ici un an. Ceux à long

terme devraient baisser de 1 % durant la même période. Il prédit aussi que les taux sur les hypothèques d'un an passeront de 9,75 % actuellement à 9,25 % à la fin de 1986. Pour les hypothèques de trois et cinq ans, il pense que les taux passeront respectivement de 11 % à 10 % et de 11,50 % à 10,50 %.

**CLAUDE
CHIASSON**

La présente annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique dans aucune province du Canada des valeurs qui y sont mentionnées. Une telle offre sera faite par voie de prospectus seulement dans les provinces où le dépôt d'un tel prospectus a été accepté par une commission des valeurs mobilières ou un organisme similaire dans telles provinces.

Émission supplémentaire

10 000 000 \$

Les Industries Charan Inc.

1 000 000 d'actions ordinaires

Prix: 10,00 \$ l'action

Wood Gundy Inc.

Brault, Guy, O'Brien Inc.

Dominion Securities Pitfield
Limitée

McLeod Young Weir
Limitée

Richardson Greenshields du Canada
Limitée

Lévesque, Beaubien
Inc.

Merrill Lynch Canada
Inc.

Burns Fry
Limitée

Midland Doherty
Limitée

Osler, Wills, Bickle
Limitée

Walwyn Stodgell Cochran Murray
Limitée

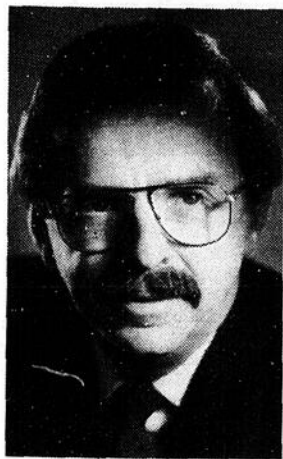
F. H. Deacon, Hodgson
Inc.

Geoffrion, Leclerc
Inc.

Tassé & Associés,
Limitée

Casgrain & Compagnie
Limitée

WILLIAM M. MERCER LIMITÉE



Jean-Louis Bourbeau



Daniel L. McCaw

Le conseil d'administration de William M. Mercer Limitée annonce l'élection de Monsieur Jean-Louis Bourbeau au poste de président du conseil. Il succède à Monsieur Robert A. Brochu, antérieurement président du conseil de William M. Mercer Limitée et maintenant vice-président exécutif de William M. Mercer-Meidinger, Inc., à New York.

La direction de la compagnie est maintenant la responsabilité de Monsieur Bourbeau à titre d'administrateur, Canada Est et de Monsieur Daniel L. McCaw, administrateur, Canada Ouest.

William M. Mercer Limitée a été fondée à Vancouver en 1945 et devint la plus importante firme de conseillers en avantages sociaux au Canada. Plus récemment, la gamme de ses services s'est allongée pour inclure la consultation en rémunération et autres aspects des ressources humaines. En 1984, Mercer a fait l'acquisition de Hickling-Johnston Limitée, un leader dans le domaine de la consultation en stratégie et organisation.

Les conseillers de Mercer servent leur quelque 2,500 clients canadiens de 16 bureaux situés dans 12 villes importantes du Canada. L'organisation mondiale de Mercer maintient des bureaux dans 82 villes du Canada, des États-Unis et de 22 autres pays.

décembre 1985

Plus de demande que d'offre: hausse de prix en vue

Immobilier: 1986 s'annonce bien pour le

■ L'année 1986 s'annonce bien pour l'immeuble résidentiel mais, du côté locatif, la prudence sera de mise.

Telle est la conclusion qui ressort de cinq entrevues menées par LES AFFAIRES auprès de spécialistes du domaine immobilier.

En 1985, le prix des maisons aura augmenté en moyenne de 10 % dans le Montréal métropolitain. Certains secteurs ont même vu les prix des propriétés littéralement explo-

ser. Ce fut notamment le cas dans la partie ouest de l'île de Montréal, où les prix ont bondi en moyenne de plus de 20 % jusqu'à maintenant en 1985.

Résidentiel

En 1986, dans le secteur résidentiel au Québec, des augmentations moyennes de l'ordre de 5 % à 6 % sont à prévoir selon nos intervenants. Certains voient même des hausses de prix plus importantes.

"Nous sommes actuellement dans un marché où

l'offre de maisons est plus faible que la demande. Tout indique que cette situation se poursuivra en 1986. Des hausses de prix des maisons sont donc à prévoir pour l'an prochain au Québec", a déclaré M. Gérard Carignan, le président de la Chambre d'immeuble de Montréal.

Le volume de transactions en dollars et en unités à Montréal et en banlieue s'est maintenu durant les mois de septembre, octobre et même

novembre. L'indice produit mensuellement par la Chambre d'immeuble montre que, depuis l'été dernier, le volume de transactions immobilières n'a pas cessé de s'accroître.

En novembre, l'indice a accusé un léger ralentissement, qui n'a cependant rien de comparable avec les années passées, alors que les mois de novembre et décembre étaient des périodes creuses.

"L'activité est actuellement forte. Pourtant, nous sommes dans les mois tranquilles du marché immobilier. Ce niveau d'activité reflète l'engouement qu'auront les Québécois en mars et avril 1986, les mois forts de l'immeuble, a pour sa part constaté Mme Maria Leriche, agent immobilier chez Century 21 de l'Avenir. La mentalité des Québécois à l'égard de l'immeuble a changé", affirme Mme Leriche.

Les Québécois ont vu les immigrants investir dans des duplex, triplex et "bungalow". Souvent sans le sou au départ, ces immigrants affichent aujourd'hui un train de vie

appéciable grâce à leurs investissements dans ce domaine. Les Québécois l'ont constaté et sont donc aujourd'hui plus sensibilisés à l'investissement immobilier.

M. Anh Trinh, économiste à la Société canadienne d'hypothèques et de logement, note également ce changement de mentalité. "Les Québécois consacraient en 1983, 20 % de leurs revenus bruts à la propriété. Pour le reste du Canada, cette proportion s'élevait à près de 24 %. Or, avec la génération du 'baby-boom', cette proportion va changer au Québec et se rapprocher davantage de la moyenne nationale au cours des prochaines années", a expliqué l'économiste. Ce phénomène contribuera à rétrécir les écarts de prix existants entre les propriétés montréalaises et celles des autres provinces canadiennes, estime Mme Leriche et M. Trinh.

Retour au Québec

D'autres facteurs viennent également favoriser le marché résidentiel au Québec. "Durant les années

'70, le Québec subissait une hémorragie de sa population et accusait une migration de celle-ci vers d'autres provinces. Les dernières années montrent que cette tendance s'est maintenant renversée. Il y a présentement une entrée nette de personnes dans la Belle Province. C'est là un nouveau phénomène qui favorisera l'immeuble au cours des prochaines années", a souligné pour sa part M. Hughes Moisan, économiste à l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec.

La création de nouveaux ménages vient également augmenter la demande immobilière. Au-delà de 30 000 ménages sont créés à chaque année au Québec.

"La proportion de propriétaires est moindre au Québec que celle des autres provinces. Environ 51 % des Québécois sont propriétaires, alors qu'au Canada, la moyenne se situe à près de 60 %. Les Québécois ont donc du rattrapage à faire sur ce

Nous finançons BFD

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

C'est la raison d'être de la BFD.

Besoin de financement?

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

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

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

- Prêts à terme jusqu'à 20 ans

Vous avez le choix:

- taux flottant
- taux fixe pour des périodes variables
- combinaison de taux flottant et fixe

- Un prêt à taux flottant peut être converti à taux fixe (au gré de l'emprunteur moyennant des frais minimes).

- Modalités de remboursement variées et flexibles établies selon la capacité de paiement de l'entreprise:
 - versements mensuels
 - versements saisonniers.

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

Appelez-nous aujourd'hui. Sans frais.

1-800-361-2126

The Bank offers its services in both official languages.

ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE



Banque fédérale de développement Federal Business Development Bank

Canada

MON ENTREPRISE J'EN SUIS FIER

Je m'inscris!



GAGNANT 1985
L'entreprise Lauréate
aux Mercuriales 85

Mercure de l'entreprise de l'année

Cascades Inc.
Produits: papier-carton,
emballage et matériaux de
construction



Fondée en 1964
Regroupe 22 filiales —
2 200 employés — 4 200
actionnaires
Jacques Aubert, secrétaire
et directeur des services
juridiques
Fernand Cloutier, directeur
des services financiers
Revenus '84: 180 M\$ —
Prévisions '85: 275 M\$
Marché: papiers et
plastiques au Canada,
États-Unis, Europe
Sur la photo: MM. Laurent
Lemaire, 1er
vice-président,
Bernard Lemaire, président
et Alain Lemaire, 2e
vice-président.

"Le Mercure de l'entreprise de l'année a récompensé les efforts du personnel de Cascades et raffermi la confiance de ses clients, fournisseurs et actionnaires".

Une structure ferme de production et de gestion, des reprises d'usines et des investissements de modernisation ont permis à Cascades de doubler ses profits et son chiffre d'affaires en 1984. Cascades poursuit agressivement sa croissance en 1985 par le développement de nouveaux marchés et des investissements accrus au Canada et à l'étranger.

La date limite des inscriptions et de l'envoi de vos dossiers pour les Mercuriales 86: le 31 décembre 1985.

POUR INFORMATION:
Chambre de commerce du Québec
1-800-361-2688

Le Journal Les Affaires et Bell Canada se sont retirés volontairement des Mercuriales afin d'accorder leur appui au concours.

secteur résidentiel mais pas pour le locatif

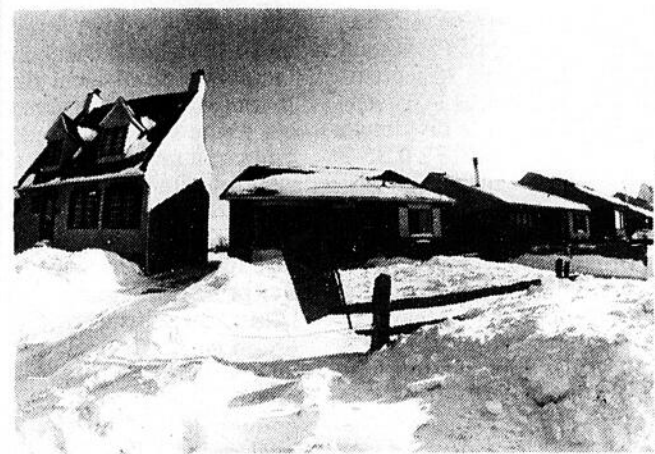


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

On prévoit des augmentations moyennes du prix des maisons de 5 à 6 % en 1986. Certains y vont même de prévisions plus optimistes.

plan. C'est là un autre facteur qui favorisera l'immeuble résidentiel au cours des prochaines années", constate M. Trinh.

Cri d'alarme

La plupart des spécialistes interrogés ont cependant dit leur inquiétude concernant les immeubles à logements multiples. "Les prix ne reflètent plus la rentabilité intrinsèque des immeubles à logements" a déclaré pour sa part M. Pierre Bellehumeur, propriétaire de Guide immobilier Itée. L'exemption sur le gain de capital proposée par le ministre des Finances du Canada, M. Michael Wilson, incitera plusieurs propriétaires d'immeubles à logements à prendre leurs profits à partir de 1988. On peut s'attendre à des pressions à la baisse sur les prix de ces immeubles d'ici à deux ans", a constaté M. Bellehumeur.

Pour sa part, M. Trinh estime que "les primes payées actuellement par les investisseurs sur les propriétés à logements

multiples sont très élevées et sont loin de justifier le rendement réel de ces immeubles. Trop de gens misent maintenant sur l'appréciation potentielle en gain de capital pour faire de l'argent et oublient l'aspect fondamental de tout investissement, soit le rendement réel que procure un immeuble avec ses revenus de location tout en excluant l'appréciation potentielle de sa valeur".

"On s'attend à des mises en chantier de l'ordre de 40 000 unités au Québec en 1986, estime quant à lui M. Moisan. Une grosse portion de ces mises en chantier se fera dans le secteur locatif. Un tel essor de la construction de nouvelles unités locatives ne s'est pas vu depuis bien longtemps au Québec. Ces nouvelles constructions pourraient faire grimper le taux de vacance dans les régions du Québec et Montréal n'y échappera pas", affirme M. Moisan.

"Au début de 1985, l'immeuble à logements constituait un excellent placement, renchérit M.

Trinh. En 1986, il faudra être davantage sélectif pour faire un bon placement dans ce marché. La croissance réelle des loyers sera moins forte en 1986 qu'en 1985. L'accroissement de la rentabilité des immeubles locatifs sera donc plus faible en 1986 et les chances de réaliser un gain de capital sur de tels immeubles s'amourneront", ajoute-t-il.

Où acheter ?

Questionné sur les meilleurs endroits où acheter

sa propriété, M. Trinh marque une nette préférence pour les immeubles situés dans les centres importants. Au Québec, l'île de Montréal (les extrémités ouest et est exclues) constitue le meilleur endroit où acheter. Le vieillissement de la population favorisera les grands centres urbains à long terme. "Une famille avec des enfants en bas âge favorisera la banlieue. Mais, le jour où ces enfants deviennent adolescents, les besoins changent et les

parents tendent à retourner à la ville. À leur vieillesse, les gens tendent aussi à revenir demeurer en ville question de profiter de la proximité des différents services (transports, loisirs, soins médicaux, etc.).

Depuis un an et demi, on a assisté à un nivellement des prix entre les maisons de banlieue et celles de Montréal. Acheter une maison en banlieue plutôt qu'en ville n'est plus aussi avantageux qu'il y a trois ans. Il vaut donc

mieux aujourd'hui acheter dans les bons secteurs de Montréal. Cela vaut tant pour la maison résidentielle que pour l'immeuble à logements. Comme l'a souligné M. Trinh, en période économique difficile, le prix des maisons et les taux de vacance des immeubles à logements se détériorent plus rapidement en banlieue qu'à Montréal.

**CLAUDE
CHIASSON**

La présente annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique dans aucune province du Canada des valeurs qui y sont mentionnées. Une telle offre sera faite par voie de prospectus seulement dans les provinces où le dépôt d'un tel prospectus a été accepté par une commission des valeurs mobilières ou un organisme similaire dans telles provinces.

Émission supplémentaire

35 010 625 \$

Donohue Inc.

2 015 000 actions ordinaires

Prix: 17,375 \$ l'action

De ces 2 015 000 actions ordinaires, 896 675 sont offertes par les soussignés.

Wood Gundy Inc.

Lévesque, Beaubien Inc.

**Dominion Securities Pitfield
Limitée**

**Richardson Greenshields du Canada
Limitée**

**McLeod Young Weir
Limitée**

**Nesbitt Thomson Bongard
Inc.**

**Merrill Lynch Canada
Inc.**

**Burns Fry
Limitée**

**Midland Doherty
Limitée**

**Walwyn Stodgell Cochran Murray
Limitée**

**Geoffrion, Leclerc
Inc.**

**Pemberton Houston Willoughby
Incorporated**

**Molson Rousseau
Inc.**

**Bell Gouinlock
Limitée**

**Société de courtage Bache
Inc.**

**Brault, Guy, O'Brien
Inc.**

**F.H. Deacon, Hodgson
Inc.**

**McNeil, Mantha,
Inc.**

**Tassé & Associés,
Limitée**

**Casgrain & Compagnie
Limitée**

**MacDougall, MacDougall & MacTier
Inc.**

**Maison Placements Canada
Inc.**

décembre 1985

LES ÉTATS GÉNÉRAUX
SUR LA QUALITÉ
DE L'ÉDUCATION

2-3-4-5 AVRIL 1986

Objectif
100%

Le 29 novembre dernier, l'Association du transport écolier du Québec (ATEQ) s'est associée officiellement aux États généraux sur la qualité de l'éducation qui auront lieu à Montréal les 2, 3, 4 et 5 avril 1986, en souscrivant généreusement la somme de 20 000\$ dollars afin de faciliter l'organisation de cet événement exceptionnel. De plus, l'ATEQ a confirmé sa présence au Salon des exposants qui se tiendra au Reine Elizabeth pendant les quatre jours que durera cette manifestation. Sur la photo, M. Jean-Yves Bourgault, président de l'ATEQ (à gauche) remet la contribution de son organisme à M. Gabriel Légaré, président des États généraux sur la qualité de l'éducation.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le Secrétariat des États généraux, C.P. 490, Sainte-Foy, G1V 4C7, téléphone 1-800-463-5001.

Une stratégie à appliquer dès 1986 pour les titres REA Plusieurs titres boursiers du REA pourraient se

Plusieurs titres émis dans le cadre du Régime d'épargne-actions (REA) du Québec en 1985 pourraient voir leurs cours baisser au début de janvier, créant ainsi de bonnes occasions d'achat pour les investisseurs même si ces actions ne donneront évidemment pas droit à une déduction fiscale.

«Les investisseurs qui désirent acheter des actions pour leur portefeuille, ou encore pour leur Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) autogéré, ont tout avantage à surveiller le marché des titres émis dans le cadre du REA en 1985 a déclaré aux AFFAIRES M. Gilles Archambault, vice-président chez McLeod Young Weir. Les cours des titres émis dans le cadre du REA ont souvent par le passé, reculé et cela de façon sensible, au début du mois de janvier suivant leur date d'émission. Pour citer un exemple, prenons le cas de Groupe Transcontinental GTC dont l'action émise à 8,75 \$ en 1984 voyait son cours descendre à moins de 7 \$ au début de janvier 1985. Au

jourd'hui, le titre se transige à plus de 13 \$. Nul doute que ce fut une belle occasion d'investissement. Le mois de janvier 1986 devrait nous réserver d'autres belles occasions du genre», a poursuivi M. Archambault.

Pour sa part, M. Jean-Pierre De Montigny, vice-président chez Lévesque Beaubien, estime que «le meilleur moment pour acheter les titres émis il y a moins de 12 mois dans le cadre du REA est le 4 janvier ou les quelques jours qui suivent. C'est ce qu'a démontré notre étude faite dans le cadre du comportement des titres REA, déclare M. De Montigny. Plusieurs personnes empruntent pour investir dans leur REA et se hâtent au début du mois de janvier suivant la date de leur achat pour se départir de leurs titres, question de rembourser le plus rapidement possible leur prêt. D'autres vendent leurs titres afin d'utiliser les sommes investies dans leur REA pour contribuer à leur REER, poursuit M. De Montigny. Ces stratégies font normalement

chuter les cours des actions du REA au mois de janvier.»

Toutefois, en raison de la force du marché boursier, le fléchissement des cours devrait être moins prononcé en 1986 qu'il ne le fut lors des années antérieures selon les deux spécialistes. «Les titres des petites entreprises (actifs de moins de 25 M\$) ayant fait une émission importante dans le cadre du REA en 1985 et les titres de firmes assurant un dividende régulier sont à surveiller», a précisé pour sa part M. De Montigny. Dans le premier cas, le prix de l'action est susceptible de baisser en raison de l'importance de l'émission, tandis que dans le second, le dividende offre un potentiel de rendement élevé si les cours s'affaissent.

Actions à dividende

Parmi les titres émis dans le cadre du REA 1985 et offrant un dividende à leurs détenteurs, on retrouve: Radiomutuel, Premier Choix, Central

Dynamics, Armtext et Gaz Métropolitain. L'émission en cours de Multidev offre également des actions privilégiées.

Plus particulièrement, Radiomutuel et Premier Choix sont deux titres à surveiller selon M. De Montigny. Radiomutuel a de plus fait une émission de 12 M\$ d'actions. Ce montant est élevé pour une petite entreprise. Les chances qu'il y ait plusieurs investisseurs désirent se départir de leurs titres au début de janvier 1986 sont élevées. Or, Radiomutuel devrait au cours des prochaines années générer un profit net suffisant pour couvrir son dividende de 0,40 \$ l'action

qu'elle entend verser à ses actionnaires à chaque année jusqu'au 30 septembre 1987. Après le 30 septembre 1987, le dividende annuel sera porté à 0,35 \$ l'action jusqu'au 30 septembre 1989.

Déjà, le cours de l'action marque certaines faiblesses. L'action de Radiomutuel se transigeait récemment autour de 4,75 \$ après avoir été émise à 5 \$. À 4,75 \$, l'action de Radiomutuel offre à l'investisseur un rendement annuel de dividende de 8,4 %. Cette compagnie, qui a connu sa part de problèmes financiers durant les années 1980, pourrait effectuer un virage appréciable sur le plan de la rentabilité. Les résultats financiers divulgués lors de l'émission montraient que la compagnie était déjà passée d'une exploitation déficitaire à une exploitation rentable depuis 1983. À cause des pertes antérieures, les profits que réalisera Radiomutuel au cours des prochaines années seront affranchis d'impôt. Cette situation fiscale avantageuse devrait permettre à la compagnie de couvrir le dividende annuel qu'elle doit verser à ses actionnaires.

Le titre du Premier Choix est intéressant du fait qu'il paie un dividende annuel garanti. La compagnie est risquée. Mais,

REA: attention à la date de vente

Les investisseurs devront attendre le 2 janvier prochain avant de vendre leurs actions acquises cette année pour leur régime d'épargne-actions (REA) afin de ne pas perdre la déduction fiscale associée à ces placements.

L'année dernière, beaucoup de personnes se sont précipitées chez leur courtier à partir du 21 décembre pour vendre leurs titres REA. Ils ont quand même profité en 1984 de la déduction inhérente aux

titres vendus.

Cette stratégie était possible parce que jusqu'à cette année le fisc québécois acceptait la date de règlement comme la date de la vente des titres. Or, la date de règlement vient cinq jours ouvrables après l'ordre de vente à son courtier. Par exemple, un contribuable ayant donné en 1984 l'ordre de vendre à son courtier le 21 décembre, voyait la date de transaction pour fins fiscales être fixée le 2 janvier 1985.

Cette stratégie n'est maintenant plus possible. Le fisc retiendra désormais la date de transaction comme étant la date effective où les titres ont été vendus. Dans notre exemple ci-dessus, cela signifie que le fisc québécois aurait considéré le 21 décembre comme la date de transaction. Par conséquent, ceux qui vendront cette année leurs titres REA 1985 avant le 2 janvier 1986 n'auront pas droit à la déduction fiscale liée aux titres achetés.

En 1988, Midland Doherty débutait ses opérations au Québec.

En 1980, Midland Doherty lançait un vaste programme d'expansion d'affaires au Québec.

En 1984, Midland Doherty fut le premier courtier en valeurs mobilières au Canada à offrir un compte avec privilèges de chèques, le compte Accès.

En 1985, Midland Doherty fut le premier courtier en valeurs mobilières au Canada à s'associer avec une compagnie d'assurance pour offrir au grand public investisseur des fonds de placements, les fonds Aetna, Midland Doherty.

En 1986, et dans les années à venir, Midland Doherty sera toujours au premier rang du développement de nouveaux produits et services afin d'aider les épargnants et investisseurs à atteindre leur INDÉPENDANCE FINANCIÈRE.

Midland Doherty

Vers l'indépendance financière

1 Place Ville-Marie
Suite 3815
Montréal, Québec
H3B 4M6
(514) 879-1050

800 Dorchester
Suite 340
Montréal, Québec
H3B 1X9
(514) 876-1405

RÉUNIONS D'AFFAIRES

UNE RÉUNION DANS UNE STATION
TOURISTIQUE INTERNATIONALE!
POURQUOI PAS?



Près du mont Orford, du lac Memphrémagog, du club de golf Orford et facile d'accès des grands centres, l'ÉconAuberge se trouve dans un magnifique endroit retiré propice aux contacts fructueux.

Pour renseignements: Gaston DesRosiers, gérant
ÉconAuberge
100 Chemin de la Montagne
Cherry River, Orford, J1X 3W3
Téléphone: (819) 843-8887

Pour vous
abonner
au
journal

LES AFFAIRES

514-842-3131

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



AUBERGE



Les nuits prochaines...

à vendre à bon prix au début de 1986

TITRES REA 1985 À SURVEILLER POUR LE DÉBUT DE JANVIER 1986			
	Montant de l'émission	Prix à l'émission	Cours de l'action au 13/12/85
A. Actions payant un dividende			
Premier Choix: TVEC	4,5 M\$	5,00 \$	4,55 \$
Radiomutuel	12,0 M\$	5,00 \$	4,75 \$
Gaz Métropolitain	75,9 M\$	11,50 \$	11,75 \$
Central Dynamics	3,0 M\$	5,00 \$	4,50 \$
Armtex	2,0 M\$	2,00 \$	2,00 \$
Multidev	émission en cours		
B. Actions de petites* firmes ayant fait une émission importante			
Idéal Métal	15,0 M\$	6,00 \$	n. tr.
Volcano	15,0 M\$	7,50 \$	6,00 \$
Continental Pharma	12,0 M\$		
- action A		5,00 \$	4,70 \$
- action B		5,00 \$	4,65 \$
Visway	11,2 M\$	7,25 \$	6,38 \$
Memotec	10,5 M\$	8,75 \$	7,75 \$
Guardcor	10,0 M\$	8,75 \$	7,75 \$
C. Entreprises dont les actions se transigent en bas de leur prix à l'émission			
Artopex	5,0 M\$	5,00 \$	4,70 \$
Groupe Kaufel	6,3 M\$	6,00 \$	5,50 \$
M-Corp	4,8 M\$	14,75 \$	13,75 \$
Promatek	3,9 M\$	3,25 \$	3,15 \$
Techmire	2,6 M\$	4,00 \$	2,85 \$
Unigesco	60,0 M\$	4,75 \$	4,05 \$

(*) Actifs entre 2 M\$ et 25 M\$ ou avoir des ationnaires entre 750 000 \$ et 10 M\$ avant l'émission

Tableau: LES AFFAIRES

mestriel de 0,17 \$ l'action. Annualisé, ce dividende représente un rendement annuel de dividende de 5,8 % au cours récent de 11,75 \$ l'action ordinaire.

Les actions privilégiées de Central Dynamics paient également un dividende. Ce dividende s'élève à 0,40 \$ l'action par année et sera payé jusqu'au 30 septembre 1988. Par la suite, les actions privilégiées seront chacune converties en 3,7 actions ordinaires de Central Dynamics. Ce fabricant de com-

mutateurs a éprouvé des difficultés financières au cours des dernières années et affiche donc une couverture de son dividende assez fragile.

Armtex a émis des actions privilégiées portant un dividende annuel de 6,5 %. Le dividende n'est pas très élevé et supportera donc peu le prix de l'action dans un mauvais marché.

Émissions importantes

Les petites entreprises,

aussi appelées corporations en voie de développement, qui ont fait une grosse émission sont pour leur part, sujettes à voir le cours de leurs titres fléchir plus sensiblement que la moyenne au cours du mois de janvier. Parmi cette catégorie de titres, on peut citer: **Idéal Métal, Volcano, Continental Pharma, Visway, Memotec et Guardcor.**

L'action d'Unigesco pourrait également subir l'influence néfaste du début de janvier. En effet,

l'entreprise de M. Bertin Nadeau a effectué l'une des plus grosses émissions du REA 1985.

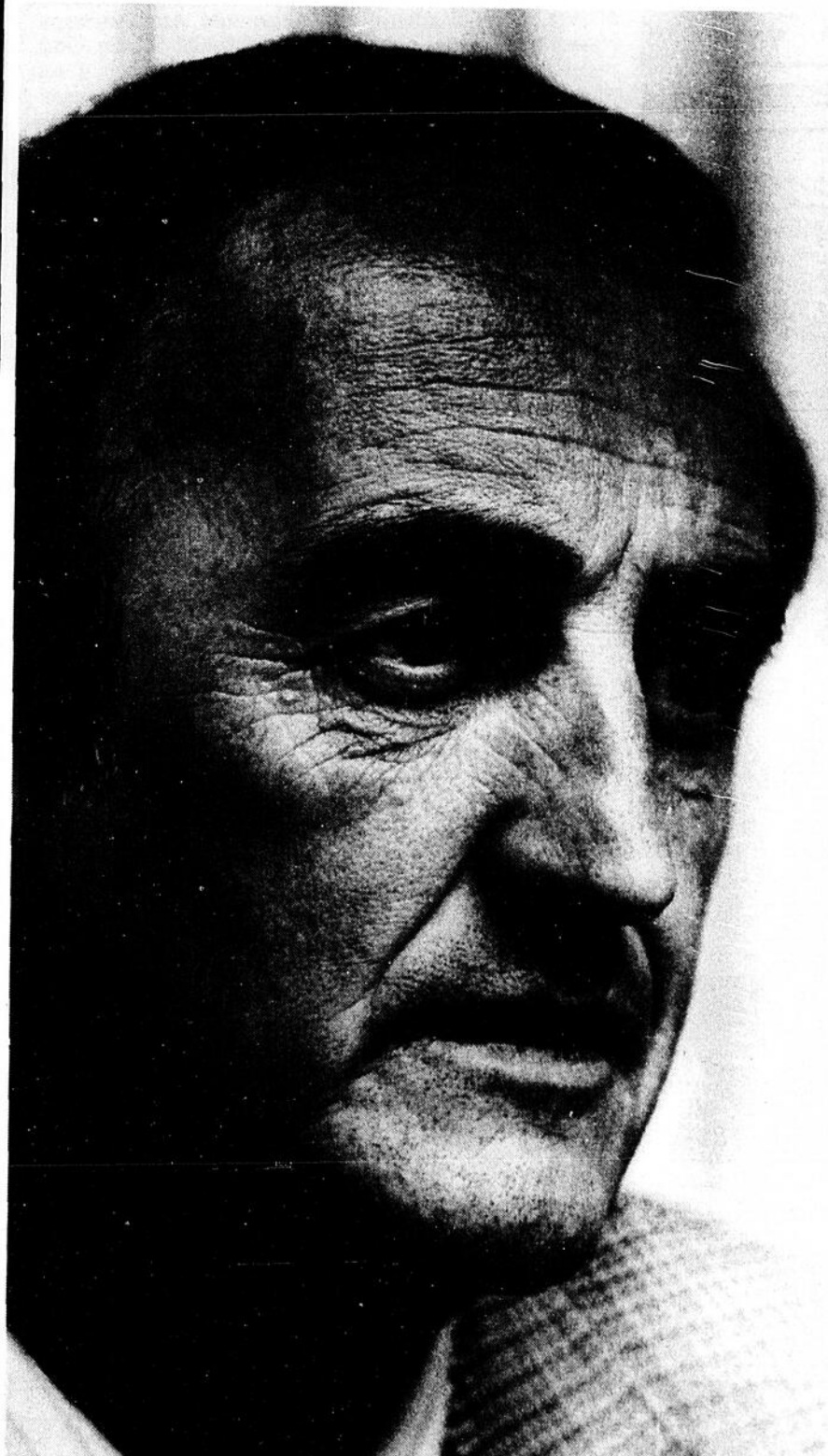
Enfin, il peut être bon de jeter un coup d'oeil aux entreprises dont les actions émises dans le cadre du REA 1985 se transigent déjà en bas de leur prix à l'émission. **Artopex, le Groupe Kaufel, M-Corp., Promatek et Techmire** appartiennent à ce groupe.

CLAUDE CHIASSON

advenant la faillite de l'entreprise, une fiducie continuera de verser le dividende dû aux actionnaires. Premier Choix doit verser un dividende annuel de 0,45 \$ l'action jusqu'au 30 septembre 1990. Récemment, l'action du Premier Choix se transigeait autour de 4,55 \$, soit 0,45 \$ en bas de son prix à l'émission. À 4,55 \$, l'action de Premier Choix offre un rendement de dividende de 9,9 % à l'investisseur. Ce dernier est assuré de recouvrer la grosse partie de sa mise de fonds advenant

l'échec de la télévision payante. Notons qu'un rendement de dividende de 9,9 % équivaut à un taux annuel de 15 % environ sur un certificat de dépôt. Cela s'explique par les crédits d'impôt attachés aux revenus de dividende.

Il est peu probable que l'action de Gaz Métropolitain fléchisse sensiblement en janvier 1986. Le titre doit cependant être surveillé. Gaz Métropolitain a pour politique de verser un dividende régulier à ses actionnaires. La compagnie paie un dividende tri-



Benoît Métivier, président-directeur-général, IPL Inc, Saint-Damien de Bellechasse

"J'estime que les ressources humaines et financières, que les conseils et les services de Desjardins constituent un appui de taille pour mon entreprise."

Puisez dans nos ressources.

Chez Desjardins, ces ressources sont diversifiées. Un vaste réseau de caisses. Un ensemble complet de services financiers aux entreprises industrielles et commerciales. L'expertise de la plus importante institution financière au Québec. Toutes ces ressources sont à la disposition des gens d'affaires. Choisissez Desjardins comme associée.

- Le réseau des 1400 caisses populaires et d'économie Desjardins
- L'Assurance-vie Desjardins
- La Caisse centrale Desjardins du Québec
- La Compagnie d'assurance sur la vie La Sauvegarde
- Le Crédit industriel Desjardins Inc.
- La Fiducie du Québec
- Le Groupe Desjardins, Assurances générales
- La Sécurité Desjardins Ltée
- La Société d'investissement Desjardins
- VISA *Desjardins

*La C.C.P.E.D.Q. est un usager inscrit de cette marque.

PRÈS DE 200 000 PERSONNES LISENT CHAQUE SEMAINE

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

Voilà donc la façon idéale de vendre votre résidence ou votre commerce

(514) 842-6491

HEURE DE TOMBÉE: MARDI MIDI



Desjardins
Une ressource naturelle.

Les autres métaux précieux suivent la tendance

L'or fera des gains modestes en 1986

■ Selon la plupart des experts, le marché des métaux précieux en 1986 sera à l'image de ce qu'il fut en 1985: paisible. Les cours augmenteront à mesure que les craintes inflationnistes ressurgiront. Un prix de 400 \$ US semble être le niveau maximum pour l'or en 1986, selon plusieurs analystes.

Après avoir commencé

l'année à un niveau déprimé, les prix des métaux précieux ont tranquillement remonté tout au cours de l'année. Par exemple, l'or est passé d'un bas de 287 \$ US en

LE PRIX DE L'OR EN 1985	
Au début de l'année:	302,30 \$ US
Le bas de l'année:	287,00 \$ US (le 28 février)
Le haut de l'année:	337,00 \$ US (le 29 août)
Le cours récent:	316,20 \$ US (le 9 décembre)
Variation maximale: (haut-bas/bas)	+ 17 %

Prix basés sur la deuxième cotation de Londres
Tableau: LES AFFAIRES

l'URSS ou d'autres pays du bloc communiste.

Jusqu'à tout récemment, l'offre d'or était relativement stable. Mais, comme l'affirme M. Mark Tier, du World Money Analyst, nous assisterons d'ici 1987 à la mise en marche de grands projets aurifères reposant sur des décisions prises en 1980-1981 lors d'une flambée des prix. Par exemple, la production de l'Australie doublera entre 1983 et 1987. Selon M. Tier, il faut prévoir d'ici à 1987 des augmentations de l'offre de l'or de l'ordre de 7 % à 8 % plutôt que le traditionnel 2 %.

La demande pour absorber cette offre provient de trois secteurs: les applications industrielles, comme en électronique et en art dentaire; la demande pour la fabrication de bijoux; et la demande des investisseurs. Les deux premières catégories de demande fluctuent avec l'économie et devraient augmenter modestement en 1986. La grande inconnue —

celle qui peut réserver des surprises, bonnes ou mauvaises — c'est la demande des investisseurs. Depuis les années 1970, c'est la demande des investisseurs à la recherche de profits à court et long termes qui a nourri les avances spectaculaires du prix des métaux précieux. C'est encore plus vrai en 1985 avec l'infrastructure très développée de marketing de masse des véhicules financiers reliés aux métaux précieux.

Les géants financiers comme Citibank et Merrill Lynch ont ajouté les métaux précieux à leur gamme de produits financiers. Cela fournit un potentiel extraordinaire de hausse de prix des métaux précieux dès que l'environnement deviendra plus propice.

Et si les experts prévoient une hausse modeste du prix de l'or en 1986, c'est qu'ils estiment qu'il y aura une certaine relance de la demande de l'or pour fins d'investissement. Par exemple, la firme Walwyn Stodgell prévoit qu'avec

février à un sommet de 337 \$ US à la fin du mois d'août. C'est d'ailleurs à ce moment que les métaux précieux ont connu leur plus grande effervescence de l'année, stimulée surtout par la menace de grève dans les mines d'Afrique du Sud.

L'étude du marché des métaux précieux, c'est d'abord l'étude de l'offre et de la demande de l'or, le leader incontesté du complexe des métaux précieux. Selon l'Internation

al Gold Corporation, la production d'or (l'offre) augmente annuellement de 1,5 % à 2 %. En 1984, celle-ci s'est élevée à 1 400 tonnes métriques, comparativement à 1 347 en 1983. Environ 70 % de cette production provient de l'URSS et de l'Afrique du Sud. Le prix des métaux précieux est donc très sensible aux craintes de déséquilibre du marché dû aux coupures de production en Afrique du Sud ou aux ventes accrues de

btm BRUNELLE TRUDEL & MONETTE INC.

COURTIERS D'ASSURANCE

(514) 384-7950

10.000 rue Lajeunesse, Montréal, Québec, H3L 2E1

CARTES D'AFFAIRES

BGW Conseillers en distribution physique

356, rue Le Moyne, Vieux-Montréal, Québec H2Y 1Y3
514 849-5561

- Aménagement d'entrepôt
- Diagnostic d'entreprise
- Systèmes d'expédition
- Systèmes d'entreposage
- Productivité
- Contrôle des stocks
- Équipement de manutention
- Réseau de distribution
- Agrandissement industriel
- Informatique appliquée

GUY RIOPEL Services & conseils professionnels Contrat & Résidentiel

tapis, linoléum, tuiles

Guy Riopel LE CONFORT À VOS PIEDS

826 Boul. Décarie, Ville St-Laurent, Québec H4L 3L9
(514) 744-3271

STUDIOS Allard PHOTOGRAPHES INC.

SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX

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

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ

AGENCE DE VOYAGE NICOLE LEMAY INC.

1229 rue de la Montagne, Suite 200, Montréal, Qué. H3G 1Z2
514-866-4666

FERS ET MÉTAUX RELIABLE INC.

- Achat et vente d'acier et métaux ferreux ou non-ferreux.
- Achat de surplus d'inventaire.

Jean Riendeau, pdg 2430, St-Patrick
(514) 932-5654 Montréal H3K 1B7

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?

SCRIBEC

45 rue Jarry est - 387-2486
OUVERT LE SOIR ET LE SAMEDI

Valois fleuriste-décorateur

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

Robert Ternisien Président

Un gage de confiance pour l'avenir: l'excellence



Fondé au Québec 1910 1985

C&L | Coopers & Lybrand | Laliberté Lanctôt

COMPTABLES AGRÉÉS
630, BOULEVARD DORCHESTER OUEST
MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 1W5 (514) 876-1500
2, PLACE QUÉBEC, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 4V3 (418) 522-7001

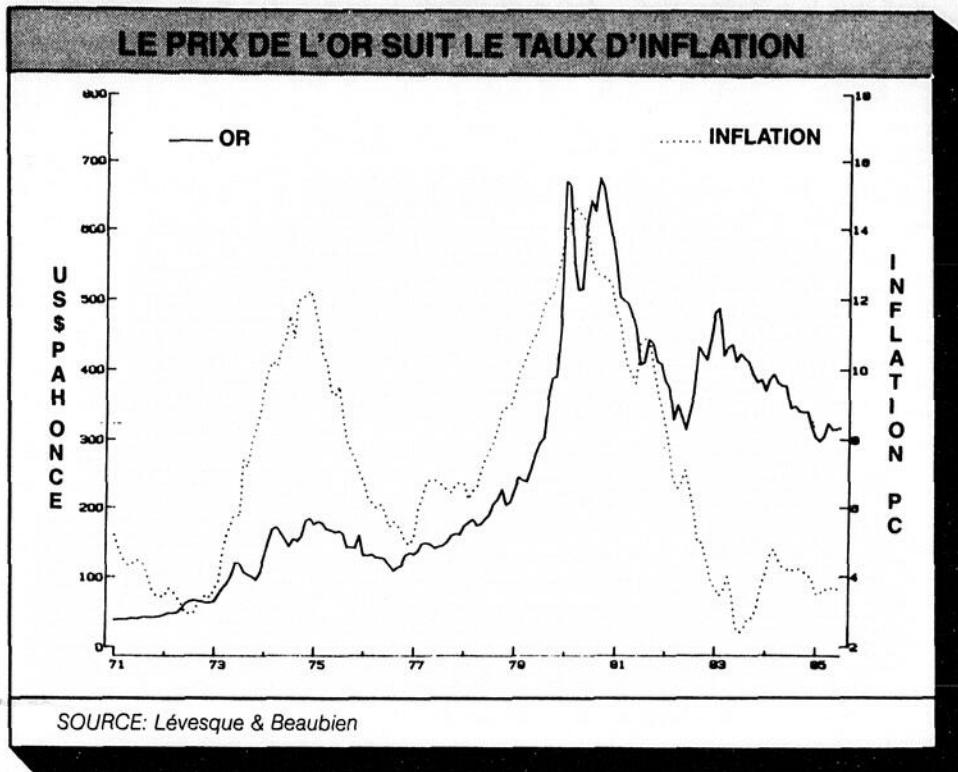
- | | | | | |
|---------------------|--------------------|----------------------|--------------------|----------------------|
| Phillip P. Aspinall | Gilles Campeau | Donald R. Huggett | Marc-E. Martel | Pierre Seccareccia |
| René M. Aubry | K. Steven Clarke | Iain Hume | Normand Massé | Gérald Séguin |
| Jean Beaudry | Alan S. Cunningham | Sébastien Iannitello | Zarin M. Mehta | Marc Sheedy |
| François Bernier | Adrien Dionne | Jean-G. Lanctôt | Lucien H. Morin | Robert G.A. Simioni |
| Marcel Bertrand | Justin Fryer | Bernard Lauzon | John A. Morrison | Bernard R. Smith |
| William G.K. Boden | Pierre Gill | Jaquelin Léger | Jean Pelletier | Herbert O. Spindler |
| Roland Boilard | Denis Girard | Michael F. Macey | Marcel Quevillon | Kenneth R. Stevenson |
| Roman Boyko | André Giroux | Edward S. MacTier | Christian Rousseau | Elliot C. Wightman |
| Guy Breton | Michael J. Hayes | Jacques Marquis | Jacques St-Amour | J. Hap Wright |

en attendant la reprise de l'inflation

une baisse du dollar US, une certaine hausse de l'inflation nord-américaine et les craintes d'une perturbation de la production en Afrique du Sud, il y aura en 1986 recrudescence dans la demande des investisseurs pour l'or et les autres métaux précieux. En tenant compte en plus d'un certain raffermissement des autres facteurs agissant sur la demande, cette maison prévoit un prix moyen de l'or oscillant entre 375 \$ US et 400 \$ US en 1986.

Selon Lévesque Beaubien, il est difficile d'envisager l'or à plus de 400 \$ US en 1986 et l'argent-métal à plus de 7,00 \$ US, étant donné que l'inflation semble relativement sous contrôle. Toutefois, les risques de baisse sont minimes, estime cette firme de courtage.

Tous les analystes sont d'accord pour dire que l'inflation est le facteur déterminant du prix de l'or et des autres métaux précieux (voir graphique ci-contre). L'or n'atteindra pas de sommets vertigineux tant que l'in-



SOURCE: Lévesque & Beaubien

flation ne reprendra pas, ébranlant ainsi la confiance des investisseurs envers le dollar et les titres financiers. Un tel revirement ferait en sorte que les biens tangibles (or, argent, immeubles, etc.) seraient préférés aux biens finan-

ciers (monnaie, obligations, actions, etc.).

L'inflation a connu un sommet en 1980 pour ensuite commencer un cycle baissier qui a fait chuter le taux de 14 % à moins de 4 %. Si cette période de déflation est

terminée, l'or a connu son bas et remontera à peu près au même rythme que l'inflation.

D'ailleurs selon le Princeton Economic Consultants, cette vague déflationniste s'est terminée en juillet 1985 et sera suivie

d'un cycle inflationniste jusqu'en 1989. Selon cette firme, l'or pourrait facilement atteindre 600 \$ US en 1986 et plusieurs milliers de dollars en 1989. La plupart des analystes sont cependant plus prudents et situent le taux

d'inflation en 1986 dans les environs de 6 % pour appuyer leur prédiction situant le prix maximal de l'or en 1986 à 400 \$ US.

BERNARD MOONEY



AVIS À NOS CLIENTS ET AMIS

Durant les rénovations de notre maison de la rue Notre-Dame, vous nous trouverez à la boutique Davidoff de la Place Ville-Marie.

Vos cigares de Cuba, des Philippines, du Honduras ou du Brésil, vos tabacs préférés et les pipes, briquets, humidors et autres articles utiles pour les fumeurs vous y attendent.

Chez Davidoff, il y a encore du feu... dans la cheminée des pipes!

À bientôt!

PLACE VILLE-MARIE

On a
beaucoup, beaucoup, beaucoup,
**d'assurance...
vie.**

...et on a beaucoup, beaucoup de programmes pour répondre aux divers besoins des membres de la société d'aujourd'hui.

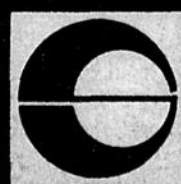
Nos programmes d'assurance-vie individuelle vous permettent, en cas de décès, d'assurer la sécurité de tous les vôtres. Assurance permanente ou temporaire, nos représentants et représentantes se feront un devoir de vous aider à choisir la protection qui convient le mieux à votre budget.

Nos programmes d'assurance collective s'appliquent à tous les genres et grandeurs d'entreprises et à toutes les situations: perte de salaire, maladie, mortalité.

Et, grâce à la flexibilité de nos REER individuels et de nos rentes collectives, vous pourrez envisager la retraite avec plus de sérénité.

Ce sont autant d'avantages que le représentant ou la représentante de La Sauvegarde peut vous apporter avec beaucoup, beaucoup, beaucoup de compétence.

LA SAUVEGARDE
COMPAGNIE
D'ASSURANCE SUR LA VIE



desjardins
Un groupe de sociétés

Les contribuables devraient d'abord rembourser les emprunts dont les intérêts sont non déductibles

■ Du point de vue fiscal, il existe deux formes d'endettement: les emprunts effectués pour produire des revenus, qui permettent la déduction des intérêts, et les emprunts pour toute autre fin, qui ne permettent pas la déduction des intérêts.

Par exemple, un emprunt hypothécaire, ou tout autre emprunt pour fins personnelles, entraîne des intérêts non déductibles d'impôt. Les intérêts sur un emprunt pour contribuer à un Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou à un régime enregistré de pension ne sont pas déductibles non plus.

La non-déductibilité des intérêts signifie qu'ils doivent être payés avec des dollars après impôt. Ainsi, si votre hypothèque porte intérêt à un taux de 12 % et que vous êtes imposé au taux marginal supérieur de 62,1 % en vigueur au Québec, soit $12\% \div (1 - 0,621)$. Ceci signifie qu'à moins

que vous puissiez trouver un placement vous assurant un rendement garanti équivalent au coût réel de votre hypothèque, vous devriez utiliser vos liquidités pour réduire votre hypothèque et emprunter pour effectuer vos placements.

Si vous n'avez pas suffisamment de liquidités pour effectuer à la fois votre contribution à votre REER et vos investissements en titres admissibles au Régime d'épargne-actions (REA), et que la technique de la revente en janvier des actions incluses à la fin de décembre dans votre REA vous répugne, vous devez con-

server vos fonds propres pour investir dans votre REER et emprunter pour investir en titres admissibles au REA.

Analyse coût/bénéfice

Ces exemples illustrent la stratégie que vous devez adopter dorénavant en ce qui concerne l'utilisation de vos fonds propres et de votre capacité d'emprunter. Chaque fois que vous vous interrogerez à savoir comment utiliser les fonds dont vous disposez, vous devriez faire une analyse coût/bénéfice afin de définir l'utilisation la

plus profitable de vos liquidités.

Le dénominateur commun d'une telle analyse est fort simple: le seul coût d'un emprunt ou le seul rendement d'un placement qui est important est son coût ou son rendement après impôt.

La prise de décision basée sur le coût d'un emprunt ou le rendement d'un placement avant impôt ne deviendra logique que lorsque vous pourrez payer l'épicerie avec des dollars avant impôt...

À l'égard des intérêts, une seule approche s'impose: éliminer les emprunts

CERTAINES DÉPENSES DÉDUCTIBLES D'IMPÔT

Les paiements suivants doivent être effectués d'ici au 31 décembre pour être déductibles en 1985:

- Pensions alimentaires
- Frais de déménagement
- Frais de scolarité
- Cotisations professionnelles et syndicales
- Frais de garde d'enfant
- Dépenses en relation avec une opposition ou un appel d'une cotisation à l'égard d'une année antérieure
- Dons de charité
- Contributions politiques
- Frais médicaux
- Intérêt déductible
- Honoraires d'un conseiller en placement
- Frais d'un coffret de sûreté

Tableau: Ogilvy, Renault

En terminant, rappelons que les dépenses énumérées dans le tableau ci-joint doivent avoir été payées d'ici au 31 décembre pour être déductibles d'impôt en 1985.

Afin de devancer une déduction en 1985, il vous suffit donc d'effectuer d'ici au 31 décembre les paiements à l'égard de l'une ou l'autre de ces dépenses que vous entendiez effectuer au début de 1986. Au contraire, pour reporter sur 1986 une déduction, vous devez attendre en janvier ou plus tard avant de faire une dépense déductible que vous entendiez effectuer d'ici la fin de 1985.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, m. en fisc., et c.a. est de l'étude Ogilvy, Renault

LES BONNES TABLES

D'AFFAIRES

La Paulaisie
Restaurant des Gourmets Boucherville inc.

CUISINE FRANÇAISE
sur les rives du St-Laurent
vins des plus grands crus
HAUT LIEU GASTRONOMIQUE
DEPUIS 19 ANS

Dans une ambiance chaleureuse et détendue

SALLES DE RÉCEPTION
TABLE D'HÔTE MIDI & SOIR

1161 Marie-Victorin 655-0434 655-5664

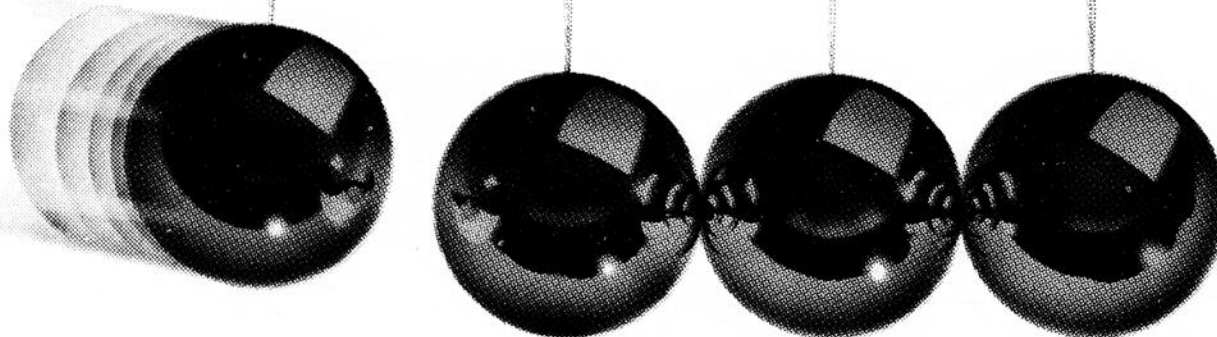
PC-IMPÔTS

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



La Société générale de financement du Québec, holding industriel et société d'État, intervient, en collaboration avec de grandes entreprises privées, dans cinq secteurs industriels prioritaires. Ces pôles de développement, où le Groupe SGF joue un rôle d'innovateur, sont ceux des produits forestiers, des équipements énergétiques, de l'aluminium, de la biotechnologie et de la pétrochimie.

SYNERGIE ET DÉVELOPPEMENT

Dans cet équilibre dynamique, dans ce fructueux rapport de synergie entre l'entreprise privée et une société d'État, c'est toute la structure industrielle du Québec, qui se développe, qui se diversifie, qui s'approfondit.



LE GROUPE SGF

Société générale de financement du Québec

Provigo accroît son bénéfice de 31,7 %

■ **Provigo inc.** a augmenté son bénéfice net de 31,7 % au cours de la période de 12 semaines terminée le 2 novembre dernier. C'est ce qui ressort des derniers résultats financiers de la compagnie publiés le lundi 16 décembre dernier.

Le bénéfice net de Provigo est passé de 8,5 M\$ lors du troisième trimestre de 1984-1985 à 11,2 M\$ au cours de la même période de l'exercice financier en cours. Par action, le bénéfice net a augmenté de 0,21 \$, compte tenu du fractionnement effectué il y a quelques semaines, à

0,28 \$. Le chiffre d'affaires de la période de 12 semaines s'est établi à 1,1 milliard de dollars en 1985, ce qui représente une majoration de 7,8 % par rapport aux ventes de la même période l'an dernier.

Après 40 semaines, Provigo affiche les résultats suivants : le chiffre d'affaires atteint 3,6 milliards de dollars (+ 8,3 %), le bénéfice net s'élève à 37,6 M\$ (+ 25,5 %) et le bénéfice par action s'inscrit à 0,95 \$ (+ 26,7 %).

Ces résultats s'expliquent en partie par la

"nette amélioration" de la performance du Groupe de la distribution alimentaire. La compagnie précise que "tous les autres secteurs ont progressé selon les prévisions".

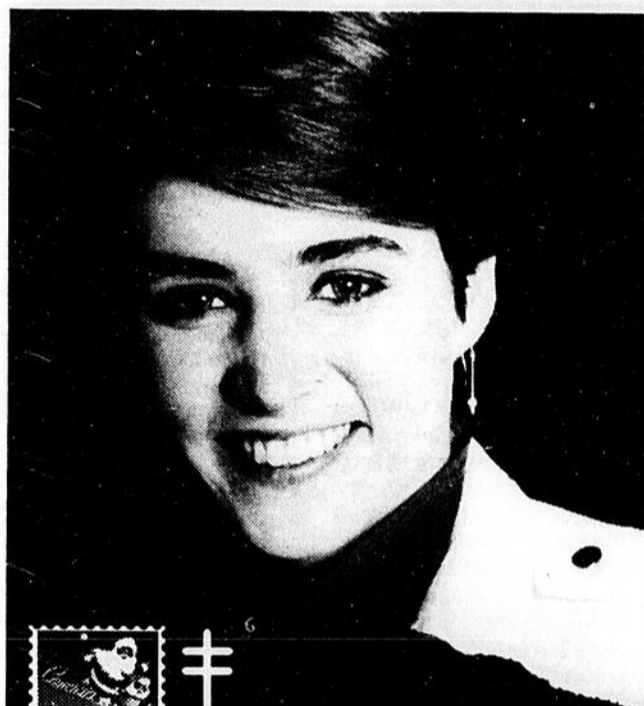
Une ombre au tableau: la faible quote-part des bénéfices de Provigo dans **Distribution aux Consommateurs**, qui a inscrit des résultats "décevants". Provigo a ainsi comptabilisé un revenu de 999 000 \$ au poste "quote-part dans les résultats nets de compagnies satellites" pour la période de 12 semaines terminée le 2 novembre dernier.

Hausse des ventes pour Continental Pharma

■ Le fabricant mont-réalais de produits pharmaceutiques **Continental Pharma Cryosan inc.** a augmenté son chiffre d'affaires de 26,8 % au cours du premier trimestre de son exercice financier en cours. Les ventes de la compagnie sont en effet passées de 8,5 M\$ lors de la période de trois mois terminée le 31 octobre 1984 à 10,8 M\$ au cours de la même période cette année.

Le bénéfice net provenant des activités maintenues s'est inscrit à 286 000 \$, ou 0,04 \$ par action, comparativement à une perte de 156 000 \$, ou 0,02 \$ par action, au cours du premier trimestre de l'exercice 1984-1985.

Le président et chef de la direction de Continental Pharma Cryosan, **M. Thomas O. Hecht**, s'est dit extrêmement encouragé par ces résultats, précisant "qu'ils étaient d'autant plus significatifs que ces gains sont attribuables à un revirement important de la situation financière de la **North American Biologicals inc.**" Continental Pharma détient le contrôle de cette dernière entreprise de Miami.



C'est une question de souffle et de vie.

Donnez généreusement à la campagne du Timbre de Noël.
Du 1er novembre au 31 janvier.

Association Pulmonaire du Québec

Labatt achète l'usine de bouchons de Continental Can

■ **La Brasserie Labatt** Itée fera le 6 janvier prochain l'acquisition de l'usine de fabrication de bouchons de **Continental Can Canada inc.** (usine 119) située à Ville LaSalle, près des installations québécoises de Labatt.

"L'usine fabriquera des capsules dévissables pour la brasserie Labatt à l'échelle du Canada, a déclaré le président de Labatt au Québec, **M. Pierre Desjardins**. Le succès retentissant qu'a connu la capsule dévissable depuis son introduction sur le marché par Labatt il y a 18 mois justifie l'achat de

cette usine."

L'usine de CCC employait normalement 33 personnes, pour une capacité de 2 milliards de capsules par année. Mais comme CCC n'avait pas pris le virage de la capsule dévissable (qui demande une nouvelle technologie de fabrication), l'usine ne fonctionnait plus qu'à moitié de sa capacité; 23 personnes avaient été mi-

ses à pied ou étaient sur le point de l'être.

L'achat de l'usine par Labatt permettra de sauver ces emplois et peut-être d'en créer quelques autres, au fur et à mesure des investissements de modernisation qu'effectuera le nouveau propriétaire. En somme, un beau cadeau de Noël pour les employés de l'usine 119 de CCC.

L'agriculture aide le développement



Des millions de personnes souffrent de la faim dans le Tiers-Monde. La plupart d'entre elles subsistent grâce à l'agriculture. Les projets de l'USC augmentent la production agricole et les revenus en introduisant de nouvelles connaissances et en consentant des prêts ne portant pas intérêt pour l'achat de semences et l'irrigation.

Organisation charitable canadienne
no 0064758-09-10

56 SPARKS, OTTAWA
K1P 5B1
Veuillez trouver ci-inclus ma contribution de
(Nous acceptons les chèques postales)
Nom _____
Adresse _____
Code postal _____
Fondé en 1945 par **Lotta Hiltzmanova, C.C.**
Directeur général: **Raymond van der Buhs**

Nous sommes heureux d'annoncer que nous agissons à titre de courtiers pour l'émission d'instruments de dépôts à court terme de ou garantis par la



BANQUE CONTINENTALE DU CANADA

- Burns Fry Limitée
- Dominion Securities Pitfield Limitée
- Lévesque, Beaubien Inc.
- McLeod Young Weir Limitée
- Merrill Lynch Canada Inc.
- Midland Doherty Limitée
- Nesbitt Thomson Bongard Inc.
- Richardson Greenshields du Canada Limitée
- Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée
- Wood Gundy Inc.

Volcano acquiert un concurrent et un réseau de distribution aux É.-U.

■ Volcano inc., de St-Hyacinthe, vient d'acquiescer la totalité des actions d'International Boiler Works, de East Stroudsburg, en Pennsylvanie, pour une somme payée comptant dont le montant n'a pas été révélé. IBW sera exploitée comme filiale.

Au cours d'un entretien avec LES AFFAIRES, M. Michel Doucet, président et chef de la direction de Volcano, a révélé que sa firme avait acquis IBW pour deux raisons principales: son réseau de distribution qui recouvre tous les États-Unis avec ses 38 agences et sa technologie en matière de générateurs à liquide thermique et de chaudières.

Les deux entreprises se connaissent déjà depuis plusieurs années, Volcano étant un licencié de IBW depuis 1967 pour une ligne de produits. Cette entente empêchait d'ailleurs Volcano d'offrir sur le marché américain les produits fabriqués sous licence d'IBW.

IBW fabrique des chaudières à vapeur, des générateurs à liquide thermique,

des systèmes à eau chaude à haute température et des chaudières à récupération. Ces systèmes peuvent être alimentés par différents combustibles, dont l'huile, le gaz, le bois, le charbon, la biomasse, etc.

Selon M. Doucet, l'acquisition de IBW permettra à Volcano d'accroître rapidement ses ventes d'au moins 5 M\$ à la suite de la vente aux États-Unis de chaudières fabriquées à St-Hyacinthe, sans compter les propres ventes de IBW.

Volcano emploie 650 personnes à ses installations de St-Hyacinthe et de Laval, où est situé l'usine de Cheminées Sécurité Ltée, qui a été acquise le 9 septembre dernier. IBW compte 100 employés.

Volcano prévoit faire un chiffre d'affaires d'environ 40 M\$ pour son exercice terminé le 31 décembre 1985, comparativement à 37,2 M\$ pour l'exercice précédent. Ces chiffres d'affaires comprennent les résultats de Volcano pour une période de 12 mois et ceux des Cheminées Sécurité pour les quatre der-



Michel Doucet: "L'acquisition d'IBW nous permettra d'accroître rapidement nos ventes d'au moins 5 M\$ grâce au marché américain."

niers mois de chaque année.

Quant à IBW, elle devrait faire un chiffre d'affaires de 10 M\$ US en 1986, soit environ 14 M\$ CA, selon M. Doucet. IBW a souffert ces dernières années du fait que sa

société-mère a éprouvé de graves difficultés financières qui l'ont finalement conduite à la faillite. IBW a été épargnée de cette mésaventure, mais ses ventes ont été affectées par le climat d'incertitude ainsi créé. M. Doucet affirme



VOLCANO

que IBW est très saine financièrement et que la force de Volcano accroîtra rapidement la crédibilité de IBW auprès de la clientèle.

M. Doucet a révélé que Volcano réalisera en 1985 un bénéfice de l'ordre de 75 cents par action (environ 2 M\$ de bénéfice net après impôt).

Rappelons que Volcano avait fait une émission d'actions de 15 M\$ (2 M d'actions à 7,50 \$) en septembre dernier. Le produit de cette émission a d'abord servi à acquérir Cheminées Sécurité, un fabricant et distributeur de cheminées métalliques et de foyers pour usage domestique et commercial et dont 44 % de la production est exportée aux États-Unis. L'émission a

aussi servi à racheter 2,5 M\$ d'actions privilégiées détenues par Novacap, l'ex-actionnaire majoritaire de Cheminée Sécurité.

L'action de Volcano se transigeait récemment à 5,75 \$, un niveau que M. Doucet considère trop bas compte tenu de la santé financière et de la bonne rentabilité de son entreprise. Cette baisse du prix de l'action depuis quelques semaines s'explique par la spéculation à laquelle se livrent certains acquéreurs d'actions admissibles du régime d'épargne-actions. L'action de Volcano donnait droit à une déduction de 150 %.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Le client du mois au Sheraton Le St-Laurent*

Chaque mois, le Sheraton Le St-Laurent honore une entreprise cliente. En décembre, nous rendons hommage à Alliance mutuelle-vie

Alliance
mutuelle-vie

L'Alliance mutuelle-vie a été fondée à Montréal, le 11 décembre 1892. À l'origine, elle fut constituée en société de secours mutuels et s'appelait «ALLIANCE NATIONALE». Comme son rayonnement devenait de plus en plus étendu, elle obtint une charte du gouvernement fédéral le 25 juillet 1917. Son développement rapide en fit l'une des institutions du genre les plus prospères dans la province de Québec.

C'est ainsi qu'en 1948, l'Alliance Nationale se transforma d'une façon définitive en compagnie mutuelle

d'assurance-vie. Enfin, le 1er janvier 1958, l'Alliance Nationale changea de nom et devint Alliance compagnie mutuelle d'assurance-vie.

Dans les années 1950, l'Alliance était fréquemment désignée du surnom de «**Grande Dame de l'assurance-vie**», et cette réputation la caractérise toujours avec, en plus, l'ajout d'un avant-gardisme éclairé propre aux années 80.

L'Alliance mutuelle-vie fait figure de chef de file au Québec et au Canada tant par la valeur et la justesse de ses

investissements, par toute sa gamme de produits inédits répondant aux attentes les plus actuelles des consommateurs, que par la qualité et le professionnalisme de son équipe de vente et de son personnel administratif.

En effet, le Service de la Formation de l'Alliance mutuelle-vie tient régulièrement des sessions de formation au Sheraton Le St-Laurent pour ses nouveaux assureurs-vie. Pour l'Alliance, le professionnalisme et la compétence de ses représentants se doivent d'être en harmonie avec les besoins de plus en plus complexes de sa clientèle.



Sheraton Le St-Laurent... l'hôtel du service personnel en toute occasion.

2405, île Charron, LONGUEUIL 651-6510

*"Le client du mois", une initiative exclusive des Hôtels F.L. Ltée, propriétaires du Sheraton Laval et du Sheraton Le St-Laurent.

Pour son exercice financier 1985-86

Techmire prévoit une croissance de 22 %

■ Techmire (Mtl, 2,85\$), un fabricant de machines à mouler d'Anjou, près de Montréal, prévoit que ses ventes et son bénéfice net augmenteront de 22 % lors de l'année financière prenant fin le 31 juillet prochain. Tel est le message qu'a livré aux actionnaires M. Stephen Yaffe, vice-président aux finances et chef de la direction de Techmire, lors de l'assemblée annuelle tenue à Montréal le 12 décembre dernier. L'entreprise fabrique également des pièces moulées en plastique et en zinc.

Au cours de l'exercice qui s'est terminé le 31 juillet dernier, l'entreprise a connu un certain recul, voyant ses ventes diminuer de 5 % pour s'établir à 5,7 M\$. Le bénéfice net a

été de 295 000 \$ en baisse de 35 % comparativement à l'exercice précédent. La compagnie ayant procédé à une émission dans le cadre du Régime d'épargne-actions du Québec, le bénéfice par action a chuté davantage, passant de 0,34 \$ à 0,19 \$.

Selon M. Yaffe, l'émission d'actions, l'établissement d'une première usine aux États-Unis, l'expansion de la gamme de produits et des changements importants apportés à la structure organisationnelle de la compagnie ont provoqué ce recul. "Ces résultats sont indicatifs d'une entreprise qui passe par le stade de l'adolescence", note M. Yaffe.

De plus, Techmire en devenant une compagnie publique, a vu son

taux d'imposition réel passer de 23,7 % à 33,7 %. car elle n'est plus admissible à l'exemption accordée aux petites entreprises. En 1984, Techmire a reçu une subvention de 104 000 \$ ce qui n'a pas été le cas cette année. Ces deux facteurs ont aussi contribué à réduire le bénéfice net de l'entreprise.

D'autre part, la mise en marche de la nouvelle usine à Molton au Vermont se fait dans les délais prévus. "Actuellement elle fonctionne à environ 20 % de sa capacité car les employés de la deuxième équipe de travail sont en période de formation," a affirmé aux AFFAIRES M. Yaffe lors d'une entrevue accordée après l'assemblée. Le dirigeant de Techmire estime que la

filiale américaine atteindra le seuil de la rentabilité au second semestre de l'année financière 1986 soit à partir de février prochain.

Lorsque la décision d'implanter une usine aux États-Unis a été annoncée, Techmire a expliqué qu'elle désirait contourner la tendance protectionniste aux États-Unis. M. Yaffe a constaté une nette amélioration des relations avec la clientèle américaine. "Les compagnies américaines essaient de limiter au minimum leurs inventaires. En s'établissant du côté américain de la frontière, nos clients aux États-Unis n'ont plus à avoir peur de ne pas être approvisionnés suite à des problèmes de dédouanement", signale M. Yaffe.

Actuellement, les plus importants clients de Techmire sont des compagnies effectuant de la sous-traitance pour le ministère américain de la Défense.

Techmire fournit entre autre l'usine de munition de General Electric à Burlington au Vermont, située à quelques kilomètres de Milton. Au deuxième rang par ordre d'importance, c'est dans l'industrie de l'électronique que Techmire retrouve ses clients.

Le dernier exercice financier a vu la compagnie d'Anjou lancer le modèle 66, une nouvelle machine de moulage sous pression et de moulage par injection. "Au cours des deux foires commerciales où nous avons présenté ce nouveau produit, nous en

avons vendu quatre pour une valeur totale de 300 000 \$. Nous comptons en vendre quatre ou cinq autres d'ici la fin de l'année. Le modèle 66 pourrait représenter une part importante du chiffre d'affaires dans deux ans avec des ventes prévues de 40 à 50 unités", ajoute M. Yaffe.

Au cours de la dernière année, les deux entreprises européennes que Techmire possède à 50 % ont annoncé des pertes de 34 000 \$. Ces filiales permettent à l'entreprise d'évaluer le marché européen, affirme M. Yaffe.

CLAUDE PROULX

REA: SUIVEZ VOS TITRES

COMPAGNIE	Symbole boursier	Dédution	Prix à l'émission	Fermeture 13-12-85	Variation en une semaine	1985	
						haut	bas
Aigubelle	AIG	150%	12,00\$	3,10\$	-0,30	9,63\$	3,10\$
Aligro	ALI	150%	5,00\$	12,25\$	0,12	12,25\$	5,00\$
Amusecor (1)	AMR	150%	2,00\$	0,76	0,01	2,00\$	0,60\$
Artopex	APX	150%	5,00\$	4,70	-0,05	5,00\$	4,80\$
Augmitto	AE	150%	1,00\$	1,35\$	—	2,00\$	1,03\$
Banque d'Épargne	BEM	100%	20,38\$	22,00\$	-1,00	23,25\$	16,50\$
Berkley	BKW pr.a	150%	4,00\$	4,35\$	-0,05	5,63\$	3,35\$
Biotech	ION	150%	5,00\$	4,85\$	0,95	7,25\$	3,50\$
Bombardier	BBD .b	75%	13,00\$	14,00\$	0,50	15,38\$	8,63\$
Canam Manac	CAM .a	100%	9,50\$	19,50\$	-0,50	20,00\$	7,63\$
Cascades	CAS	100%	4,69\$	11,00\$	-0,13	12,13\$	3,95\$
CB. Pack action 84	CBK	75%	12,75\$	23,88\$	0,13	23,88\$	10,00\$
action 84 (déc.)	CBK	75%	12,75\$	23,88\$	0,13	23,88\$	10,00\$
Central Dynamics	CNY	150%	5,00\$	4,50\$	-0,05	5,00\$	4,75\$
CFCF inc.	CF	75%	13,75\$	15,00\$	-0,00	16,00\$	13,75\$
Charan	CHN	150%	3,25\$	9,88\$	0,25	10,25\$	2,80\$
Château	CPU .a	150%	11,25\$	22,50\$	-0,25	24,00\$	10,00\$
Ciment St-Laurent action 1984	St .a	75%	12,00\$	24,50\$	0,50	24,50\$	10,38\$
action 1985	St .b	50%	11,00\$	24,50\$	0,50	24,50\$	10,38\$
Circo Craft	CCC	150%	8,25\$	8,25\$	0,25	9,88\$	6,63\$
Circuits Hélix (1)	HLX	100%	4,50\$	7,00\$	-0,25	11,50\$	4,20\$
Cogeco inc.	CGO	100%	7,50\$	7,50	-0,13	8,00	7,50
Comm. par satellite	SAT	150%	5,00\$	6,63\$	1,20	7,25\$	3,20\$
Comm. Radio Mutuel	COR. a	100%	5,00\$	4,40\$	0,10	5,13\$	4,30\$
Comterm	CMT	150%	8,68\$	2,22\$	0,03	8,00\$	0,81\$
Con. Bathurst	CB .a	50%	16,75\$	18,00\$	0,00	19,13\$	15,50\$
Continental Phar. act. ord. a	CPM. a	150%	5,00\$	4,70\$	—	4,95\$	4,60\$
act. ord. b	CPM. b	150%	5,00\$	4,65\$	—	5,38\$	4,55\$
Corp. Fin. Power	PWF	50%	27,40\$	30,38\$	0,13	30,38\$	21,00\$
Datagram	DAR	150%	3,00\$	3,65\$	0,00	3,80\$	1,70\$
Datamark	DMK	150%	2,00\$	3,00\$	-0,15	3,75\$	2,10\$
Dofor	DSR .a	50%	9,75\$	9,88\$	-0,50	10,50\$	9,00\$
Donohue	DHC	100%	10,38\$	17,63\$	0,13	19,75\$	11,38\$
Dufresnoy	DUF .a	100%	0,60\$	0,28\$	0,00	0,94\$	0,18\$
Dumagani (1)	DMI	100%	7,75\$	3,75\$	-0,65	6,88\$	3,65\$
Ent. Hartco	HTC	150%	7,00\$	4,00\$	-0,05	7,00\$	3,75\$
Éq. Denis	DNS	150%	2,00\$	2,00\$	-0,10	2,55\$	1,95\$
FCA Int'l	FC	100%	18,00\$	21,00\$	-0,25	23,18\$	12,88\$
Fibres Armtex pr. cor	FAX pr. a	150%	2,00\$	2,00\$	—	2,00\$	1,90\$
Fiducie Guardian actions ord.	GUA	100%	6,25\$	7,88\$	-3,12	12,38\$	7,88\$
action priv. B	GUA pr. a.	150%	10,00\$	8,88\$	0,13	10,00\$	6,38\$
Forex	FOX	100%	5,00\$	0,90\$	-0,10	4,75\$	0,70\$
Gaz Métro action 1984	GZM	100%	7,75\$	11,75\$	-0,13	12,50\$	7,13\$
action 1985	GZM	100%	11,50\$	11,75\$	-0,13	12,50\$	7,13\$
Goodfellow	GDL	150%	5,00\$	4,40\$	0,35	5,13\$	3,20\$
Gr. La Laurentienne	LGC. un	50%	10,00\$	12,25\$	—	12,38\$	9,75\$
Groupe Totec	—	150%	2,00\$	—	—	—	—
Groupe Transcont. GTC	GRT	150%	8,75\$	13,25\$	0,00	14,13\$	6,18\$
Guardcor (1)	GI	150%	8,75\$	7,75\$	0,00	10,00\$	7,75\$
IPL	IPI	150%	5,75\$	6,75\$	-0,38	7,63\$	5,75\$
Imasco	IMS	100%	14,25\$	26,75\$	0,75	29,00\$	16,00\$
J.A.G.	GML	100%	1,60\$	0,45\$	0,09	1,35\$	0,33\$

COMPAGNIE	Symbole boursier	Dédution	Prix à l'émission	Fermeture 13-12-85	Variation en une semaine	1985	
						haut	bas
Kaufel	KGL	150%	6,00\$	5,50\$	-0,25	6,50\$	6,00\$
Kiena	KGM	100%	25,00\$	24,75\$	-1,25	26,50\$	15,50\$
Lambert Somec	LS	150%	3,25\$	3,10\$	—	3,25\$	3,10\$
Louvem (1) action ordinaire	LOV	100%	2,00\$	1,17\$	-0,03	3,90\$	0,80\$
action privilégiée	LOV pr.a.	150%	5,00\$	1,75\$	-0,10	4,35\$	1,75\$
M-Corp inc.	—	150%	14,75\$	13,75\$	0,63	14,38\$	13,88\$
MPA Vidéo	MPV	150%	4,25\$	3,65\$	-0,35	5,13	3,65\$
Maufort	MAU	100%	1,00\$	0,95\$	0,05	0,99\$	0,23\$
McNeil Mantha	MCN	150%	3,00\$	6,00\$	1,05	6,00\$	2,45\$
Memotec Data	MDI.un	150%	7,50\$	7,00\$	0,25	7,25\$	6,75\$
Mines D'Or Val	DKA	150%	1,50\$	1,80\$	0,25	2,70\$	0,70\$
Montréal Trust	MTU	75%	12,50\$	16,13\$	0,05	16,63\$	10,25\$
Morgan Trust	MGN .a	100%	6,00\$	3,85\$	0,35	5,88\$	1,90\$
Multidev (1)	MTV	150%	3,00\$	3,15\$	-1,10	3,75\$	2,70\$
Muscocho (act. priv.)	MUS pr.a	150%	8,00\$	13,38\$	-0,62	17,50\$	7,25\$
OE inc.	OE	100%	8,00\$	9,00\$	0,87	9,00	8,00\$
Perkins	PKN	150%	5,75\$	4,30\$	0,00	6,13\$	3,40\$
Petro Sun Sr.1 (1)	PPS	150%	3,50\$	2,45\$	-0,05	2,95\$	2,15\$
Premier Choix	PCT. a	150%	5,00\$	4,55\$	-0,10	5,00\$	4,65\$
Promatek	PMK	150%	3,25\$	3,15\$	0,00	3,25\$	3,10\$
Pro-Optic	OPT	150%	2,00\$	2,22\$	0,01	2,80\$	1,50\$
Provigo	PGI	100%	16,20\$	14,50\$	—	15,75\$	8,00\$
Quebecor	KBR	100%	4,33\$	12,50\$	0,00	14,25\$	4,29\$
Res. AuNore	AUN	100%	2,50\$	2,25\$	0,25	2,80\$	0,95\$
Res. LaPause	—	100%	0,70\$	—	—	—	—
Res. Yorbeau	YRB	150%	0,70\$	0,80\$	0,00	0,99\$	0,63\$
Sensomatic	SEC	150%	8,25\$	3,50\$	0,00	5,38\$	1,50\$
Sico inc.	SIC	100%	13,75\$	13,50\$	—	13,75\$	13,50\$
Sumabus inc.	SUB	100%	5,00\$	7,38\$	0,63	8,00\$	4,65\$
Techmire	TCM	150%	4,00\$	2,85\$	0,00	5,38\$	2,00\$
Télé-Capitale	TCI .a	100%	5,00\$	10,00\$	0,00	11,63\$	4,05\$
Tembec (1)	TBC .a	100%	5,00\$	3,75\$	0,35	5,00\$	2,50\$
U.A.P.	UAP .a	100%	17,50\$	28,00\$	1,50	28,00\$	12,25\$
Unigesco action priv.	UGO pr.a.	100%	6,00\$	8,38\$	-0,25	10,50\$	4,70\$
action b. (1)	UGO b.	100%	4,75\$	4,05\$	-0,15	5,75\$	2,00\$
Uni-Select	UNS	150%	3,00\$	3,35\$	-0,25	3,65\$	3,35\$
Vidéotron	VDO	75%	7,75\$	7,75\$	0,12	8,00\$	7,63\$
Visway	VWY	150%	7,25\$	6,38\$	0,13	7,25\$	6,25\$
Volcano	VCO	150%	7,50\$	6,00\$	-0,13	7,50\$	5,88\$

PROGRAMME DE RÉINVESTISSEMENT ET D'ACHAT D'ACTIONS

COMPAGNIE	Symbole	Dédution	Prix à l'émission	Fermeture 13-12-85	Variation en une semaine	1985 haut	1985 bas
Alcan (2)	AL	50%	37,88\$	40,13\$	2,75	41,75\$	31,10\$
Banque de Montréal (2)	BMO	50%	25,50\$	34,63\$	0,88	34,63\$	25,13\$
Banque Royale (2)	RY	50%	30,88\$	34,38\$	-0,37	35,13\$	27,50\$
Canadien Pacifique (2)	CP	50%	25,00\$	17,88\$	0,50	21,75\$	15,88\$
Dom. Textile (2)	DTX	100%	12,50\$	13,75\$	-1,00	14,66\$	10,00\$
Domtar (2)	DTC	50%	16,38\$	21,38\$	-0,50	22,38\$	14,50\$
Ent. Bell Canada (2)	B	50%	35,38\$	41,50\$	-0,25	45,38\$	34,25\$

INDICE REA DE LÉVESQUE BEAUBIEN

Indice = 1000 en janv. 1982	2122,00	2117,00	-0,05	2127,36	1476,00
-----------------------------	---------	---------	-------	---------	---------

(1) Bon de souscription exclu. (2) Le prix à l'émission est celui prévalant en décembre 1984

Tableau: LES AFFAIRES

Le déficit US réduit à zéro en 1991

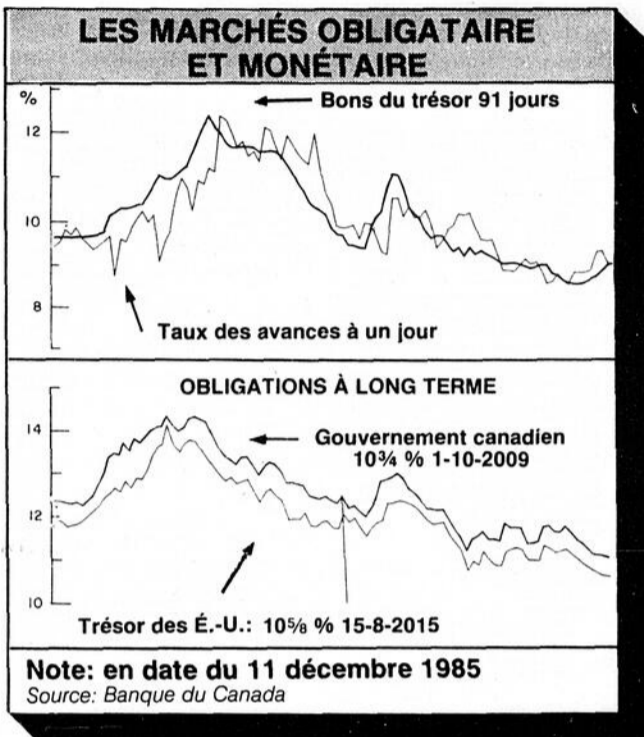
Les cours sur le marché obligataire bondissent

■ L'adoption par le Congrès américain, le mercredi 11 décembre, d'une loi visant à réduire à zéro d'ici à 1991 le déficit du gouvernement des États-Unis a fait bondir les cours sur les marchés obligataires nord-américains la semaine dernière. Le prix moyen des obligations du gouvernement du Canada échéant dans 10 ans ou plus a par exemple atteint son niveau le plus haut depuis juillet 1979.

Lors de son dernier exercice fiscal, le gouvernement américain a enregistré un déficit de quelque 200 milliards de \$ US. La loi Gramm-Rudman adoptée par le Congrès prévoit que ce déficit sera ramené à 144 milliards de \$ US en 1987, à 108 milliards de \$ US en 1988, à 72 milliards de \$ US en 1989, à 36 milliards de \$ US en 1990 et à zéro en 1991.

Cela signifie que le gouvernement américain réduira l'importance de ses emprunts sur le marché obligataire, enlevant ainsi un peu de pression sur les taux de rendement exigés par les prêteurs. Une baisse des taux de rendement implique à son tour une augmentation du prix des obligations. (Comme le taux de rendement diminue, les acheteurs d'obligations paient plus pour avoir droit aux mêmes revenus d'intérêt qui, eux, sont fixes jusqu'à l'échéance des obligations.)

Par exemple, l'obligation du gouvernement du Canada portant un coupon de 10,25 % et échéant le 1er février 2004 était transigée à moins de 860 \$ l'unité il y a 10 mois, alors que le taux de rendement était de 12,2 % environ. La semaine dernière, le cours de cette obligation a atteint 1 026,25 \$, une augmentation de 23,75 \$ par rapport au cours de fermeture de la semaine



précédente. L'investisseur qui a acheté ce titre 1 026,25 \$ la semaine dernière est assuré d'obtenir un rendement de 9,93 % s'il le conserve jusqu'à l'échéance en 2004. En 10 mois, le prix de cette obligation a gagné près de

150 \$, tandis que le taux de rendement diminuait de quelque 2,3 %.

Cette pression à la baisse sur les taux d'intérêt a permis au gouvernement canadien de réduire son taux d'escompte de 0,12 % la semaine dernière. Le

taux d'escompte est fixé à chaque semaine 0,25 % au-dessus du taux de rendement moyen des bons du Trésor à 91 jours émis par le gouvernement.

Ainsi, Ottawa a emprunté 1,4 milliard de \$ pour 91 jours au taux de rendement moyen de 8,95 %. Le taux d'escompte est donc passé de 9,32 % à 9,20 %.

Le gouvernement a aussi emprunté 700 M\$ pour 182 jours via l'émission de bons du Trésor au taux moyen de 8,82 %, en baisse de 0,37 % par rapport à la semaine précédente. Finalement, le gouvernement fédéral a emprunté 450 M\$ pour 364 jours au taux de rendement moyen de 8,89 %. La dernière fois qu'Ottawa avait émis de tels titres, le taux de rendement moyen s'était élevé à 9,15 %.

Les taux d'intérêt canadiens et américains évoluent en parallèle. Le lien entre les deux marchés est le dollar canadien. Les autorités monétaires canadiennes font en général

OBLIGATIONS					
Émetteur	Coupon ⁽¹⁾	Échéance	Prix au 13/12/85	Rendement à échéance ⁽²⁾	Variation
CANADA					
Canada*	10 1/4	15-12-90	99 7/8	9,28	+ 2 1/8
Canada	10 3/4	15-12-95	105 3/4	9,83	+ 2
Canada	9 1/2	01-10-01	98 5/8	9,67	+ 2 3/8
Canada	10 1/4	01-02-04	102 5/8	9,93	+ 2 3/8
Canada*	11	01-06-09	99 5/8	10,04	+ 2 1/2
PROVINCES					
Hydro-Québec	11	06-02-90	104 3/4	9,57	+ 1 1/2
Hydro-Québec	10 3/4	25-09-95	104	10,09	+ 2
Hydro-Québec	11 1/4	25-09-08	104 3/4	10,69	+ 2
Hydro-Ontario	10 1/2	04-03-91	103 5/8	9,59	+ 1 3/8
Hydro-Ontario	10 3/4	19-11-95	104 1/2	10,02	+ 1 3/4
Hydro-Ontario	10 1/2	15-01-10	100 3/4	10,41	+ 1 7/8
Saskatchewan	12 1/4	01-03-03	111 3/8	10,78	+ 1 7/8
B. Columbia	9 3/4	12-10-90	100 3/8	9,64	+ 1 1/8
CORPORATIONS					
Nova	12	17-12-90	107 1/8	10,15	+ 1
IMO	12	31-01-93	110	10,00	+ 1 5/8
Bell	10 7/8	15-06-07	103 1/8	10,51	+ 2 1/8
MUNICIPALITÉS					
Nouvelles Émissions	8 1/2	1 an	100	.	.
	9 1/4	2 ans	100	.	.
	9 1/2	3 ans	100	.	.
	9 3/4	4 ans	100	.	.
	10	5 ans	100	.	.
	10	10 ans	100	.	.
ÉTATS-UNIS					
U.S. Treasury	9 1/8	15-11-91	101 3/4	8,69	+ 1 3/4
U.S. Treasury	9 1/2	15-11-95	101 3/4	9,22	+ 2 3/8
U.S. Treasury	9 7/8	15-11-15	103 3/8	9,53	+ 3 1/4

1) intérêt versé semi-annuellement
2) rendement obtenu lorsque l'obligation est détenue jusqu'à échéance (incluant intérêt et gain ou perte en capital)
Tableau: LES AFFAIRES Source: TASSÉ & ASSOCIÉS

suivre aux taux canadiens la même direction que prend le loyer de l'argent américain, afin de maintenir la valeur externe de

notre devise.

**LAURENT
PEPIN**



P. Noël et Associés
a renégocié son bail au
Pôle Nord

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

Léopold

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

Mettez toutes
les chances
de votre côté!

Une annonce
dans notre
rubrique

"IMMEUBLE"

rejoindra
l'acheteur
qualifié.

514-842-6491

Les Immeubles Léopold Ltée
courtier

MINES ET MÉTAUX

Noranda suspend la production de Gallen

■ **Noranda inc.** vient d'annoncer la fermeture pour une période indéterminée d'une mine située dans le nord-ouest québécois. Il s'agit de **Les Mines Gallen Itée**, dont la production cessera à la fin de décembre. Noranda justifie sa décision par la faiblesse du prix des métaux.

Mines Gallen sont détenues à 51 % par Noranda et à 49 % par **MacDonald Mines**. Le concentré de zinc produit par cette mine était envoyé à l'usine de Noranda à Valleyfield, **Zinc électrolytique du Canada Itée**.

Afin de compenser pour cette perte de 47 000 tonnes de concentrés de zinc, l'affinerie de Valleyfield diminuera ses exportations et augmentera ses achats

auprès d'autres compagnies du groupe Noranda.

D'autre part, Noranda a également annoncé la fermeture pour une période de deux semaines de la **Brunswick Mining and Smelting Corporation**, située au Nouveau-Brunswick. Un autre arrêt temporaire des activités aura lieu cet été.

Noranda est contrôlée à quelque 45 % par **Brascade Resources inc.**, elle-même détenue à 70 % par **Brascan** et à 30 % par la **Caisse de dépôt et placement du Québec**. **Brascan** est contrôlée par les frères **Edward et Peter Bronfman**.

■ Les administrateurs de **La Société Minière Louvem inc.** ont pris la décision d'omettre le paiement du dividende sur les actions privilégiées série A de la compagnie pour le troisième trimestre de 1985.

La compagnie affirme vouloir garder ses liquidités pour améliorer la position de son fonds de roulement. "Entre-temps, la production progresse à un rythme soutenu à la mine **Chimo**."

■ **Ressources Abitibi Itée et Mid-Canada** viennent d'entreprendre leur programme d'explo-

tation sur la propriété **Bevcon - Buffadison**, 27 kilomètres à l'est de Val d'Or. "L'emphase est mis sur la partie avoisinant le puits de **Bevcon & Buffadison** avec l'intention de délimiter des réserves aurifères au-dessus du niveau 1 000 autour du puits **Buffadison**, explique **Ressources Abitibi** dans un communiqué. C'est sur cette zone que les meilleurs résultats furent recoupés lors de la campagne de forage de 1983-1984. D'autres cibles seront également vérifiées." **Ressources Abitibi** détient une participation de 35 % dans ce projet.

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.

Meridian se redresse

NOS GAGNANTS

Meridian Technologies: + 0,95 \$ (+ 29,2 %) à 4,20 \$

Il y a quelques semaines, le prix de l'action touchait un bas de 3,10 \$. Cette chute du cours de l'action suivait l'annonce par **Meridian** de la fermeture de sa division des satellites. Celle-ci doit se solder par la radiation d'actifs, ce qui a effrayé plusieurs investisseurs.

Ces derniers ont cependant vite réalisé que la demande pour les ordinateurs scolaires de **Meridian** allait grandissante.

Scintrex: + 1,13 \$ (+ 11,3 %) à 11,13 \$

Les profits sont fortement à la hausse chez **Scintrex**, une firme spécialisée dans les instruments de détection et qui fabrique le fameux détecteur de bombes dans les avions. Pour la période de neuf mois terminée le 31 octobre 1985, **Scintrex** a déclaré des ventes de 12,7 M\$ et un profit net de 1 057 000 \$, ou 0,94 \$ l'action. Lors de la période correspondante en 1984, la compagnie avait réalisé un bénéfice net de 155 000 \$, ou 0,13 \$ l'action, sur des ventes de 7,5 M\$.

Alcan: + 2,63 \$ (+ 7 %) à 40,13 \$

Le prix de l'aluminium est à la hausse et a franchi la barre des 0,45 \$ US la livre. La livre d'aluminium ne s'était pas transigée à ce prix depuis trois mois. **Alcoa**, l'important producteur américain d'aluminium, a annoncé qu'il réduirait de façon permanente sa production. Cette décision d'**Alcoa** devrait se traduire par des hausses futures du prix de l'aluminium.

Canadian Tire: + 1,13 \$ (+ 10,9 %) à 11,50 \$

Canadian Tire a décidé de vendre sa filiale américaine déficitaire **White Stores**. Les investisseurs voient cette décision d'un très bon oeil. **White Stores** exploite 81 magasins de pièces d'automobiles dans le sud des États-Unis.

Goodfellow: + 0,35 \$ (+ 8,6 %) à 4,40 \$

Goodfellow a prévu des ventes de 136 M\$ pour son exercice se terminant le 31 août 1986. Pour le dernier exercice complété, cette compagnie mont-réalaise à la fois distributeur de matériaux de construction et fabricant de bois traité avait réalisé des ventes de 124,4 M\$ et un profit net de 1,8 M\$ ou 0,55 \$ l'action.

NOS PERDANTS

Bow Valley Res.: - 0,35 \$ (- 9 %) à 3,50 \$

Canadian North West: - 1,50 \$ (- 5,9 %) à 24 \$

Canadian Occidental: - 2,00 \$ (- 7,7 %) à 23,88 \$

Chieftain: - 2,13 \$ (- 4,6 %) à 44,38 \$

Imperial Oil A: - 3,25 \$ (- 5,9 %) à 51,75 \$

Norcen: - 1,00 \$ (- 6,1 %) à 15,38 \$

PanCanadian Pete: - 1,38 \$ (- 4 %) à 32,75 \$

Northgate: - 0,35 \$ (- 7,4 %) à 4,35 \$

Augmitto: - 0,50 \$ (- 27,8 %) à 1,30 \$

Bachelor: - 0,35 \$ (- 12,1 %) à 2,55 \$

Campbell Red Lake: - 1,00 \$ (- 3,2 %) à 30,63 \$

Dumagami: - 0,70 \$ (- 15,3 %) à 3,85 \$

Echo Bay: - 1,13 \$ (- 5,9 %) à 17,75 \$

Inca: - 0,27 \$ (- 10 %) à 2,43 \$

Les titres pétroliers et aurifères ont été durement secoués durant la semaine. La secousse vient de la décision de l'**Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP)** de ne plus restreindre sa production et de laisser davantage libre cours au prix du pétrole sur le marché. À la suite de cette décision, le prix du baril de pétrole brut a chuté de plus de 2 \$ US durant la semaine avant de voir son cours se stabiliser. Dans sa chute, le prix du pétrole a entraîné avec lui le prix de l'or.

GAGNEZ UN CONDO EN FLORIDE

Organisé par



La Chambre de Commerce de Montréal

Sous la co-présidence de
M. Roger D. Landry
Président et éditeur
La Presse Limitée
M. Pierre Arcand
Vice-président et directeur général
CKAC / 73

En collaboration avec

AIR CANADA

la presse



Pour seulement
100 \$

une chance de gagner un magnifique condominium d'une valeur de 100 000 \$, entièrement meublé à Pompano Beach, Floride
Convention d'achat pour groupe, disponible sur demande

COMPOSEZ IMMÉDIATEMENT LE (514) 282-9292

Visa, Mastercard et chèque acceptés

Émission limitée à 5 000 billets seulement

Tirage le 18 mars 1986 à 14h30 à l'Hôtel Reine-Elizabeth

Plus 10 billets
d'avion à gagner

ACHETEZ-TÔT ET ALLEZ-Y À NOS FRAIS DURANT 5 ANS

Chaque billet portera une date d'émission officielle et si le billet gagnant a été acheté avant le 16 janvier 1986 à minuit, le gagnant du condominium se méritera en plus:

2 BILLETS D'AVION
MONTREAL - FLORIDE
DURANT 5 ANS.

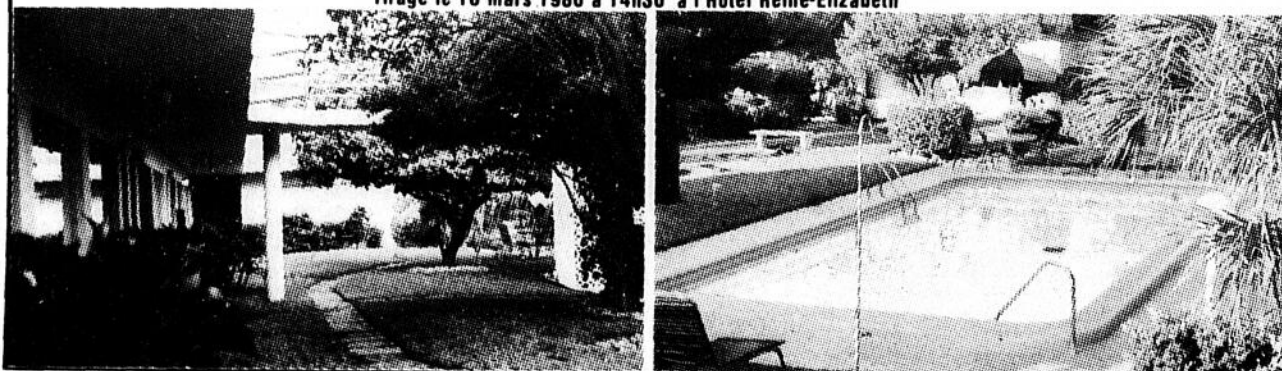
Total de 10 billets d'avion

En collaboration avec:

CKAC 73

Le Permanent

Samson Bélair



LA BOURSE

Le commerce a mené le bal en 1985

REVUE DES MARCHÉS

En 1985, ce sont les titres des entreprises de commerce de gros et et les titres aurifères qui se sont le plus appréciés sur le marché boursier torontois avec des hausses respectives de 53,4 % et 45,0 %. Les performances de ces deux secteurs, ajoutées à celles de sous-indices des communications et des services financiers, tous deux en hausse de plus de 30 %, ont permis au marché boursier canadien de connaître une excellente année en 1985.

À la fermeture du marché, le vendredi 13 décembre dernier, l'indice TSE 300 était à 2866,00, comparativement à 2345,17 le 14 décembre 1984. Un investisseur ayant acheté un portefeuille d'actions ayant les pondérations du TSE 300 aurait vu ce dernier croître de 22,2 % pendant les 12 derniers mois, ce qui n'inclut pas le rendement en dividendes.

Notons que les sous-indices du commerce, des immeubles et construction, des services financiers et des produits de consommation ont tous terminé la dernière semaine à des niveaux proches de leur sommet pour l'année.

Pour sa part, le marché boursier montréalais a connu une performance

un peu inférieure à celle de Toronto avec un gain de 20 %. L'indice canadien du marché **XXM** de la **Bourse de Montréal** est passé de 117,09 à 140,67. Le sous-indice des banques a connu le plus forte hausse, soit 36,9 %. Les produits forestiers ainsi que les mines et métaux ont obtenu les plus faibles, c'est-à-dire 6,8 % et 8,8 % respectivement.

Les 12 derniers mois auront été moins propices à l'investissement dans les

ressources naturelles au Canada. À Toronto, le sous-indice des pétroles et du gaz, celui des mines et celui des pâtes et papiers ont par exemple obtenu des augmentations parmi les plus faibles, soit 7,9 %, 9,0 % et 14,2 % respectivement.

Les titres des industries de l'électrique et de l'électronique ont quant à eux subi les contre-coups du ralentissement de la croissance qui frappe actuellement ce secteur. Leur

sous-indice a connu une performance décevante avec une croissance de 8,2 %.

Pour sa part, le marché boursier américain a connu en 1985 une progression supérieure à celle du marché canadien. L'indice industriel **Dow Jones** a augmenté de 30,6 % pour atteindre le niveau record de 1535,21, le 13 décembre dernier.

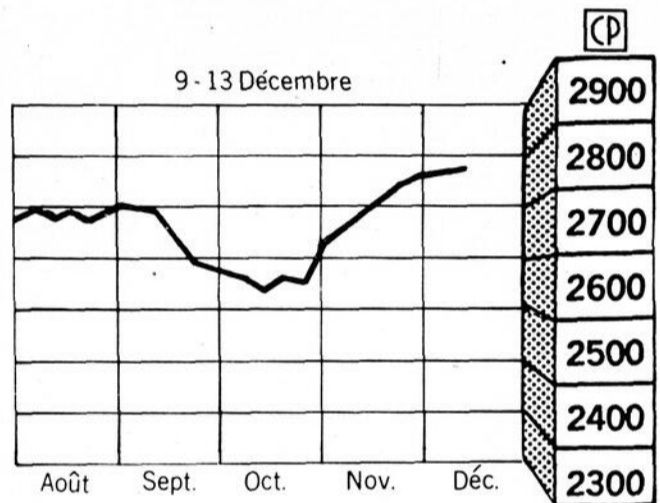
L'indice composé de la **Bourse de New York** et le **Standard and Poor's 500** des plus grandes entreprises américaines montrent également une hausse d'environ 30,0 %.

Les investisseurs qui ont acheté des métaux précieux ont connu une année plutôt décevante. Le 14 décembre 1984, l'once d'or s'échangeait à 322,50 \$ US à New York, comparativement à 319,50 \$ US le vendredi 13 décembre 1985. L'once d'argent est passée de 6,67 \$ US à 5,87 \$ US pendant la même période.

Finalement, le dollar canadien valait 75,77 \$ US en décembre 1984 comparativement à 71,86 \$ US vendredi dernier. Au cours des 12 derniers mois, notre devise s'est dépréciée de plus de 5,1 % par rapport au dollar américain.

CLAUDE PROULX

Haut	Bas	Fermeture
2859.40	2843.52	2866.00



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a gagné 2,76 points pour clôturer à 2866.00 durant la semaine terminée le 13 décembre.

INDICES BOURSISERS					
	Ferm. 13-12-85	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1985	
				Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	140,67	1,60	19,40	140,67	100,36
Banques	159,41	3,91	8,29	159,41	91,48
Prod. forestiers	146,17	4,04	24,71	159,91	121,31
Prod. indust.	120,88	0,47	16,66	146,70	96,93
Mines et métaux	120,28	0,01	58,12	154,94	93,73
Pétrole et gaz	130,85	8,09	18,12	141,20	110,48
Serv. publics	139,99	0,01	10,85	141,39	103,00
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	2866,00	2,76	14,37	2866,00	2278,40
Mines et métaux	2828,75	36,53	99+	2828,75	1746,29
Or	4258,90	-217,49	58,38	4691,34	2675,04
Pétrole et gaz	3529,34	-194,18	17,15	3592,25	2888,86
Pâtes et papiers	2235,55	77,61	17,69	2308,17	1881,59
Produits de consommation	3929,00	0,15	13,36	3929,15	3119,72
Prod. indust.	1995,29	46,43	15,51	2044,09	1643,28
Immeubles et construction	8156,03	251,88	92,09	8071,88	6372,98
Transport	3830,78	63,05	12,75	4446,59	3343,56
Pipelines	2735,29	-19,30	11,29	3021,77	2530,36
Services publics	2861,58	-14,76	9,86	3013,39	2372,17
Communications	4825,63	20,52	21,64	4851,08	3600,16
Commerce	3068,42	98,66	17,34	3068,42	2015,76
Serv. financiers	2263,33	40,73	9,07	2263,33	1707,86
Sociétés de gestion	3572,00	-11,65	13,68	3583,65	2873,03
Elec/Électronique	4048,46	106,11	17,94	4570,77	3579,61
NEW YORK					
DJ, 30 ind.	1535,21	58,03	16,9	1535,21	1086,57
DJ, transport	722,61	29,02	14,1	722,61	444,03
DJ, serv. publ.	168,80	3,23	9,6	166,85	122,25
DJ, 65 actions	613,91	21,95	—	613,91	421,36
NYSE, composé	120,83	3,84	—	120,83	84,81
Amex	244,78	1,90	—	244,78	186,40
S & P 500	209,94	6,95	13,25	209,94	147,82
NASDAQ	323,99	7,40	—	323,99	224,28
	Ferm. 06-12-85	Ferm. 29-11-85	Var.	1985	
				Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en \$US	71,86	71,59	0,27	80,33	71,86
L'OR					
New York en \$US	319,50	322,50	-3,00	405	287,25
L'ARGENT					
Londres en \$US	5,87	6,05	-0,18	10,11	5,63

GE tente d'acquérir RCA

General Electric vient de faire une offre d'acquisition de la totalité des actions de **RCA Corporation** pour la somme de 6,28 milliards de \$ US, ce qui en ferait la plus importante transaction entre deux sociétés manufacturières, si jamais elle se réalise. Des transactions plus importantes s'étaient produites dans le secteur pétrolier il y a quelques années. GE est la neuvième plus importante firme américaine avec des ventes de 27,9 milliards de \$ US en 1984. La fusion, qui pourrait prendre 9

neuf, créerait une entreprise de 40 milliards de \$ US de ventes. GE a vendu il y a deux ans la division des petits appareils ménagers à **Black & Decker** tandis que **RCA** a vendu cette année **Hertz**. Les deux entreprises se concentrent sur les produits électriques, électroniques et militaires.

Canadian Tire sort des USA

Canadian Tire a reçu une offre d'acquisition de sa filiale américaine **White Stores**, qui possède 81 magasins de pièces et d'accessoires d'automobiles dans le sud des États-Unis. Canadian Tire a payé 40,2 M\$ US en 1981 pour acquérir

White Stores, mais cette dernière a constamment perdu de l'argent depuis; de 1982 à la fin du troisième trimestre, la perte accumulée par **White Stores** s'est élevée à 125 M\$ CA, sans compter une radiation de 75 M\$ US déjà prise par **Canadian Tire**. L'acheteur, **Wesray Capital Corp.**, paiera 55 M\$ US pour **White Stores** moyennant certains ajustements. Ce cauchemar a déjà coûté à **M. Dean Muncaster**, le poste de président et chef de direction de **Canadian Tire**.

Deere achète des actifs de Versatile

Deere & Co., de Moline, Illinois, va

acquérir la division de machinerie agricole de **Versatile Corp.**, de Vancouver, pour une somme d'environ 200 M\$. **Versatile** fabrique des tracteurs à quatre roues motrices et d'autres équipements de ferme à ses usines de **Winnipeg** et **Nobleford**, en Alberta.

GAF entend acquérir Union Carbide

GAF Corporation, de New-York, qui avait acquis au cours des derniers mois 10 % des actions de **Union Carbide**, a offert d'acheter les 90 % d'actions de cette dernière qu'elle ne possède pas encore pour la somme de

4,13 milliards de \$ US, soit 68 \$ US l'action. L'offre est valide jusqu'au 8 janvier 1986 et l'on s'attend à ce que la direction de **Union Carbide** s'y oppose par tous les moyens, y compris la possibilité de faire une offre par endettement ("leveraged buyout") comme cela est pratique courante depuis quelques mois aux États-Unis. **GAF** est 12 fois plus petite que **Carbide**: des ventes de 731 M\$ US pour **GAF** en 1984, comparativement à 9,5 milliards de \$ US pour **Carbide**.

Holt Renfrew changera de mains

Carter Hawley Hale Stores, de Los Ange-

les, vient de mettre en vente l'un de ses bijoux, **Holt Renfrew Co. Ltd.**, de Montréal. L'acquéreur pourrait être **Dylex**, de Toronto, le plus important détaillant de vêtements spécialisés. La vente de **Holt Renfrew** semble être devenue nécessaire pour accroître la rentabilité de la société mère américaine dont la marge de profit est l'une des plus faibles parmi les grands détaillants aux États-Unis. **Holt Renfrew** était la propriété de **Canadian Acceptance Corp.** avant son acquisition par **Carter Hawley** en 1971. Cette dernière s'est endettée fortement l'an dernier en combattant une tentative d'acquisition par **Limited inc.**

À VENIR DANS LE JOURNAL LES AFFAIRES

CAHIER SPÉCIAL: BILAN ET PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

25 janvier 1986 (DATE DE TOMBÉE: 15 JANVIER)

• 189 849 lecteurs
• Tirage vérifié par l'ABC au 30 juin 1985, 63 283 exemplaires vendus, 3 lecteurs par exemplaire (Étude Daniel Starch, janvier 1985)

Pour réserver votre espace publicitaire, téléphoner à Montréal, à **Pierre Goyer, (514) 842-6491**

MONTREAL

Main table containing market data for Montreal, organized by sector (e.g., 1985, 12 MOIS) and listing various companies with their volume, price, and change.

TORONTO

Main table containing market data for Toronto, organized by sector (e.g., 12 MOIS) and listing various companies with their volume, price, and change.

Main table containing financial data for various companies, organized into columns with headers like '12 MOIS' and 'Volume Haut Bas'. Includes sub-sections D-G, H-L, M-O, and P-S.

(suite à la page 60)

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

Régimes d'épargne-actions Émission en cours

Multidev Immobiliaria: émission de 600 000 actions privilégiées environ portant un taux de dividende annuel de 7,5 %.

Groupe Lacroix (Québec) inc.: émission d'actions ordinaires admissibles au REA. Mandataire: S.H. Deacon Hodgson.

Idéal Métal: émission de 2,5 millions d'actions ordinaires admissibles à 150 % au REA. Prix de l'action: 6 \$ environ.

Actions accréditatives

Société en commandite NIM 1986: émission d'un million de parts à 100 \$ chacune.

Ressources CMP 1986 (Société en commandite): émission d'un million de parts à 100 \$ chacune.

Exploration Barmat inc.: émission de 190 000 reçus de dépôt de 70 000 actions ordinaires.

Ressources Achetes ltée: émission d'unités et d'actions ordinaires.

Les Mines J.A.G. ltée: émission de 550 unités à 3 000 \$ chacune.

Crownx: émission de quatre millions d'actions privilégiées, 2e rang, série C.

Société financière Alexis Nihon: émission d'actions privilégiées, série 1.

ITT Canada ltée: émission d'actions privilégiées, catégorie 1, série 2.

Westcoast Transmission Ltd.: emprunt de 50 M\$ en débentures échéant le 1er janvier 2006.

Consolidated Bathurst: émission d'actions privilégiées de deuxième rang, série C.

Société en commandite Alexis Nihon: émission d'actions privilégiées, série 1.

ITT Canada ltée: émission d'actions privilégiées, catégorie 1, série 2.

Westcoast Transmission Ltd.: emprunt de 50 M\$ en débentures échéant le 1er janvier 2006.

Consolidated Bathurst: émission d'actions privilégiées de deuxième rang, série C.

Société en commandite Alexis Nihon: émission d'actions privilégiées, série 1.

LES DEVISES

(PC) - Voici les taux des devises étrangers tels que fournis par la Banque de Montréal.

Ces taux sont qualifiés de nominaux parce qu'ils fluctuent durant la journée et qu'ils varient d'une banque à l'autre.

Table of exchange rates for various countries including Africa, Asia, Europe, and Oceania.

Table of exchange rates for various countries including Hong Kong, India, Indonesia, and others.

TORONTO

(suite à la page 59)

12 MOIS

Table of stock market data for Toronto, showing volume, high, low, and other metrics for various companies.

12 MOIS

Table of stock market data for Toronto, showing volume, high, low, and other metrics for various companies.

12 MOIS

Table of stock market data for Toronto, showing volume, high, low, and other metrics for various companies.

FONDS DE MÉTAUX PRÉCIEUX

Table of precious metal funds with columns for fund name, value, and performance.

Actions partiellement payées

Table of partially paid-up shares with columns for company name, value, and performance.

Unités de participation

Unités de fiducie

Transigées en fonds U.S.

Legende: 1. action non votante ou à vote restreint; 2. compagnie soumise à des règles spéciales de production des états financiers...

■ Nous avons modifié notre stratégie en cette fin d'année et ajouté deux nouvelles valeurs au portefeuille. Ainsi, nous avons acheté 300 actions de **Circo Craft** et 100 actions de **Lotus Development**. Dans les deux cas, il s'agit de jeunes entreprises qui ont émis dans le public des actions au cours des deux dernières années.

Achat d'actions de Circo Craft et de Lotus

Circo Craft

Circo Craft est connue des investisseurs québécois, particulièrement de ceux qui suivent de près les émissions admissibles au Régime d'épargne-actions du Québec (REAQ). Le prix des actions de Circo Craft n'a pas progressé pour la peine depuis l'émission dans le cadre du REAQ en 1984.

Les importantes dépenses en capital effectuées par la compagnie au cours de la dernière année devraient porter des fruits

Nombre	Actions	Coût à l'achat	Valeur du marché	Revenus annuels	Rendement
23 156,32 \$	Banque Morguard (30 jours)	23 156,32 \$	23 156,32 \$	1 852,50 \$	8,00 %
736	AGF monétaire	7 050,88 \$	7 050,88 \$	597,21 \$	8,47 %
300	Circo Craft	2 465,00 \$	2 550,00 \$	0,00 \$	0,00 %
100	Lotus Development	3 129,00 \$	3 337,68 \$	0,00 \$	0,00 %
1 000	Calgroup Graphics (1)	5 125,00 \$	4 600,00 \$	0,00 \$	0,00 %
TOTAL	PORTEFEUILLE	35 034,70 \$ (2)	35 100,88 \$	2 449,71 \$	6,98 %
PERFORMANCE: DEPUIS JUIN 1983 DEPUIS JANVIER 1985 DEPUIS 25 OCT. 1985					
Portefeuille:		+ 75,50 %	+ 52,61 %	+ 7,50 %	
Toronto:		+ 18,93 %	+ 19,35 %	+ 8,81 %	
Montréal:		+ 15,38 %	+ 17,38 %	+ 11,59 %	

(1) suspendues depuis le 25 septembre 1985
(2) comprend les commissions

dès l'an prochain. On dit de Circo Craft qu'elle

possède les actifs parmi les plus modernes en Amérique du Nord, possédant même un cran d'avance sur ses compétiteurs, pour la plupart américains.

Nous avons acheté les actions au prix de 8,00 \$, dans le but de profiter de la progression des bénéfices en 1986, qui devraient atteindre un niveau de 0,70 \$ par action, par rapport à 0,45 \$ pour l'année financière qui se termine le 31 décembre.

Lotus Development

La deuxième société, Lotus Development, est réputée pour ses logiciels Lotus 1-2-3 et Symphony, compatibles avec IBM, ainsi que Jazz, pour le Macintosh 512K d'Apple Computers. Nous avons payé les actions 22,00 \$ et elles ne comportent pas de dividendes.

Après avoir connu une année exceptionnelle en 1984, avec des bénéfices qui ont atteint 2,24 \$ par action, (0,98 \$ en 1983), Lotus n'enregistrera pas des bénéfices beaucoup plus élevés en 1985, mal-

gré une augmentation de 50 % de ses ventes. Ceci est en grande partie le résultat de la guerre de prix qui sévit actuellement dans le marché des logiciels, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Ce qui pourrait tout changer cependant, c'est un nouveau produit, **Signal**, que Lotus a mis au point à la suite de son acquisition du contrôle de la compagnie **Dataspeed** au début de 1985. Signal permettra la transmission de données, et en particulier les statistiques boursières, par radio FM plutôt que par câble comme ceci se fait actuellement par **Quotron** et **Bunker Ramo**.

Lotus offrira éventuellement un service qui coûtera beaucoup moins cher à l'utilisateur, particulièrement les investisseurs qui utilisent un micro-ordinateur. Certains analystes américains prévoient que Lotus réalisera 1,00 \$ par action de plus l'an prochain avec l'addition de ce nouveau produit.

Si cela s'avérait juste, et c'est d'ailleurs là l'élément spéculatif de notre décision, les bénéfices pourraient atteindre 3,25 \$ US-3,50 \$ US à la fin de 1986. Au prix actuel, les actions de Lotus se transigent entre six et sept fois les bénéfices prévus pour la fin de 1986, ce qui est inférieur à ce que les investisseurs payent pour la moyenne des titres entre 11 et 12 fois les bénéfices).

que nous avons payé à court terme pour avoir été trop prudent. Vous vous rappellerez que nous conservions jusqu'à la semaine dernière des actions privilégiées rétractables à haut rendement. Ceci ne procure que très peu de gain en capital. Nous visions d'abord la protection du capital.

À la suite de la poussée récente des marchés boursiers, nous avons abandonné cette politique dans le but de profiter de cette nouvelle évolution. Les achats d'actions de Circo Craft et Lotus sont un premier pas dans cette nouvelle direction. Nous attendons le début de la nouvelle année pour effectuer d'autres achats.

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est conseiller en valeurs mobilières auprès de Geoffron Leclerc.

Trop de prudence

Quoique plus performant au cours des deux dernières années, ainsi que depuis le 1er janvier 1985, notre portefeuille a perdu du terrain par rapport aux indices depuis le 25 octobre dernier. C'est le prix

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

	30/11/85	31/10/85	30/11/84
Fédération des médecins omnipraticiens du Québec			
• Fonds Omnibus (REER)	18,94	18,16	15,64
• Fonds de placement*	12,98	12,42	10,88
Fédération des médecins-spécialistes du Québec, Association des chirurgiens-dentistes du Québec, Fédération des notaires du Québec			
• Section B (REER)	256,89	249,42	215,13
• Section C (REER)	254,49	248,19	214,69
Ficadre (Association des cadres supérieurs du gouvernement du Québec)			
• Monétaire	10,00	10,00	—
• Obligations	10,00	10,00	—
• Actions	10,85	10,42	—
• Équilibré	10,48	10,20	—
Ordre des ingénieurs du Québec (fonds féérique)			
• Revenus variables	17,11	16,99	15,53
• Obligations	16,53	16,12	13,96
• Actions	17,02	15,91	13,45
• Équilibré	17,59	16,84	14,26
Union des Artistes			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REER)	14,90	14,24	12,34

*Pour fins de comparaison, les revenus ont été ajoutés à la valeur unitaire. Tableau: LES AFFAIRES

MEMBERS	Compound	Guaranty Trust	ynIncome	ynWainne	yEquity	ynI Inc
Aetna-Mutual	13.83	Gr	7.92	45.72	12.73	5.33
Am Blue Chip	14.23	Gr	21.50	NON-MEMBERS	yNW Trust	7.66
Cd Blue Chip	5.44	Gr	4.63	ynAltamira	17.42	89.81
Dividend	9.97	Gr	10.62	ynBeaubien	8.07	14.80
Fix Inc	10.10	Gr	6.85	yHypo	6.17	14.80
MNF	10.46	Gr	10.57	ynCdn	4.98	7.16
Resource Cdn	7.31	Gr	1.65	ynCap	9.31	21.87
AGF Group	4.10	Gr	22.81	ynCdn	17.24	9.46
Amer Growth	7.17	Gr	7.37	ynCdn	13.40	10.82
Cdn Gos Egr	7.80	Gr	8.46	ynCdn	31.06	11.68
Cdn Sec Grn	9.97	Gr	10.17	ynCdn	45.33	9.83
Cdn Trust	4.73	Gr	7.81	ynCdn	41.25	11.04
Corp Inv	11.54	Gr	11.68	ynCdn	10.81	5.90
Green Line	7.28	Gr	11.68	ynCdn	9.03	5.20
Growth Egr	8.36	Gr	10.96	ynCdn	16.92	4.51
HITech	10.24	Gr	10.10	ynCdn	24.41	9.53
Japan	12.04	Gr	8.60	ynCdn	9.89	12.24
MNF	8.47	Gr	10.00	ynCdn	17.15	12.24
Opt Egr	4.74	Gr	28.54	ynCdn	4.45	9.02
Ptd Inc	10.43	Gr	3.05	ynCdn	11.02	8.91
Special	12.52	Gr	5.42	ynCdn	18.83	7.94
Allied Capl Mgmt	5.12	Gr	18.28	ynCdn	4.05	6.17%
nCanadian	5.10	Gr	6.35	ynCdn	11.95	4.10
nDividend	5.12	Gr	7.37	ynCdn	11.33	U.S. Funds
nIncome	5.12	Gr	9.85	ynCdn	8.20	Dreyfus Group
nInternat	5.12	Gr	7.55	ynCdn	14.37	Dreyfus Berm
nMoy Fd	8.30	Gr	2.75	ynCdn	9.04	Manht
nAssoc Inv	4.54	Gr	1.00	ynCdn	3.21	
Bellon Treasury	14.62	Gr	19.41	ynCdn		
Cda Cum	20.11	Gr	6.92	ynCdn		
Internat	20.11	Gr	7.50	ynCdn		
Moy Fd	8.53	Gr	1.00	ynCdn		
Ptd. Income	11.16	Gr	1.00	ynCdn		
Ptd. Rces	12.31	Gr	1.00	ynCdn		
Taurus	5.61	Gr	1.00	ynCdn		
Calvin Collect	7.82	Gr	1.00	ynCdn		
CIF	4.42	Gr	1.00	ynCdn		
American	10.82	Gr	1.00	ynCdn		
Growth	2.12	Gr	1.00	ynCdn		
Income	8.26	Gr	1.00	ynCdn		
ynCan Fnm	33.47	Gr	1.00	ynCdn		
Central Group	11.01	Gr	1.00	ynCdn		

La présente annonce ne parait que pour mémoire seulement

Nouvelle émission

Ville de Saint-Laurent

10 000 000 \$

- 241 000 \$ Obligations 8.50% échéant le 30 décembre 1986
- 261 000 \$ Obligations 9.25% échéant le 30 décembre 1987
- 282 000 \$ Obligations 9.50% échéant le 30 décembre 1988
- 305 000 \$ Obligations 9.50% échéant le 30 décembre 1989
- 4 304 000 \$ Obligations 9.75% échéant le 30 décembre 1990
- 4 607 000 \$ Obligations 10.25% échéant le 30 décembre 1995

(non rachetables)

Datées du 30 décembre 1985

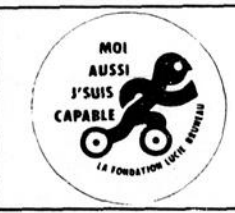
La Banque d'Épargne

Walwyn Stodgell
Cochrane Murray
Litée

McLeod Young Weir
Litée

Midland Doherty
Litée

Décembre 1985



Reitmans hausse son bénéfice de 71 %

■ **Reitmans (Canada)**, de Montréal, a haussé ses profits de 71 % au cours de la période de neuf mois terminée le 31 octobre. Le bénéfice a été de 13 M\$, ou 1,40 \$ l'action, alors qu'il s'était chiffré à 7,6 M\$, ou 0,81 \$ l'action, au cours de la période correspondante de 1984. Les ventes ont été de 232,8 M\$, comparativement à 203,7 M\$ en 1984.

Caisses Desjardins

■ L'actif total des **Caisses populaires et d'économies Desjardins** a atteint 21 milliards \$ au

30 septembre 1985, soit 10 % de plus que l'actif enregistré à la même date il y a un an.

Le trop-perçu avant postes extraordinaires, impôts et restournes s'est établi à 1,19 \$ par tranche de 100 \$ d'actif moyen au cours du troisième trimestre, comparativement à 0,83 \$ au cours de la même période en 1984. Toujours par tranche de 100 \$ d'actif, le revenu net d'intérêts et de services s'est chiffré à 4,58 \$, en hausse de 0,29 \$ par rapport au revenu enregistré il y a un an, mais en baisse de 0,17 \$ par rapport à celui du trimestre précédent.

L'accroissement de la rentabilité provient surtout de la contraction des frais autres que d'intérêts, qui se sont chiffrés à 3,39 \$ par tranche de 100 \$ d'actif. C'est 0,19 \$ de moins que les frais du trimestre précédent et 0,07 \$ de moins que les frais enregistrés au cours de la même période de l'année dernière.

Irwin Toy

■ **Irwin Toy**, de Toronto, a réalisé un bénéfice net de 374 000 \$, ou 0,07 \$ par action, au cours des neuf mois terminés le 31 octobre, signifiant une baisse de 49 % sur le

bénéfice de 558 000 \$, ou 0,11 \$ l'action, enregistré il y a un an. Les ventes consolidées se sont chiffrées à 47,7 M\$, en baisse de 23 % sur celles réalisées au cours de la même période en 1984.

La compagnie a annoncé le paiement d'un dividende semi-annuel de 0,10 \$ par action, payable de 31 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.

Canada Trustco

■ Le bénéfice net de **Canada Trustco**, de London en Ontario, s'est

chiffré à 81 M\$, ou 3,13 \$ l'action, au cours de la période de 11 mois terminée le 30 novembre. Il s'agit d'une hausse de 20 % sur le bénéfice de 67,6 M\$, ou 2,54 \$ l'action, enregistré au cours de la même période en 1984.

Les actifs sous administration ont augmenté de 11 % pour atteindre 27,7 milliards de \$ à la fin de la période. Quant aux actifs corporatifs, ils ont atteint 13,4 milliards de \$ au 30 novembre, en hausse de 15,5 % sur les actifs inscrits à la même date l'année dernière. **Canada Trustco** a récemment été acquis par **Genstar** qui

possède notamment **Le Permanent**.

Monenco

■ **Momenco**, de Montréal, a subi une perte de 8,1 M\$, ou 2,64 \$ l'action, au cours de sa période de neuf mois terminée le 30 septembre, comparativement à une perte de 1,5 M\$, ou 0,52 \$ par action, subie un an plus tôt. Un gain extraordinaire de 1,7 M\$ provenant de la vente d'un immeuble, a cependant réduit la perte de cette année à 6,4 M\$, ou 2,09 \$ l'action. Les ventes ont augmenté légèrement (2 %) pour atteindre 88 M\$.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

Notre client, un organisme culturel complexe qui compte plus de 10 000 employés permanents répartis dans plus de vingt localités au Canada, recherche deux cadres hautement qualifiés pour son service national des ressources humaines à Ottawa.

Premier analyste, évaluation des emplois Réf. OL26A

Sous la responsabilité du chef national, vous serez chargé de l'étude et l'analyse de l'évaluation des postes de bureau, syndiqués et cadres dans toute l'organisation. Vous donnerez des conseils aux agents régionaux sur les questions d'interprétation des politiques et des méthodes d'évaluation des postes.

Premier analyste, recherche en rémunération Réf. OL26B

Sous la responsabilité du chef national, recherche et administration des salaires, vous ferez de la recherche, des analyses et des recommandations sur l'élaboration de structures de rémunération. Vous y participerez en réalisant des recherches salariales et en fournissant des statistiques et des analyses de recherche sur toutes les questions salariales.

Vous devez posséder un diplôme universitaire en administration et un minimum de cinq ans d'expérience pertinente dans les domaines appropriés. Parfaitement bilingue, vous devez être capable de travailler de façon autonome avec tous les niveaux de gestion.

Notre client offre un salaire situé entre 35 840 \$ et 47 135 \$ selon les compétences et l'expérience, ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux.

Les demandes, qui doivent nous parvenir avant le 27 décembre 1985, seront transmises au client. Veuillez inclure le nom des entreprises auxquelles nous ne devrions pas faire parvenir votre curriculum vitae. Prière d'indiquer le numéro de référence approprié sur votre envoi. Le client prévoit rencontrer les candidats les plus intéressants au début de janvier.



CALA H.R.C. Ltée
Publicité confidentielle
294, rue Albert
Bureau 512
Ottawa (Ontario) K1P 6E6



Les Rôtisseries St-Hubert Ltée, entreprise québécoise en pleine croissance, axée sur la qualité et le service à la clientèle, désire s'adjoindre une personne énergique et ambitieuse pour oeuvrer depuis Montréal à titre de

Vice-président, marketing

Relevant du président, vous aurez essentiellement à poursuivre, élaborer et mettre en oeuvre le plan Marketing de la société. Il vous incombera plus particulièrement de cerner adéquatement les marchés cibles, de préparer et d'implanter les plans de mise en marché, et d'exécuter des études de rétroaction tout en analysant et en interprétant les résultats selon les objectifs de la société. Votre mission consistera en outre à maintenir, voire augmenter le volume des ventes des différents secteurs d'activité de l'entreprise.

Votre diplôme universitaire de 2^e cycle dans une discipline pertinente à la fonction et votre expérience de 5 à 10 années, dont au moins 5 en tant qu'administrateur, en restauration de préférence, vous seront d'une aide précieuse pour mener à bien ces tâches. Une bonne connaissance des marchés canadien et même américain constituerait un atout majeur. Gestionnaire bilingue, vous connaissez tous les aspects de la communication, la publicité, la commercialisation et les relations publiques, en plus de faire preuve d'imagination et d'avoir de l'entregent.

Nous offrons une rémunération à la hauteur du poste et de vos compétences.

Veuillez acheminer votre curriculum vitae sous pli confidentiel à l'adresse ci-dessous.

Mme Line Champoux
1115, rue Sherbrooke Ouest
Bureau 2703
Montréal (Québec)
H3A 1H3

"CARRIÈRES ET PROFESSIONS RADIO CITÉ

À L'ÉCOUTE"

Diffusé tous les jeudis à 8h50 & 16h50

Service exclusif de Radio Cité FM 107,3



Goodfellow pourrait émettre des "warrants"

Le conseil d'administration de Goodfellow (Mtl, 4,20 \$) étudiera au cours des prochaines semaines la possibilité d'émettre des bons de souscription ("warrants"). C'est ce qu'a affirmé aux AFFAIRES M. Keith Rattray, vice-président finance et administration de Goodfellow. La compagnie est active dans la transformation, la distribution et le courtage du bois.

À l'occasion de l'assemblée annuelle qui s'est tenue le 12 décembre dernier à Montréal, la compagnie avait organisé une rencontre avec les représentants des maisons de courtage pour connaître leur opinion sur la compagnie. M. Rattray a expliqué que certains courtiers se sont alors plaints que la grande majorité des actions de Goodfellow était entre les mains des dirigeants de la compagnie. "Selon les cour-

tiers, ce manque de liquidité expliquerait la performance décevante qu'a connue le titre en bourse malgré une croissance des ventes et des profits intéressante et un dividende semestriel de 0,05 \$", ajoute M. Rattray.

Comme solution, les courtiers ont proposé une émission d'actions ou de bons de souscription, ce qui provoquerait plus d'activités autour du titre de Goodfellow.

D'autre part, les dirigeants de Goodfellow ont annoncé que les ventes du premier trimestre, qui s'est terminé le 30 novembre dernier, étaient d'environ 31,5 M\$, en hausse de 20 % sur la même période l'an dernier. "Les ventes aux États-Unis continuent d'être fortes et la progression en Ontario se poursuit selon nos prévisions", a expliqué M. Rattray.

Le bénéfice du premier trimestre ne sera pas con-

nu avant le milieu de janvier. La compagnie maintient les prévisions annoncées aux AFFAIRES en novembre dernier, soit un bénéfice qui augmenterait entre 10 % et 15 %. Au premier trimestre de 1985, l'entreprise avait annoncé un bénéfice net de 273 000 \$, soit 0,10 \$ par action.

L'entreprise de St-Laurent, en banlieue de Montréal, ouvrira une nouvelle usine à Halifax en Nouvelle-Écosse. Ce centre desservira la région des Maritimes, où Goodfellow effectue 16 % de ses livraisons.

Finalement, les négociations entourant la vente de structures de maison en "kit" à l'Éthiopie se déroulent très bien. "Nous commençons à avoir des commandes fermes", précise M. Rattray.

CLAUDE PROULX

VICE-PRÉSIDENT, RESSOURCES HUMAINES

Rouage important du secteur de la transformation des produits forestiers, comptant plusieurs usines, notre client a amorcé une phase de solidification de ses activités, engendrant ainsi la création de ce poste-clé.

Sous l'autorité du président-directeur général, le vice-président aura pour mandat la mise sur pied d'un service des ressources humaines desservant plusieurs centaines d'employés. Ses priorités: l'implantation d'une approche dynamique aux relations de travail, l'établissement de programmes de formation et de recrutement, ainsi que la mise en oeuvre de politiques innovatrices en matière de santé et sécurité, conformément aux objectifs de rentabilité de l'organisation. Il assumera de plus un rôle conseil auprès de la haute direction.

Professionnels des ressources humaines, les candidats recherchés sont diplômés universitaires, idéalement en relations industrielles. Excellents négociateurs, ils afficheront des talents de leader et des habiletés supérieures pour la communication. Leur enthousiasme, leur facilité d'adaptation et leur sens du travail d'équipe leur permettront d'apporter une contribution de choix au succès de l'entreprise.

Les personnes intéressées à relever ce défi sont priées de nous faire parvenir leur curriculum vitae, sous pli confidentiel, en indiquant le numéro de référence RH-125-01.



Charles Belle Isle

cabinet conseil en ressources humaines
1255 University, bureau 902
Montréal, Québec H3B 2W9
Tél.: 878-1991

GEAC Computer Corp.

GEAC Computer Corp. de Markham, en Ontario, a subi une perte de 1,2 M\$, ou 0,13 \$ l'action, au cours de son deuxième trimestre terminé le 31 octobre, comparativement à un bénéfice net de 400 000 \$, ou 0,05 \$ par action, réalisé un an plus tôt. Les ventes ont été de 15,1 M\$, indiquant peu de changements par rapport aux ventes réalisées lors de la même période en 1984 (15,4 M\$).

Pour la période de six mois, la perte a été de 800 000 \$, ou 0,09 \$ l'action, sur des ventes de 32,1 M\$. En 1984, le bénéfice net avait été de 1 M\$, ou 0,11 \$ l'action, sur des ventes de 30,5 M\$.

YRI-York

Au cours du troisième trimestre, YRI-York, de Toronto, a perdu 1,2 M\$ sur des ventes de 4 M\$. En 1984, l'entreprise avait réalisé un bénéfice net de 563 000 \$ sur des

ventes de 5,3 M\$. Au cours de sa période de neuf mois, l'entreprise a subi une perte de 1,6 M\$, comparativement à un bénéfice net de 1,3 M\$ réalisé un an plus tôt. Les ventes se sont chiffrées à 15 M\$, en hausse de 25 % sur celles de neuf premiers mois de 1984.

Précision au sujet de Comterm

Une contradiction s'est malencontreusement glissée dans les résultats financiers de la compagnie Comterm, publiés dans notre édition de la semaine dernière. D'un côté, nous annonçons que la compagnie a réalisé un bénéfice de 2 M\$ au cours des neuf premiers mois de son présent exercice financier et de l'autre, nous faisons état d'un déficit par action de 0,12 \$ pour la même période. Il s'agissait plutôt d'un bénéfice par action de 0,12 \$. Nos excuses.

LUCIE PICHÉ

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

BLAINVILLE

SERVICE DE LA TRÉSORERIE

Blainville, une ville en pleine expansion, est à la recherche d'un cadre intermédiaire dont l'âge varie entre 30 et 40 ans, pour agir en tant qu'adjoint immédiat du trésorier. La personne recherchée est responsable, dynamique et entreprenante. Elle est soit C.A. ou C.G.A. et rompu à l'informatique.

CONTRÔLEUR-PROGRAMMEUR LA FONCTION

Sous l'autorité du trésorier, le contrôleur-programmeur planifie, organise, dirige et contrôle les activités de taxation, de perception et de comptabilité générale de la Ville.

LES TÂCHES

— Gestion du personnel — conception et application de procédures de contrôle interne — préparation des rapports financiers mensuels — collaboration à la préparation et au contrôle du budget — implantation et correction de systèmes comptables informatisés.

LES EXIGENCES

Le poste suppose des habiletés connues d'analyse et de coordination et un esprit méthodique. Les qualités spécifiques demandées sont une très bonne connaissance de la comptabilité des municipalités et de l'informatique, une compétence en relations humaines et cinq ans d'expérience en comptabilité.

LES AVANTAGES

La politique salariale de la Ville établit le traitement entre 34 038 \$ et 41 413 \$ annuellement, plus une gamme d'avantages sociaux.

Faire parvenir curriculum vitae avant le 15 janvier 1986.

DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES
1000, rue de la Mairie
Blainville, QC
J7C 3B5

CONSEIL RÉGIONAL D'EXPERTISES TOURISTIQUES DES LAURENTIDES RECHERCHE UN DIRECTEUR GÉNÉRAL

Le Centre régional d'expertises touristiques des Laurentides (CRETL)

est un organisme impliqué dans le développement de l'industrie touristique régionale dont les promoteurs sont la Commission scolaire des Laurentides et l'Association touristique des Laurentides.

LE CRET

doit mettre en place un plan d'action axé sur:
- la formation et le perfectionnement;
- la recherche appliquée;
- le soutien technique à la P.M.E.;
- et l'information spécialisée aux intervenants touristiques de la région.

LE CRET

étant à sa première année d'existence, le travail consistera surtout aux études de préféabilité.

QUALIFICATIONS ACADÉMIQUES:

- Diplôme universitaire de premier cycle en administration ou l'équivalent.
- 8 à 10 ans d'expérience dans le domaine de la gestion du produit touristique.
- Capacité de travailler avec divers intervenants.
- Expérience dans la recherche appliquée.
- Expérience dans le domaine de la formation.

SALAIRE:

Contrat, d'une année, pouvant être renouvelé. Rémunération: 35 000 \$ par année.

Prière de faire parvenir votre curriculum vitae, accompagné des pièces justificatives, à:

CRET

13, rue Saint-Antoine
SAINTE-AGATHE-DES-MONTS (Québec)
J8C 2C3

avec identification au coin gauche:
"Concours directeur général"
Date limite: 3 janvier 1986

“L'Aéroplan m'a incitée à voyager plus sur Air Canada.”



Diane Lanctôt,
Directeur général
de Raymond Lanctôt Ltée
Montréal, Québec.
44 000 milles Aéroplan.

Jeune femme d'affaires dynamique et disciplinée, Diane Lanctôt dirige une importante compagnie d'importation et de distribution d'articles de sport: Raymond Lanctôt Ltée. En tant que distributeur exclusif au Canada de nombreux articles de sport, dont les accessoires et lunettes Vuarnet, et avec des représentants dans tous les coins du pays, Diane Lanctôt est appelée à voyager fréquemment. S'envolant régulièrement vers Toronto, Winnipeg, Calgary et Vancouver afin d'assurer la bonne marche de la compagnie, et vers l'Europe et les États-Unis pour les nombreuses expositions et rencontres d'affaires. Son compagnon de voyage: l'Aéroplan d'Air Canada.

Un programme qui répond à ses besoins.

Dans son domaine, Diane doit toujours être au-devant de la compétition pour demeurer concurrentielle. C'est pourquoi elle a choisi Air Canada et le programme Aéroplan. Elle sait très bien qu'avec Air Canada, elle peut compter sur une fréquence de vols beaucoup plus élevée, un service de tout premier ordre et

un horaire de vols répondant à ses besoins. Diane a également le loisir de profiter davantage du programme en accumulant des milles Aéroplan supplémentaires avec les nombreux autres partenaires Aéroplan d'Air Canada: chaînes hôtelières, compagnies aériennes ou entreprises de location d'autos connues.

La récompense Aéroplan: un voyage en Extrême-Orient.

Comme le programme Aéroplan est maintenant prolongé jusqu'au 31 décembre 1987, Diane entend profiter éventuellement de sa prime-voyage en s'envolant avec son mari en Première classe sur les ailes d'Air Canada vers Londres, Bombay et Singapour... à nos frais.

Bien entendu, certaines conditions s'appliquent. Si vous voulez de plus amples renseignements, adressez-vous à Air Canada ou à votre agent de voyages. Mieux encore, demandez à votre agent de bord de vous remettre une demande d'adhésion.

Aéroplan.
Votre meilleur compagnon de voyage.



AIR CANADA