

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

# LES AFFAIRES

PRÊT  
HYPOTHÉCAIRE

9%  
1 AN

Jusqu'à 90% de la valeur  
de votre résidence

FIDUCIE  
PRÊT ET REVENU



SYSTÈMES  
INFORMATIQUES  
POUR LE MONDE  
DES AFFAIRES  
1-800-387-5534  
MAI Canada Ltée  
A Bell Atlantic Company

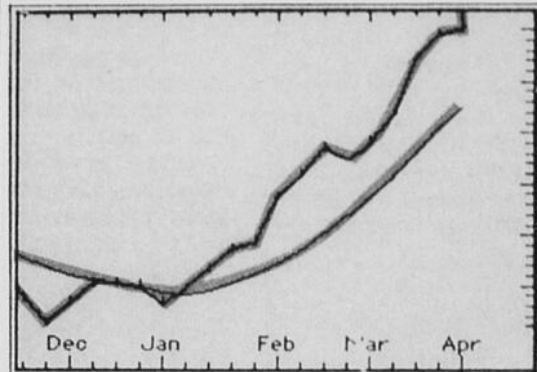
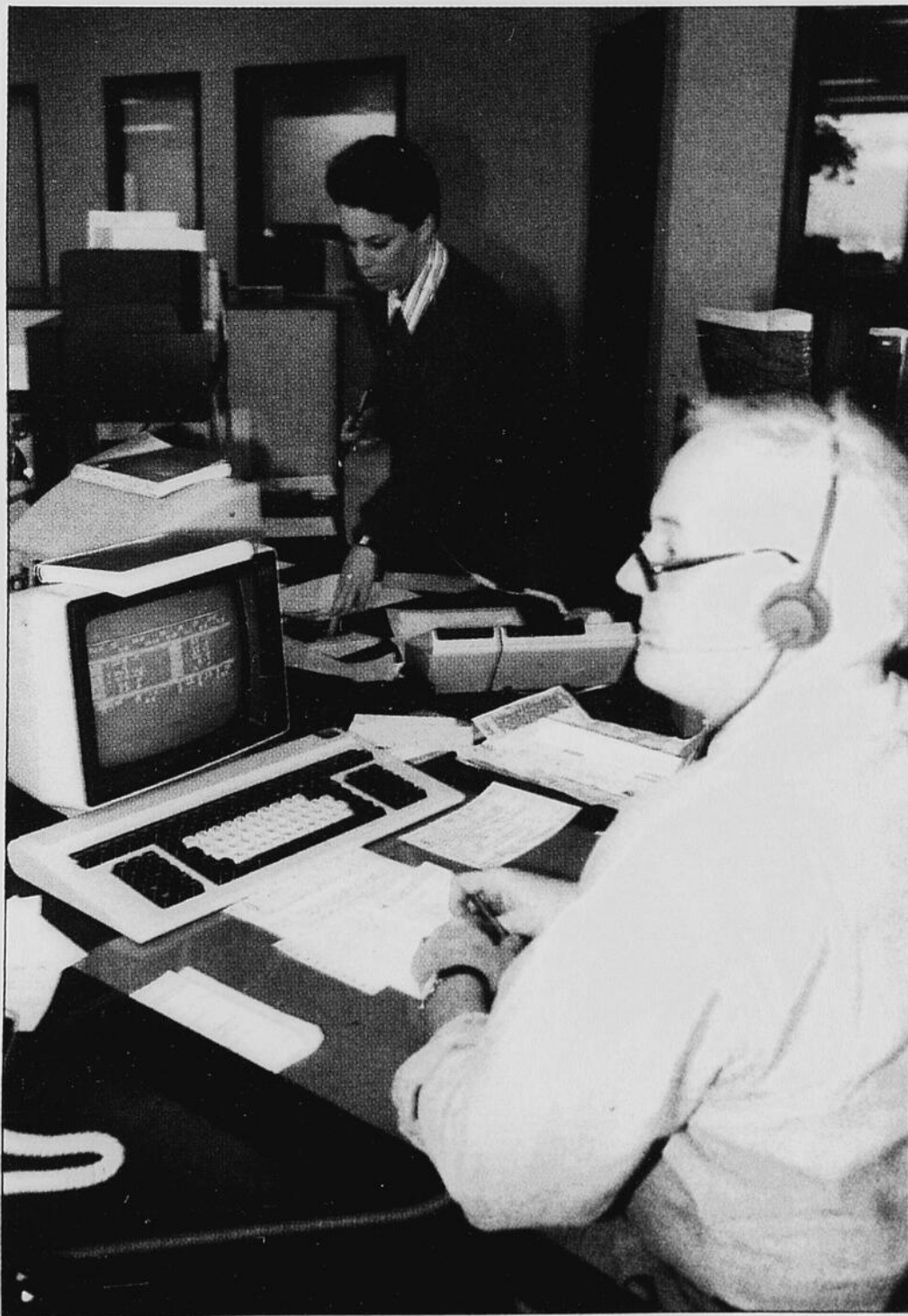
Montréal, semaine du 11 au 17 avril 1987 Vol. LIX N°15 104 pages 1 \$

**MCLEOD YOUNG WEIR OBTIENT  
LA MEILLEURE PERFORMANCE**

# LES COURTIERS ET LE REA 86

*En se basant sur la performance moyenne des titres et sur le nombre d'émissions transigées présentement sous le prix fixé à l'émission, LES AFFAIRES a établi le classement des courtiers qui ont géré au moins quatre émissions REA en 1986. Après McLeod Young Weir, viennent, presque sur un pied d'égalité, McNeil, Mantha, Brault, Guy, O'Brien et Nesbitt Thomson.*

pp. 2 à 5



## L'INDICE QUÉBEC

*Deragon Langlois et  
LES AFFAIRES lancent  
une famille d'indices  
sur les actions  
québécoises* p. 65

CAHIER SPÉCIAL

LES AFFAIRES



## CAHIER SPÉCIAL DE 32 PAGES

### MANAGEMENT

*Dofasco fête 75 ans de relations  
harmonieuses avec ses employés*  
pp. 30 et 31

### PLACEMENT

*Frits va chercher près de  
2 M\$ grâce à des ententes avec  
Sportscene et Domicil* pp. 42-43

### VANCOUVER

*Notre nouveau chroniqueur nous  
entretient cette semaine des  
espoirs de renaissance de  
Galactic Resources* p.64

# LE POINT

## Nesbitt, 1er pour le plus petit nombre d'émissions à rendement négatif McLeod Young Weir, courtier REA No un

Parmi les 19 maisons de courtage qui ont géré la mise en marché des 122 émissions de l'abondante cuvée REA de 1986, c'est McLeod Young Weir qui a obtenu la meilleure performance. La maison dirigée au Québec par Gilles Archambault est suivie dans l'ordre et presque sur un pied d'égalité par McNeil, Mantha, Brault, Guy, O'Brien et Nesbitt Thomson.

C'est ce qui ressort d'une compilation faite par LES AFFAIRES. Notre évaluation s'appuie sur deux critères qualitatifs qui se complètent et se

pondèrent l'un l'autre.

Dans un premier temps, LES AFFAIRES a tenu compte de la performance moyenne des titres gérés, c'est-à-dire du rendement en bourse des actions émises entre le jour de leur inscription et la fin du premier trimestre de 1987, en l'occurrence le cours de clôture du vendredi 27 mars. Les actions émises dans le cadre des émissions gérées par McLeod ont donné un rendement de 75,3 %; ce rendement est l'augmentation des prix des actions émises entre le jour d'inscription à la cote de la Bourse de Montréal et le 27 mars dernier.

En parallèle, un second classement a été établi sur la base de la proportion des émissions gérées qui se transigeaient en bourse sous la valeur du prix d'émission au moment de la présente compilation. C'est la maison Nesbitt Thomson qui est arrivée première sous ce critère; en effet, une seule des émissions gérées par ce courtier, soit celle de J.M. Saucier, se transigeait le 27 mars dernier à un cours inférieur au prix de l'émission.

Ajoutés l'un à l'autre, ces deux critères d'évaluation permettent de juger avec assez de pertinence et de justesse la qualité globale des titres offerts au public en 1986 en vertu du régime d'épargne-actions du Québec. Le second critère vient pondérer le premier et ajoute de la pertinence, croyons-nous, à un classement qui n'aurait tenu compte que du critère de la performance.

	Nombre d'émissions gérées	Montant des émissions en M\$	Performance des émissions (1)		Émissions à rendement négatif		Pointage final	Rang final
			Rend. en %	Rang	% des ém.	Rang		
McLeod Young Weir	7	391,20	75,31	1	14,29	3	4	1
McNeil Mantha	14	141,40	25,12	4	14,29	3	7	2
Nesbitt Thomson	9	67,30	23,96	6	11,11	1	7	3
Brault Guy O'Brien	4	25,70	71,30	2	25,00	5	7	4
Tassé et associés	6	22,20	42,06	3	33,33	7	10	5
Richardson Greenshields	8	479,40	15,17	8	12,50	2	10	6
Lévesque Beaubien	33	484,70	24,95	5	30,30	6	11	7
Geoffrion Leclerc	11	177,50	17,90	7	36,36	8	15	8
Soficorp	5	23,00	10,73	9	40,00	9	18	9
Osler	5	14,30	1,06	10	60,00	11	21	10
Merrill Lynch	4	49,40	-6,81	11	50,00	10	21	11
Sous-total	106	1 876,10	28,18		27,36			
Autres	16	465,70	15,96		31,25			
TOTAL	122	2 341,80	26,20		27,85			

(1) La performance donne le rendement des titres en bourse (excluant les dividendes) entre la date de l'émission et le 27 mars 1987.

Nom du courtier	Montant des émissions en M\$	Valeur des titres à l'émission	Cours le 27 mars 1987			Rendement en % (1)
			actions	bons de souscription	Valeur totale	
Brault Guy O'Brien	25,70	14,25	21,43	2,98	24,41	71,30
Geoffrion Leclerc	177,50	74,88	78,66	9,62	88,28	17,90
Lévesque Beaubien	484,70	210,38	246,82	16,04	262,86	24,95
McNeil Mantha	141,40	55,93	68,53	1,45	69,98	25,12
Merrill Lynch Canada	49,40	28,50	25,30	1,26	26,56	-6,81
McLeod Young Weir	391,20	85,25	131,54	17,91	149,45	75,31
Nesbitt Thomson	67,30	52,67	65,29	0	65,29	23,96
Osler	14,30	14,20	14,35	0	14,35	1,06
Richardson	479,40	104,25	113,51	6,55	120,06	15,17
Soficorp	23,00	15,85	17,55	0	17,55	10,73
Tassé et associés	22,20	16,50	19,55	3,89	23,44	42,06
Sous-total	1 876,10	672,66	802,53	59,70	862,23	28,18
Autres	465,70	130,60	148,93	2,52	151,45	15,96
Total	2 341,80	803,26	951,46	62,22	1 013,68	26,20

(1) La performance donne le rendement des titres en bourse (excluant les dividendes) entre la date de l'émission et le 27 mars 1987.

la valeur a augmenté de 93,67 %. Une seule des émissions pilotées par McLeod Young Weir se vendait le 27 mars 1987 en deca du prix d'émission. Il s'agit des actions de la Banque Royale qui ont reculé de 0,35 % sous le double effet des doutes entretenus par le Brésil quant au remboursement de sa dette bancaire et des pressions exercées par le gouvernement du Canada pour que les banques réduisent leurs taux d'intérêt sur les soldes débiteurs de leurs comptes "cartes de crédit".

Assez paradoxalement, McLeod Young Weir est le courtier qui distribue au Québec le plus faible pourcentage des émissions dont il assume la gérance. Ainsi, moins du tiers de l'émission de Cambior a été vendu au Québec, soit 46,9 M\$ sur les 150,0 M\$ vendus. Il en va de même pour Bombardier (38,1 M\$ vendus au Québec sur une émission de 75,6 M\$) et pour Memotec Data (11,4 M\$ vendus au Québec sur les 14,2 M\$ émis).

### Trois courtiers nez à nez

Trois maisons de courtage, McNeil Mantha, Nesbitt Thomson, et Brault Guy O'Brien, ont obtenu un score combiné de onze points dans notre classification et se battent pour la deuxième place. Leurs performances ne sont toutefois pas tout-à-fait égales.

McNeil Mantha se mérite la deuxième place en raison de deux critères accessoires. Ce pionnier du

### Titres surprises

L'excellente performance des émissions REA gérées par McLeod Young Weir s'appuie sur le rendement exceptionnel de deux titres surprises. Il s'agit en

premier lieu des unités de Cambior (actions et bons de souscription) qui ont connu une plus-value de 332,5 % par rapport à leur prix d'émission. Il y a en second lieu les actions

de façon spectaculaire dans les jours qui ont entouré la nouvelle de l'acquisition de Téléglobe Canada.

Autre apport non négligeable, la montée des actions de Bombardier, dont

## LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abcourt	55	Cap Appliance Purchasers	15	Forex	S-4	Loblaw	40	Peerless	65	Soc. en com. NIM 87	40
Abitibi-Price S-25, S-21	S-22	Cascades	S-24	Frits	38-39	Loeven Ondaatje	50	Pepsi	18	Soc. en com. Petro-NIM 87	40
Adola Mining	49	Cellulaire Canada	32	Féd. ca pop de l'Estrie	12	Louven	S-4	Percom	14	Soc. en com. PI Valencia	40
Aerocar	S-5	GEAC Comp. Corp.	66	Galactic Resources	61	LSI Logic	40	Pièces d'Autos G.A.P.	51	Soc. en com. Riv. Bell 87	40-49
Agropur	17	Chrysler	40	General Motors	S-5-40	MacMillan Bloedel	43	Plastiques IPL	S-19	Soc. en com. Rés. Les Marron	40
Airbus	63	Clay Mill Systems	40	Geoffrion Leclerc	S-3-51	Madépêche	S-25	Pro-Cycle	S-16	Soc. en com. St-Malo-L	40
Aican S-9, S-21	S-22	Co Steel	42-43	Golden Hope Res.	49	Mark Res.	40	Provigo S-6	71	Soc. en com. d'expl F & G 87-40-49	40
Algo	65	Coca cola	18	Golden Lake Res.	49	Mascot Gold Mines	64	Provigo Distribution	71	Soc. en com. d'expl. QME 87	40
Allgro	14	Colray Resources	49	Golden Rule Res.	49	Max Meilleur & fils	32	Purdell	S-25	SGF	71
Aluminerie de Bécancour	S-32	Compaq	10-11	Golden Rule Res.	49	McLeod Young Weir	2-3-5-7	Pure Gold Resources	49	Soficorp	2-3
Ameroil Energy Corp.	49	Confection MDL	S-15	Gr. La Laurentienne	42-43	McNeil Mantha	2-3	Rayonier	S-24	Sonora Gold Corp.	64
Amisco	S-19-65	Confederation Life	41	Gr. Mercille	19	MDF-Panfil	S-5	Res. Aunore	55	Spec Electronique	15
Anselmco Minerals	64	Constr. Roger Turgeon	21	Gr. Morden & Helwig	40	Merrill Lynch	2-3	Res. Aur	55	SPG International	32
Apple	21-22-23	Corp. Financière First City	40	Gr. Roche-Les Arcs	S-20	Micro-Boutique	22-23	Res. Minières Eider	49	Sports Expert	71
Arlington	71	Corp. Première Québec	19	Gr. Saucier	S-4	Microsoft	10-11	Ressources Audrey	49	Sportscene	38-39
Asamera	40	Corp. Trizac	40	Guardcor	51	Mines Belmoral	S-4-55	Ressources Beaufield	49	Squibb Canada	S-28
Atlantique Image et Son	66	Corp. de dev. du Canada	40	Guardian	41	Mines Dumagami	40	Ressources Halex	50	Sterling	33
Aunore	50	Corp. de développement BCE	40	Guillevin	51	Mines Gaspé	S-25	Ressources Onitap	49	Summer Sport	40
AutoPoint	51	Cott	65	Gulf Canada	40	Mines Patino	50	Ressources Stabell	S-4	Sunbuy	15
Ayers	S-28	Croix Bleue	18	Gunnar Gold	49	Mines Selbaie	S-4	Rexfor	S-5-S-25	Sun Life	41
Banque Royale	42-43	Deragon Langlois	58	Hubbard	52-53	Molson	42-43	Reynolds	S-20-S-24	Tassé et associés	2-3
Banque de Montréal	S-25	Dofasco	30-31	Hughes Lang	S-4	Mona Electronic	58-59	Richardson	S-2	Témec	S-4
Bastien	55	Dofor	71	Hypocrat	55-65	Morisco	49	Robin	65	Téléglobe Canada	40
BCP	13	Domglass	18	IAF Biochem	55	Mouvement Desjardins	S-18	Ro-Na	65	Textile Dionne	S-19
Belcourt	19	Domlinc	38-39	IBM	10-11-66	Mutuelle vie	41	Rothmans	43	Torpédo	S-12
Bell Helicopter	S-5	Domtar	58	Imasco	S-9-55	Mux Lab	55-65	Sani-Gestion	40	TransCanada Pipelines	51
Belmoral	66	Dominion Securities	58	Ind Lasseonde	40	Metro-Richelieu	8-9	Sanivan	40	Triton	51
Bestar	S-12	Dominion Textile	S-28-65	Ind Lavalin	61	National Pageette	32	Sceptre Res.	40	Trustco Général	40
Bois Franc Royal	S-1	Domtar	S-22-40	Inglis	S-19	Nesbitt Thomson	2-3	Sears	S-28	Trustco Royal	40
Bois Lee-An	32	Donohue	66-71	Int Standard Res.	49	Noramco	40	Seato Corp.	32	Tyler Resources	49
Bombardier	S-19	Donohue Normick	S-4	Ivaco	42-43	Normick-Perron	S-22-S-4	Shell Canada	40	Ultram	40
Bque Hong Kong du Canada	21	Echo Bay Mines	49	Janock	42-43	Norsk Hydro	S-32	Sherman Mines	50	Unigesco	66
Brault Guy O'Brien	2-3	Equipe Denis	34	John Labatt	S-22	Northern Telecom	S-28-42-43	SHL Systemhouse	51	United Reef Pete	49
Brault et Martineau	15	Equity Reserve Putco Holdings	40	Johnson & Johnson	S-22	Northwest Airlines	63	Sico	33	Val Royal	43
Breakwater Resources	64	Esso	S-9	JT Holdings 87	40	Novamin	40	Sigam	S-4	Van Houtte A.L.	39
Breuvages Cott	43	Expl. Groupe d'Or	49	Kyanize Paint	33	Noverco	42-43	Soc. d'expl. min. La Sarre	40	Volume Indep. Purchasers	15
British Petroleum	64	Expl. min. Golden Triangle	49	La Laurentienne	S-18	Nu-Start Res. Corp.	49	Soc. en com. 500 St-Georges	40	Walwyn Stodgel Cochran	55
Burns Fry	54	Explorations Noranda	54	Lacana Mining Corp.	40	Oerlikon Aéropatiale	S-11	Soc. en com. Roseraies	40	Westcliff	19
CAE Electronics	S-28	Falconbridge	S-4	Laidlaw	63-66	Ogivar	10-11-55-65-66	Soc. en com. Aub. J.-C.	40	Young & Rubicam	17
Caldera	58-59	Fercomat	8-9	LB Charland	32	Omzig	S-3	Soc. en com. Exp. MVP 87	40	Yves Jugan et associés	18
Caliente Resources	49	Ferrier Meilleur	32	Les Coopérants	21	Onex Corp.	40	Soc. en com. Fonds Premier 87-40	40	Zahavy Mines	49
Cambior	S-4-55-62	Fibres Armtex	51	Lessard Beaucage Lemieux	40	O.P. Resources	49	Soc. en com. L. et C. II	40		
Canada Trust	41	Fiducia Pret et Revenu	14	Léveillé, Vickers & Benson	17	Osler	2-3	Soc. en com. La Sarre	40		
Canadair	S-28	Fiducie du Québec	57	Lévesque Beaubien	2-3-14-51	Pacific Western Airlines	61				
Canam-Manac	S-16	Forbex	50	L'Impériale	40	Paperboard	66				
Cantrex	15	Ford	40	Lipton	17	Pathonic	51				

VO  
LE  
Le f

# pour le rendement des émissions en 86

REA l'emporte en effet sur ses rivaux par le nombre d'émissions sous gérance (14, contre 9 pour Nesbitt Thomson et 4 pour Brault Guy O'Brien) et par le nombre des premiers appels publics à l'épargne (11 sur 14); on sait qu'un courtier doit faire montre de plus de doigté dans l'établissement du prix de vente que lorsqu'il s'agit d'une deuxième ou troisième émission d'une entreprise connue.

Nesbitt Thomson se mérite la troisième place pour des raisons semblables: elle a géré neuf émissions, contre quatre pour sa rivale Brault Guy O'Brien; en outre, Nesbitt obtient la plus faible proportion de titres en recul (prix des actions moins cher le 27 mars qu'au moment de l'émission). En effet, un seul des neuf titres émis, celui de J. M. Saucier, se transige sous le prix à l'émission.

Brault Guy O'Brien, occupe la quatrième place du palmarès avec une faible production de seulement quatre titres mis en marché, dont un (Multidev Immobilia) sollicitait l'épargne publique pour la deuxième année d'affilée. Ses émissions ont obtenu un excellent rendement, ayant gagné une plus-value de 71,3% entre le prix d'émission et le prix des actions le 27 mars dernier. Cette performance est cependant un peu sujette à caution puisque Brault Guy O'Brien n'a géré que quatre émissions d'actions.

## Tassé en 5e place

Tassé et associés et Richardson Greenshields ont obtenu un pointage cumulatif de 10 et se disputent la cinquième place.

Tassé se mérite toutefois la cinquième place du palmarès pour des raisons semblables à celles qui expliquent le choix de McNeil Mantha au troisième rang: les six émissions que ce courtier a gérées constituaient toutes un premier appel public à l'épargne et il s'agissait dans tous les cas de PME.

Les actions des émissions dans le cadre de ces six premiers appels à l'épargne ont de plus récolté une plus-value collective de 42%, ce qui constitue une performance hors du commun. Sur ce terrain, Micro Tempus et Espadon-Peterborough se sont

Nom de l'entreprise	Montant de l'émission en M\$	Prix à l'émission	Cours le 27 mars 1987			Var. en %
			action	bon de souscription	valeur totale	
Banque Royale	102,00	34,00	33,88	0,00	33,88	-0,35
Bombardier	75,60	13,75	26,63	0,00	26,63	93,67
Cambior	150,00	10,00	26,50	16,75	43,25	332,50
Memotec Data	14,20	10,50	23,50	0,00	23,50	123,81
Normick Perron	27,70	5,25	7,00	0,00	7,00	33,33
Sodisco	15,00	6,75	9,13	0,00	9,13	35,26
Wise	6,70	5,00	4,90	1,16	6,06	21,20
<b>TOTAL</b>	<b>391,20</b>	<b>85,25</b>	<b>131,54</b>	<b>17,91</b>	<b>149,45</b>	<b>75,31</b>

avérées les championnes de l'écurie de Tassé; les actions de la première ont doublé de valeur tandis que celles de la seconde ont pris une plus-value de 71,7%.

Richardson Greenshields se mérite la sixième place du classement avec huit émissions sous gérance, dont quatre provenaient d'entreprises déjà bien connues des investisseurs (Canam Manac, Imasco, M-Corp et Quebecor). Ce sont d'ailleurs les actions de deux de ces dernières compagnies qui ont donné le meilleur et le moins bon des rendements des titres émis sous la gouverne de Richardson.

Quebecor se classe loin devant les autres émissions gérées par Richardson, avec une plus-value combinée de 71,09% pour les actions et les bons de souscription; les actions de Canam Manac occupent la cave de la performance; elles se transigeaient à un prix de 17,74% inférieur à celui qui prévalait lors de l'émission.

## Le plus prolifique en 7e place

Avec 33 émissions sous gérance et un enjeu de quelque 485 M\$ d'actions, le plus prolifique des courtiers souscripteurs d'émissions REA, Lévesque Beaubien, doit se contenter d'une 7e place au classement LES AFFAIRES. Il y a deux raisons à cela.

La première, c'est que malgré l'étonnante performance de titres comme IAF Biochem, Héroux, Mux Lab et Socanav, la moyenne des rendements obtenus par les actions émises sous la direction de Lévesque Beaubien a été de 24,95%, soit trois fois moins que celle du courtier lauréat. La seconde raison, qui explique la première, c'est que 10 des 33 émissions gérées par Lévesque Beaubien ont terminé le premier trimestre

de 1987 sur une contre performance, les actions se transigeant alors sous la valeur de leur prix d'émission.

En outre, puisque Lévesque Beaubien a dirigé le plus grand nombre d'émissions, il apparaît normal que le rendement des actions des appels à l'épargne qu'il a dirigés soit plus conforme à l'évolution du marché dans son ensemble. Autrement dit, la loi de la moyenne a joué davantage pour lui que pour tous les autres courtiers.

Geoffrion Leclerc vient en 8e place. Le courtier numéro 2 du Québec (à la fois par l'importance de sa force de vente et par son chiffre d'affaires) a été beaucoup plus actif dans la co-gérance d'émissions que dans la gérance elle-même des appels publics à l'épargne. Geoffrion Leclerc n'a en effet géré que onze des 55 émissions aux-

quelles il a participé à titre de gérant ou co-gérant.

Les actions émises dans le cadre de ces onze appels à l'épargne ont accumulé une plus-value collective de 17,9%.

## Les trois derniers

Soficorp, Osler et Merrill Lynch occupent dans l'ordre les trois dernières places du classement des AFFAIRES.

Avec cinq émissions

sous gérance, Soficorp obtient un accroissement collectif de ses actions de seulement 10,73%, ce qui représente à peine 40% de la progression de l'indice ou de la performance collective des 122 titres REA de 1986. La grande consolation de Soficorp est la bonne tenue des actions du fabricant de systèmes informatiques Ogivar, dont la plus-value, le 27 mars, s'établissait à 40%.

Osler n'a géré que cinq émissions. Et ensemble, ces cinq-là n'avaient progressé que de 1,06% (le 1/24 fois de la performance collective des actions REA en 1986) entre le moment de leur émission et le 27 mars. Pis encore, trois des cinq se vendaient moins cher le 27 mars qu'au moment de l'émission.

Le titulaire de la onzième et dernière place,

Réunions d'affaires

(514) 584-2226  
St-Marc Sur Le Richelieu,  
Cité Verchères, Québec, J0L 2E0

Merrill Lynch, est le seul des courtiers souscripteurs dont la performance globale des titres sous gérance s'avère négative, avec une perte de valeur de 6,81% des prix des actions émises. Deux des quatre titres gérés par Merrill Lynch valaient moins le 27 mars qu'à la date de leur inscription en bourse; la plus mauvaise performance des titres des émissions gérées par Merrill Lynch a été réalisée par les actions de Triton, avec une perte valeur de 44,52%.

JACQUES

HENRI

# VOUS INSCRIRE À LA BOURSE?

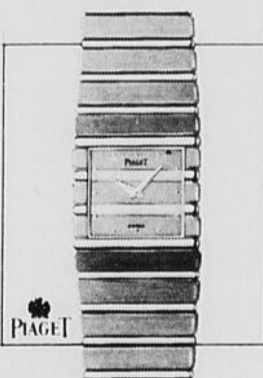
Les profits actuels ou prévus de votre entreprise importent plus que sa taille.

## Tassé & Associés, Limitée

630, boulevard Dorchester Ouest  
Bureau 1200  
Montréal (Québec) H3B 1S6  
Tél.: (514) 879-2100

Membre des Bourses de Montréal, de Toronto, de Vancouver et de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières

## Minute!



Si vous êtes d'affaires

Bijouterie C.M. Michaud  
937 est, rue Bélanger,  
Montréal (514) 279-4527

Le plus grand  
dépositaire  
de montres  
prestigieuses  
au pays.

## VOICI LA NOUVEAUTÉ QUE TOUT LE MONDE ATTENDAIT: Le fonds Gestion de Portefeuille Dynamique (GPD\*)

Ce sont nos spécialistes qui décident de la meilleure répartition de votre placement entre les six différents fonds du Groupe Dynamique, selon les conditions des marchés. GPD, le fonds qui vous libère des soucis du choix du bon placement au bon moment.



## Fonds Dynamique

\* Le fonds GPD, vendu par prospectus, n'est disponible que par l'entremise de courtiers en valeurs et de vendeurs de fonds mutuels.

# Précisions sur la compilation et la méthodologie de l'évaluation

Dans nos évaluations de la performance des courtiers relativement aux émissions d'actions REA, nous avons l'habitude de ne tenir compte que du critère des rendements obtenus en bourse par les actions émises dans le cadre de ces appels publics à l'épargne. Nous tenions alors des courtiers ayant participé soit comme gérants, soit comme co-gérants desdites émissions.

Le classement des courtiers pour la performance de 1986 introduit deux changements d'importance.

1 - Nous n'avons retenu que les courtiers qui ont agi comme des gérants d'émissions ou, si l'on préfère, des courtiers souscripteurs. Ce sont ceux que les documents officiels de la Commission des valeurs mobilières du Québec qualifient de *chefs de file*, laissant aux co-gérants le titre par ailleurs fort descriptif de *preneurs fermes*.

2 - L'évaluation de cette année ajoute un second critère à celui de la performance moyenne; ce critère prend en considération la proportion des émissions dont les titres

Nom de l'entreprise	Montant de l'émission en M\$	Prix à l'émission	Cours le 27 mars 1987			Var. en %
			action	bon de souscription	valeur totale	
Aciers Leroux	5,00	5,00	5,13	0,00	5,13	2,60
ADS Associés	6,00	5,00	4,45	0,00	4,45	-11,00
Auto Point	4,00	2,00	2,64	0,00	2,64	32,00
Banque Nationale	70,60	14,13	16,50	0,00	16,50	16,77
Bois Franc Royal	5,00	2,50	2,59	0,00	2,59	3,60
Fletcher	4,40	3,50	4,35	0,00	4,35	24,29
Foresbec	2,00	2,00	2,90	0,00	2,90	45,00
Gr. Visiontronique	2,80	2,00	2,79	1,45	4,24	112,00
Informatrix 2000	9,10	4,00	3,80	0,00	3,80	-5,00
Logibec	2,00	2,00	6,13	0,00	6,13	206,50
Plastibec	9,00	3,00	3,75	0,00	3,75	25,00
Shermag	15,00	5,25	6,75	0,00	6,75	28,57
Simon Lemaire	2,00	3,30	3,90	0,00	3,90	18,18
Vittforge	4,50	2,25	2,85	0,00	2,85	26,67
<b>TOTAL</b>	<b>141,40</b>	<b>55,93</b>	<b>68,53</b>	<b>1,45</b>	<b>69,98</b>	<b>25,12</b>

ont enregistré une perte de valeur entre le moment de l'émission et le 27 mars dernier.

### Gérants vs co-gérants

Dans le vocabulaire de la Commission des valeurs mobilières, le titre de chef de file (l'équivalent de l'anglais *lead underwriter*)

qualifie le courtier qui sollicite et obtient la clientèle d'une entreprise désireuse d'inscrire ses actions en bourse, qui met en place la mécanique de la mise en marché (c'est-à-dire la prise ferme qui, dans la plupart des cas, équivaut au partage entre plusieurs courtiers ou co-gérants des

risques représentés par l'achat de toutes les actions qui seront par la suite revendues à des investisseurs) et finalement qui négocie avec l'entreprise émettrice le prix de vente des actions.

En obtenant la clientèle d'une entreprise émettrice (qui désire vendre des actions) et en négociant avec ses dirigeants le prix de vente initial des actions, le

chef de file joue donc un rôle déterminant à la fois dans l'évaluation du potentiel économique de l'entreprise et dans l'évaluation du juste prix des actions qui seront offertes sur le marché. Inutile d'ajouter que cette dernière dimension donne parfois lieu à des discussions prolongées, les deux intervenants étant loin de partager le même point de vue. Voilà pourquoi, notre classement de 1986 ne tient compte que des chefs de file.

### Pondération

Le fait de ne retenir que le rendement collectif des émissions gérées par un courtier émetteur introduisait par ailleurs un risque de distorsion dans la mesure où des titres peuvent s'apprécier démesurément pour des raisons indépendantes de la qualité et du savoir-faire du chef de file.

Les titres de la Banque Royale et de Cambior constituent deux exemples parfaits de ces influences

conjoncturelles sur le comportement de titres boursiers. Dans le premier cas, on savait sans doute que certains prêts consentis en Amérique latine comportaient des risques sérieux, mais personne ne pouvait vraiment prévoir que le Brésil déciderait aussi abruptement d'interrompre ses remboursements. On ne pouvait pas non plus prévoir les pressions exercées par les gouvernants pour amener les banques à réviser leurs politiques de taux d'intérêt sur les soldes débiteurs des comptes carte de crédit.

À l'inverse, il était difficile de prévoir il y a trois ou six mois que les marchés fortement haussiers du début de 1987 provoqueraient comme sous-produit un appétit forcené à l'égard de l'or et des actions de compagnies minières qui en produisent.

Enfin, notre classement 1986 élimine d'office tous les courtiers souscripteurs qui ont géré moins de quatre émissions. En descendant sous ce seuil, nous aurions risqué de comparer Cadillac et Volkswagen et, en bout de ligne, de desservir tout le monde.

**JACQUES  
HENRI**

## Après 6 mois, déjà 18 millions \$

### Le nouveau Fonds Desjardins Équilibré

Une gestion professionnelle à votre portée

Sans frais d'acquisition

Les Fonds Desjardins sont vendus au moyen de prospectus disponibles dans nos succursales.

Pour plus de facilité, vous pouvez faire votre placement par téléphone

**Fiducie du Québec**

Anjou (514) 355-2050 1-800-361-5808 Brossard (514) 445-3224 1-800-361-4436  
Chicoutimi (418) 549-5746 1-800-463-9657 Hull (819) 777-9119 1-800-567-6886  
LaSalle (514) 366-1175 1-800-361-6633 Laval (514) 668-5223 1-800-361-3803  
Longueuil (514) 679-2810 1-800-361-5058 Montréal (514) 286-3225 1-800-361-2680  
Québec (418) 647-4742 1-800-463-5026 Sainte-Foy (418) 653-6811 1-800-463-4792  
Sherbrooke (819) 566-5667 1-800-567-6920

**Desjardins**



LE CHÂTEAU WESTMOUNT SQUARE  
COLOMBANI architecte

### LE CHÂTEAU WESTMOUNT SQUARE

(GREENE ET STE-CATHERINE)

LE PLUS LUXUEUX CONDOMINIUM DE 400 000 \$ À 2 000 000 \$

OCCUPATION ÉTÉ 88

MONTREAL TRUST  
MARIA SANTINI & SHEILA WHITZMAN  
(514) 934-1818

# Huit courtiers ont été exclus du classement Les "petits" courtiers obtiennent aussi des succès spectaculaires

Dans son évaluation de la performance des courtiers souscripteurs des émissions d'actions faites dans le cadre du REA en 1986, LES AFFAIRES a volontairement exclu de son classement les maisons de courtage ayant géré moins de quatre émissions.

Il ne s'agit pas d'une discrimination, mais d'une mesure de prudence compte tenu du nombre réduit des émissions gérées par ces courtiers. Cet échantillon aurait pu créer des distorsions préjudiciables à tout le monde. Cela dit, il se trouve parmi les souscripteurs moins productifs par le nombre d'émissions des performances qui méritent d'être soulignées.

## Bon score pour Burns Fry

C'est le cas, par exemple, de la maison Burns Fry. Cet important courtier national n'a mis en marché que deux émissions dans le cadre des émissions REA, mais celles-ci ont obtenu beaucoup de succès.

Burns Fry a en effet dirigé la première émission de la papetière REPAP (papier à l'envers, si vous ne saviez pas encore d'où venait le nom de la compagnie). Cette entreprise était inconnue du public au mo-

PERFORMANCE DES TITRES REA ÉMIS EN 1986 PAR NESBITT THOMSON						
Nom de l'entreprise	Montant de l'émission en M\$	Prix à l'émission	Cours le 27 mars 1987			Var. en %
			action	bon de souscription	valeur totale	
Cabano D'Anjou	4,50	5,00	6,00	0,00	6,00	20,00
Espalau	0,60	3,00	3,40	0,00	3,40	13,33
Espalau	2,40	12,00	12,25	0,00	12,25	2,08
Innotech Aviation	7,50	5,00	6,13	0,00	6,13	22,60
Intercan	5,00	5,00	6,50	0,00	6,50	30,00
J.-M. Saucier	3,60	4,50	4,25	0,00	4,25	-5,56
Peerless	20,00	5,92	9,38	0,00	9,38	58,45
SR Télécom	13,70	7,50	8,50	0,00	8,50	13,33
Tembec	10,00	4,75	8,88	0,00	8,88	86,95
<b>TOTAL</b>	<b>67,30</b>	<b>52,67</b>	<b>65,29</b>	<b>0,00</b>	<b>65,29</b>	<b>23,96</b>

PERFORMANCE DES TITRES REA ÉMIS EN 1986 PAR BRAULT GUY O'BRIEN						
Nom de l'entreprise	Montant de l'émission en M\$	Prix à l'émission	Cours le 27 mars 1987			Var. en %
			action	bon de souscription	valeur totale	
Alim. Couche Tard	2,50	2,25	4,05	1,05	5,10	126,67
Cantrex	11,70	4,00	5,50	1,35	6,85	71,25
Multidev Immo	6,00	3,00	2,25	0,58	2,83	-5,67
Taurus (Chaussures)	5,50	5,00	9,63	0,00	9,63	92,60
<b>TOTAL</b>	<b>25,70</b>	<b>14,25</b>	<b>21,43</b>	<b>2,98</b>	<b>24,41</b>	<b>71,30</b>

ment de l'émission, ce qui n'a pas empêché ses actions de s'apprécier de 42 % depuis leur inscription en bourse.

C'est également ce courtier qui a piloté l'émission tant attendue de Métro-Richelieu (on en parlait déjà, il y a trois ans, dans les milieux du REA et certains représentants de maisons de courtage conservaient dans leur cartable des commandes "à

toutes fins utiles" depuis 12, voire 18 mois). Les mordus n'avaient sans doute pas tort puisque les actions de Métro-Riche-

lieu ont gagné une valeur de 58,33 % depuis le moment de leur émission.

Walwyn Stodgell Cochran Murray a mis sur le

marché l'un des titres vendus de la moisson REA de 1986, celui de Tee-Comm Electronique, dont la plus-value atteignait 259,38 % au 27 mars (la meilleure après celle de Cambior). Il y a cependant un envers à la médaille. La même maison de courtage a présidé à l'émission de Saturne Disq, dont le titre se vendait le 27 mars dernier 6,55 % moins cher qu'au moment de l'émission.

Sujet de fierté aussi chez Loewen Ondaatje, les actions des Produits Refractaires CFS, ont pris une plus-value de 60 % depuis leur apparition sur le marché. Cette émission est cependant la seule faite par Loewen Ondaatje en 1986.

Les contre performances des émissions REA 1986 ont été subies par les courtiers Deragon Langlois et Dominion Securities. Deragon a géré l'émission de Sumabus,

## contact

MEMBRE DU GROUPE  
Transcontinental GTC Ltée

C'est l'équipe qu'il vous faut pour vos prospectus et autres documents financiers.

433, boul. Lebeau  
St-Laurent (Québec)  
(514) 337-5560

une entreprise qui revenait sur le marché de l'épargne publique pour la deuxième fois en autant d'années. Or, le titre de Sumabus s'est déprécié de 6,9 % le 27 mars, par rapport au prix d'émission.

Chez Dominion Securities, trois émissions REA dont une seule, celle de Lévesque Beaubien, avait un comportement positif au 27 mars; les actions de Lévesque se transigeaient en effet alors avec une plus-value de 10,06 %. Les actions de deux autres émissions, celles de Robin International et de Nesbitt Thomson, avaient reculé respectivement de 30,91 % et de 5,48 %.

JACQUES  
HENRI

## MacImmeubles

Macintosh™ SE  
 Concessionnaire autorisé

### MacImmeubles

- Gestion des baux
- Historiques et budgets
- Comptabilité spécialisée
- Gestion des services et travaux
- Lettres et avis (français et anglais)
- Mémo automatique des choses à faire

**Seminaire d'information gratuit**  
**mardi 14 avril 14 heure**  
 Pour réservations, contactez Denise Vanzin

Macintosh™, la puissance et l'efficacité au bout du doigt  
*MacImmeubles™ et Macintosh™ sont recommandés et adoptés par l'Association des Propriétaires du Québec*

## MICRO BOUTIQUE

SERVICE - LOCATION - SÉMINAIRES

**MONTREAL:** 512 Beaubien Est 514/270-4477  
**SHERBROOKE:** 2433 King Ouest 819/564-4644  
**QUÉBEC:** Micro Logic  
 2786 Chemin ste-Foy, Sainte Foy 418/658-6624

Vendeurs - Représentants  
Conseillers - Gérants de vente

VENDRE PLUS

Pourquoi pas vous?

**ROGER ST-HILAIRE**  
INSTRUCTEUR

## VENTE STRATÉGIQUE

Vous apprendrez comment

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

MONTREAL	MONTREAL	QUEBEC	QUEBEC
23-24	4-5	14-15	18-19
AVRIL	JUIN	MAI	JUIN

## GÉRANCE DE VENTE

vous apprendrez comment

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

**MONTREAL 25-26-27 MAI**  
**QUEBEC 4-5-6 MAI**  
 INSCRIPTION EN NOMBRE LIMITÉ.  
 TÉLÉPHONÉZ MAINTENANT

**Cours**  
**Roger St-Hilaire** (418) 626-7498

## MURRAY AXMITH INC.

Jean-Pierre Brisebois

M. Robert Potvin, directeur général du cabinet conseil Murray Axmith de Montréal, a le plaisir d'annoncer la venue de Jean-Pierre Brisebois à titre d'associé principal. M. Brisebois, psychologue industriel, a su acquérir une expérience reconnue dans le domaine de la transition de carrière. Associé de firmes nationales de grande envergure et membre des Corporations de psychologues du Québec et de l'Alberta, il a supervisé les services professionnels d'évaluation psychologique, réaffectation des cadres, counselling de pré-retraite, gestion de fermeture d'usine et formation de cadres au Canada et en Europe.

Murray Axmith est la première firme d'experts conseils au Canada à se consacrer exclusivement à la planification de carrière, la réaffectation et aux autres services de transition de carrières, auprès d'entreprises. Elle sert sa clientèle de ses bureaux de Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal, Québec, Halifax, États-Unis et Australie.

**PAUL NEELD**  
et associés

**CLÉMENT GAGNON**  
MBA

Monsieur Paul Neeld a le plaisir d'annoncer que Monsieur Clément Gagnon s'est joint à son équipe, le 1er avril 1987, à titre d'Associé Senior.

Avant de se joindre à PAUL NEELD ET ASSOCIÉS, Monsieur Gagnon occupait un poste de niveau supérieur à la CSST. Il est avantageusement connu dans le milieu des affaires et des communications.

Monsieur Gagnon détient une maîtrise en administration des affaires (Sherbrooke) il est diplômé en communications et est également titulaire d'un baccalauréat en sciences humaines (Laval).

PAUL NEELD ET ASSOCIÉS est une compagnie de services professionnels en marketing, en financement d'entreprises et rayonne tant sur le plan national qu'à l'étranger. Elle oeuvre notamment à Vancouver et à Montréal. Sous peu elle ouvrira des bureaux à Toronto et à San Francisco. M. Gagnon aura son bureau à Place Ville-Marie, Suite 1913. Tel: (514) 393-1144.

# ÉDITORIAL

## Agence spatiale: au-delà des épouvantails

La capitale fédérale a récemment envoyé des signaux contradictoires sur la localisation éventuelle de la future agence spatiale projetée par Ottawa.

Une source proche du premier ministre a révélé que M. Mulroney avait déclaré que la détermination d'Ottawa comme emplacement de la future agence serait un choix heureux. Les ministres Masse et de Cotret n'ont toutefois pas tardé à nier qu'une décision ait été prise sur la localisation de l'agence.

Certains ont aussi indiqué que la participation d'Ottawa au prêt sans intérêt de 220 M\$ consenti à General Motors pour sauver l'usine de Boisbriand était un cadeau au Québec et qu'il justifiait l'annonce de l'établissement de l'agence spatiale à Ottawa. Deux observations s'imposent à cet égard : 1- Ottawa n'a fourni que la moitié du prêt, le Québec ayant avancé le reste ; 2- l'aide à GM protégera 5 400 emplois en Ontario (chez les fournisseurs de pièces) et 5 700 emplois au Québec (à l'usine d'assemblage et chez des fournisseurs de pièces), ce qui revient à dire que la partie du prêt accordée par Ottawa protège essentiellement des emplois ontariens. Il est donc tout-à-fait ridicule d'utiliser ce prêt pour justifier l'établissement de l'agence spatiale à Ottawa.

Les dernières informations font état de l'abandon possible du projet d'agence. On fait valoir que sa création est liée au projet de station orbitale américaine et que les États-Unis ne veulent pas garantir la vocation exclusivement pacifique de leur future station orbitale. Ne voulant pas participer à une station orbitale à vocation partiellement militaire, Ottawa se retirerait du projet américain et remettrait en cause la création de l'agence.

C'est la première fois que l'on lie aussi étroitement la création de la future agence au projet de station orbitale des Américains. Notre agence devait, disait-on, coordonner les programmes des ministères et organismes fédéraux impliqués dans les questions spatiales et diriger la



JEAN-PAUL GAGNÉ

participation canadienne dans certains projets, dont MSAT (télécommunications du service mobile par satellite), Radarsat (radar de télédétection) et la station service de la station orbitale américaine. La militarisation possible de la station orbitale fournit-elle le prétexte qu'Ottawa cherchait pour acheter du temps face à l'imbroglie soulevé par la localisation de son agence spatiale ?

Cette hypothèse est possible compte tenu de la confusion et même de la contradiction entourant ce dossier. En effet, le gouvernement canadien s'affaire déjà à recruter le président de la nouvelle agence... sans même savoir où ce dernier travaillera !

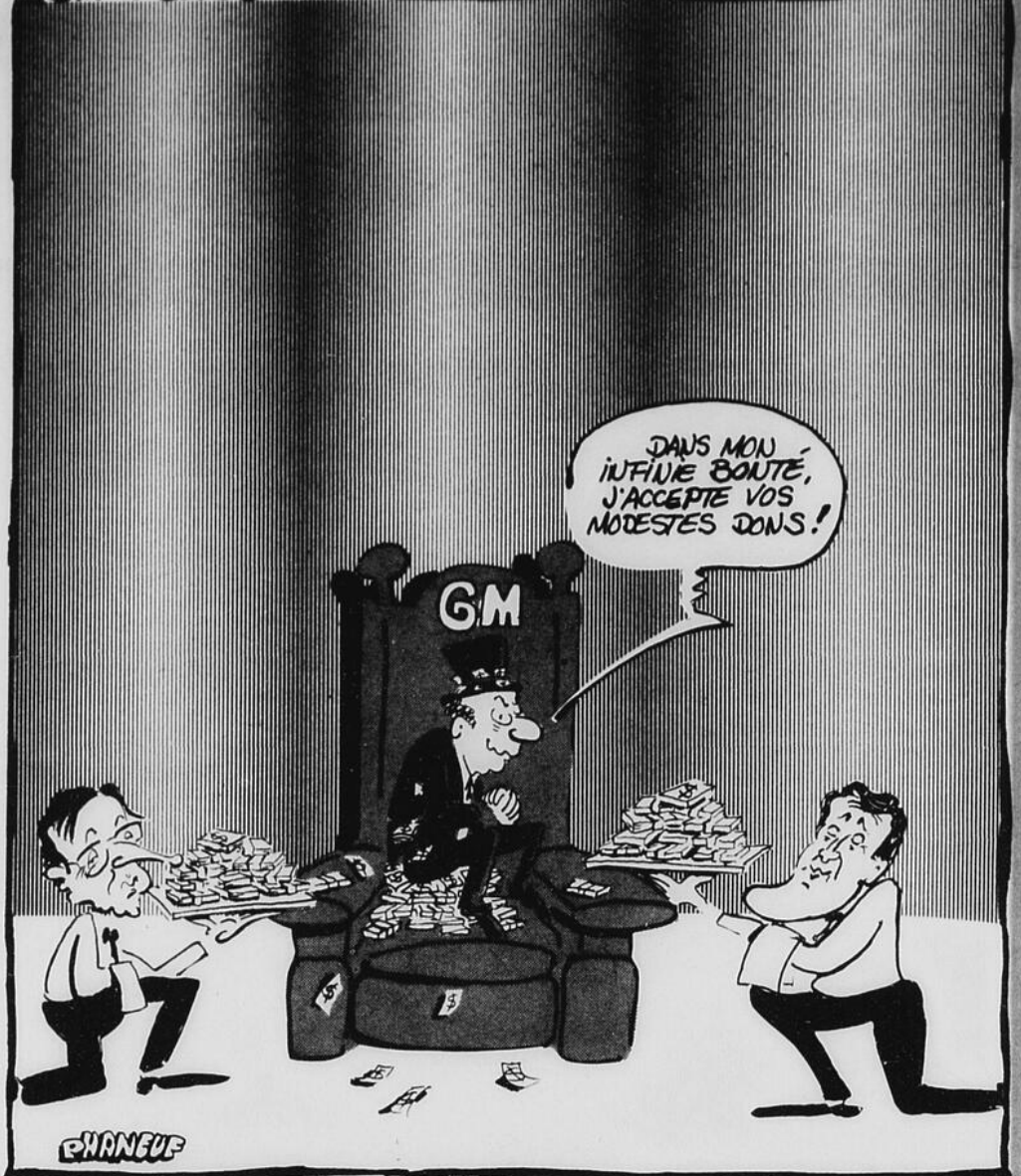
Mais qu'Ottawa réalise ou pas son projet d'agence, le débat entourant sa localisation aura permis de démontrer que Montréal n'est pas dépourvue comme site futur de cette agence éventuelle. La région compte plus de 25 000 emplois dans le domaine aérospatial, soit 57 % de tous les emplois canadiens dans cette industrie. Les firmes montréalaises assurent 48 % de la valeur des livraisons de cette industrie. Enfin, 79 % des activités de recherche dans cette industrie sont faites à Montréal. Il faut cependant reconnaître que cette activité est concentrée dans très peu d'entreprises.

Par contre, ce débat a permis de démontrer une autre facette de la réalité canadienne. C'est le fait que le gouvernement canadien accorde de moins en moins de contrats de recherche et développement en science et technologie au Québec.

Selon un relevé parvenu aux AFFAIRES, le Québec n'a reçu que 10,5 % de la valeur des contrats fédéraux dans ce domaine en 1985-86, comparativement à 24 % de 1973 à 1975. L'Ontario a obtenu 46 % de la valeur des contrats fédéraux en 1985-86. Le recul du Québec s'est surtout fait au profit de la Colombie-Britannique qui a reçu 17 % de la valeur des contrats fédéraux en 1985-86, en comparaison de 8 % de 1973 à 1975. Or, la part du Québec s'est encore dégradée d'avril à décembre 1986 tandis que la situation de la Colombie a continué de s'améliorer.

On constate donc qu'indépendamment du site de l'agence spatiale éventuelle, il urge que le Québec mette tout en oeuvre pour accroître les activités de recherche et développement en territoire québécois.

## "GM à BOISBRIAND"



## BLOC-NOTES

### GM à Boisbriand: une aide justifiée

L'usine de General Motors à Boisbriand est sauvée. Le premier fabricant mondial d'automobiles vient en effet d'annoncer qu'il investira 450 M\$ pour y construire un atelier de peinture et moderniser la chaîne de montage de cette unité de production.

L'entreprise recevra un prêt sans intérêt de 220 M\$ réparti à parts égales entre le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec. Il s'agit donc d'une subvention de plusieurs dizaines de millions étant donné que le prêt ne sera remboursé que dans plusieurs années. Si certaines conditions sont respectées, GM pourrait même ne devoir remettre la totalité du prêt que le 1er avril 2017.

Cette nouvelle est importante pour les 3 500 travailleurs oeuvrant dans l'usine. Ceux-ci vivent dans l'incertitude depuis que GM a annoncé son intention de fermer l'usine de Boisbriand en raison d'une productivité déficiente et d'un climat des relations de travail malsain. Depuis lors, les travailleurs de Boisbriand ont renversé la vapeur et rétabli leur cote auprès de la haute direction de GM. C'est donc avec une fierté bien légitime qu'ils ont ac-

cueilli l'annonce de l'investissement.

La nouvelle est aussi importante pour l'ensemble du Québec, qui ne pouvait pas se permettre de voir GM plier bagage. Car, qui l'aurait remplacée ? Les fabricants asiatiques sont maintenant presque tous installés en Amérique du Nord et un seul, Hyundai, a choisi notre province pour y aménager sa ligne d'assemblage. Quant aux constructeurs nord-américains, ils ont plutôt tendance à fermer des usines plutôt qu'à en ouvrir par les temps qui courent.

Idéalement, il aurait été préférable que GM modernise son usine de Boisbriand sans avoir à utiliser de fonds publics. Mais pourquoi Ottawa et Québec devraient-ils être plus vertueux que les autres ? Même les états américains subventionnent généreusement les fabricants d'automobiles. Quand Volkswagen s'est installée en Pennsylvanie, elle n'a presque rien payé pour s'installer dans une usine qui l'attendait. Les Américains seraient bien mal placés pour lancer la première pierre aux gouvernements du Canada et du Québec.

À l'intérieur du pays même, il n'y a pas non plus beaucoup de person-

nes qui peuvent se permettre de donner des leçons d'efficacité économique et de bonne gestion des affaires publiques aux gouvernements du Canada et du Québec. Ainsi, 24 heures après l'annonce de l'investissement par GM, on apprendrait que Cominco bénéficierait d'une aide gouvernementale de 39 M\$ pour moderniser sa fonderie de plomb de Trail, en Colombie-Britannique. Personne n'a pourtant poussé les hauts cris.

Il est facile de dire que GM n'a pas besoin de cadeaux pour investir à Boisbriand. Il suffit de citer les milliards de dollars de profits enregistrés par la "plus grosse compagnie au monde" et tous sont convaincus. Il s'agit cependant d'un argument trop facile. Ce n'est pas parce que GM fait de l'argent aux États-Unis, en Europe ou ailleurs dans le monde qu'elle en fait automatiquement au Québec. Sans l'aide gouvernementale dont bénéficiera GM, le projet de Boisbriand n'aurait peut-être pas été rentable et le Québec aurait probablement perdu 3 500 emplois.

LAURENT PEPIN

## LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur : **Claude Beauchamp**  
 Éditeur adjoint et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné**  
 Directeur de l'information : **Serge Therrien**  
 Chef de pupitre : **Michel Clermont**  
 Adjoint au chef de pupitre : **Gilles Gagnon**  
 Directeur des cahiers et projets spéciaux : **Claude Piché**  
 Journalistes : **Claude Chiasson, Dominique Beauchamp, Bernard Mooney, Yan Barcelo (technologies et informatique), Guy Mercier, Gilles Des Roberts**  
 Collaborateurs : **Robert Rivard, Georges Gratton, Jean H. Gagnon, Guy Lemieux, Dominique Froment, Laurent Pepin, Jacques Henri, Raymond Théoret, Pierre Lahaise, Guy Lord, Roger Page, Paul-A. Girard**  
 Photographe : **Jean-Guy Paradis**

Publicité : vice-président **Rosaire Mailloux**

Chef de produit : **Pierre Goyer**    Coordonnateur de production : **Donald Wells**  
 Montréal : (514) 842-6491 - Toronto : (416) 499-9348 - Vancouver : (604) 688-6819  
 Immeuble, occasions d'affaires, carrières & professions : (514) 842-1780

Tirage : Directeur **Normand G. Gravel**    Service aux abonnés : Directeur **François Blondin**  
 Abonnement : (514) 842-3131    1 an : 36,95 \$    2 ans : 54,95 \$    Au numéro : 1 \$  
 Autres pays : 1 an : 75,00 \$    2 ans : 130,00 \$

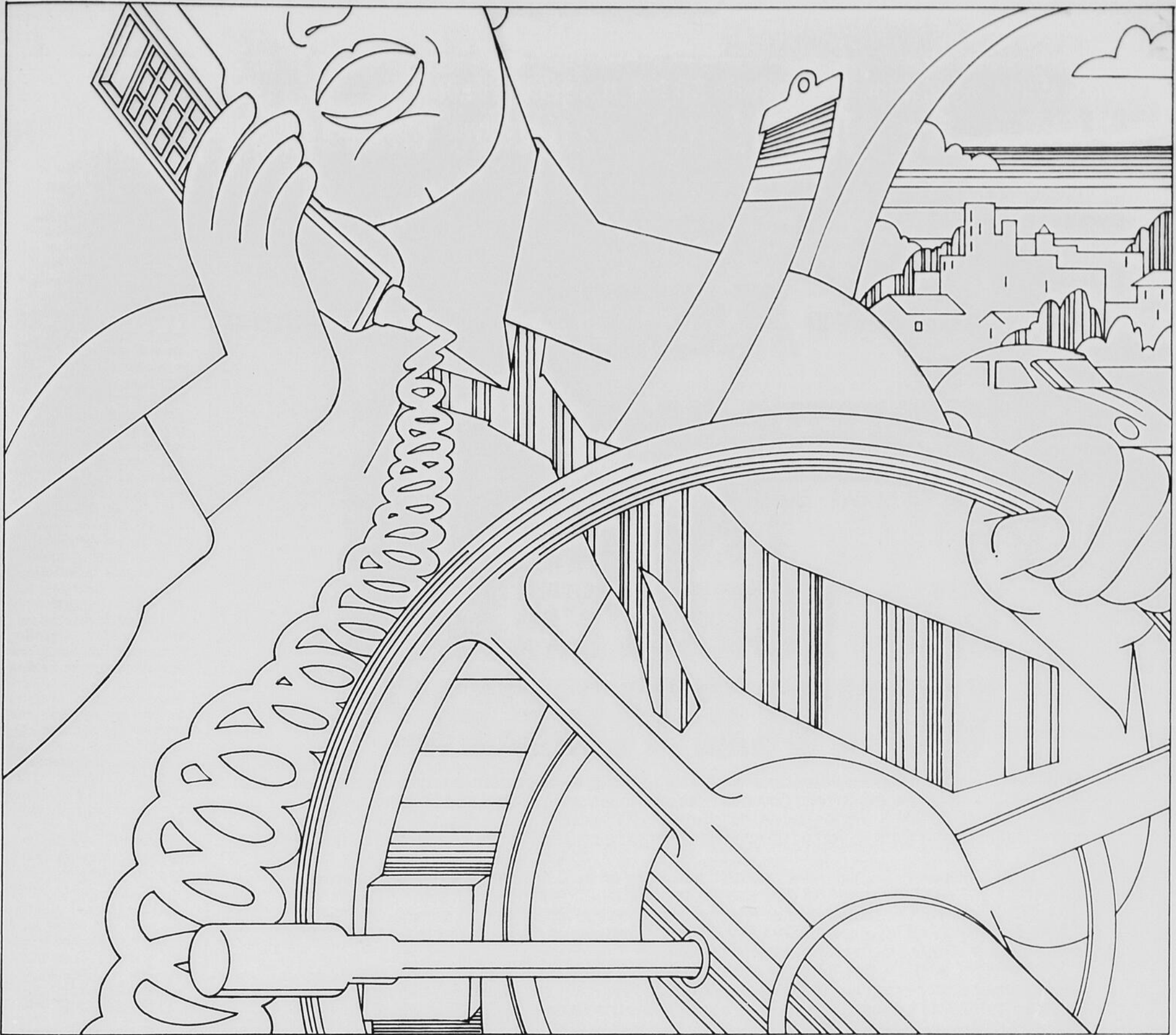


Publié 50 fois par année par PUBLICATIONS LES AFFAIRES INC.  
 465, rue Saint-Jean, bureau 903, Montréal H2Y 3S4  
 Tél. : (514) 842-6491    Télex : 055-61971

Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continentale inc.  
 Répertoire dans l'Index des périodiques canadiens  
 (Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 0923 (Dépôt légal - bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859)

Publications Les Affaires inc. est membre du  
 GROUPE TRANS-CONTINENTAL GTC LTÉE

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



## Conduire deux choses à la fois

Votre automobile et... vos affaires. Vous rappelez-vous? On nous promettait la semaine de travail de quatre jours. Les heures de loisirs auraient été si nombreuses qu'il aurait fallu suivre des cours pour les meubler. Aujourd'hui, la réalité est tout autre. Il n'y a pas suffisamment d'heures dans une journée pour tout accomplir.

Le rêve d'une semaine de travail réduite a cédé devant les exigences d'une concurrence accrue. La gestion du temps est donc plus importante que jamais. Tout ce que vous pouvez accomplir au bureau avec les meilleurs appareils téléphoniques est dorénavant possible avec un téléphone aussi perfectionné que le Carfone de GE. Votre automobile peut donc devenir votre deuxième bureau.

Mais attendez! Le meilleur est à venir: ordinateurs et imprimantes portatifs, appareils enregistreurs qui transmettent et reçoivent la parole et les données, accès à des services bancaires, d'information et de téléavertissement. Tout cela sera possible.

Pourquoi perdre des heures précieuses quand vous pouvez faire des conférences téléphoniques et tenir des réunions dans votre automobile tout comme si vous étiez sur place? Composez sans frais le 1 800 361-0235 et vous verrez que contrairement à ceux qui vous ont promis la semaine de quatre jours, nous ne faisons pas de promesses en l'air.



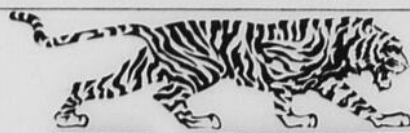
CANADA

LES AFFAIRES, samedi 11 avril 1987 8

Imminence d'une acquisition qui ajoutera 30 M\$ aux ventes de Ro-Na

# En 1989, Ro-Na effectuera une émission publique

Le groupe Ro-Na se transformera radicalement au cours des deux prochaines années. De co-opérative au service exclusif de ses 507 membres, le groupe d'achat de produits de quincaillerie et de matériaux de construction deviendra une compagnie



# AGF

## VENEZ-VOUS DE VOUS TROMPER EN ACHETANT VOTRE REÉR?

**S**i vous venez de verser votre contribution à un REÉR dans un compte d'épargne ou CPG, nous nous permettons de vous informer que vous auriez pu commettre une erreur de 70 000 \$. Votre placement dans un CPG pourrait vous rapporter un revenu nettement inférieur lors de votre retraite, par rapport à un REÉR composé de fonds mutuels d'AGF.

Réfléchissez-y. Si vous aviez investi 5 500 \$ par an au cours des dix dernières années dans des CPG aux taux d'intérêt courants, votre REÉR vaudrait actuellement 99 790 \$\*.

Or, si vous aviez investi les mêmes montants dans le fonds d'actions canadien de premier ordre d'AGF (Canadian Security Growth Fund), vous auriez maintenant 169 445 \$\*. Soit, presque 70 000 \$ de plus pour votre retraite!

Par contre, si vous préférez la sécurité des obligations de l'état 100 % canadien, vous y auriez encore gagné, de l'ordre de 25 000 \$, en ayant investi les mêmes montants dans le fonds d'obligations 100 % gouvernementales modérées d'AGF (Canadian Trusteed Income Fund).

Vous pouvez également établir un REÉR équilibré, parfaitement adapté à vos besoins, en combinant nos huit fonds de REÉR de la façon la plus rentable qui soit.

Il n'y a rien de plus facile que de convertir votre REÉR actuel en REÉR d'AGF, aujourd'hui ou à l'avenir.

Consultez votre courtier, le spécialiste des fonds mutuels, ou envoyez ce bon pour obtenir de plus amples renseignements.

\*En fonction de calculs en date du 31 décembre 1986.

## UN CHEF DE FILE ÉPROUVÉ



### LES REÉR ÉQUILIBRÉS D'AGF

**OUI**, je souhaite investir dans le REÉR approprié. Veuillez m'envoyer de plus amples renseignements sur les REÉR équilibrés d'AGF.

NOM: \_\_\_\_\_  
 ADRESSE: \_\_\_\_\_  
 VILLE: \_\_\_\_\_  
 PROV: \_\_\_\_\_ CODE POSTAL: \_\_\_\_\_  
 TÉLÉPHONE (RÉS.): \_\_\_\_\_ (BUR): \_\_\_\_\_

Envoyer à:  
**AGF MANAGEMENT LIMITED**  
 P.O. Box 50  
 Toronto Dominion Centre  
 Toronto, Ontario M5K 1E9  
 Appelez SANS FRAIS:  
 1-800-387-1780

Vous trouverez ci-dessous les noms de chaque personne ou compagnie ayant directement ou indirectement un intérêt de plus de 10% en capital dominant et/ou de vote d'AGF Management Limited: Charles Warren Goldring, William Robert Farquharson. Cette annonce ne constitue pas une offre publique. L'offre est faite uniquement par prospectus dont des copies peuvent être obtenues comme mentionné plus haut.

LA/411/87

GESTIONNAIRE D'UN ACTIF DE PLUS DE 2,4 MILLIARDS DE DOLLARS

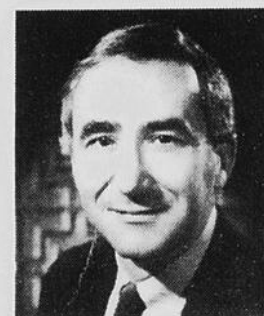
faisant des affaires avec d'autres clients que ses propres membres et ayant des actions ordinaires en circulation dans le public.

C'est ce qu'a révélé en substance aux AFFAIRES André Dion, président du Groupe Ro-Na, la compagnie détenue par les marchands Ro-Na, Botanix et Podium. En fait, la transformation radicale vers laquelle se dirige Ro-Na s'apparente à celle qu'a connue le groupe Métro-Richelieu au cours des dernières années.

"Nous sommes dans un dilemme, affirme M. Dion. Les membres veulent que le groupe fasse des profits de façon à prendre de l'expansion, mais en même temps ils veulent plus de ristournes du groupe. C'est impossible, surtout pour une raison fiscale. Si c'est le groupe qui fait les profits, il est taxé au taux d'une grande compagnie, soit à environ 47 %; si, au contraire, ce sont les membres qui font les profits, ils sont taxés à des taux de 23-25 %."

Ce que les membres viennent de décider, explique en substance M. Dion, c'est de permettre au groupe de faire des profits sur les ventes faites à des non-membres, ce qui ne se fait pas présentement. Cette

LA BANQUE D'ÉPARGNE



Raymond Roy

La Banque d'Épargne annonce la nomination de monsieur Raymond Roy à titre de premier vice-président - Administration.

Détenteur d'un M.B.A., monsieur Roy a acquis une solide expérience du secteur des institutions financières ayant occupé les postes de vice-président Services administratifs et vice-président Services aux grandes entreprises auprès d'importantes banques canadiennes.

Dans ses nouvelles fonctions, monsieur Roy assumera la responsabilité des secteurs Services immobiliers et approvisionnement, Vérification et sécurité ainsi que Secrétariat et contentieux.

d  
 pri  
 cor  
 réa  
 pro  
 ses  
 alis  
 l'ex  
 tro  
 sés  
 me  
 trep  
 Ces  
 per  
 me  
 T  
 tair  
 vid  
 lisé  
 gro  
 dre  
 un  
 que  
 cha  
 la c  
 que  
 en  
 bas  
 che  
 L  
 trav  
 tabl  
 trati  
 mar  
 quel  
 tout  
 Dion  
 exte  
 30 M  
 com  
 70 M  
 Émi  
 Se  
 Gro  
 envi  
 au g  
 sant  
 grou  
 5 M  
 com  
 doit  
 imp

COMPTABILITÉ

# de 36 M\$ d'actions ordinaires

prise de position est un compromis : le Groupe ne réalisera toujours pas de profit net sur les ventes à ses membres, mais il en réalisera sur des ventes à l'extérieur du groupe. Les trois marchés extérieurs visés sont les gouvernements, les très grandes entreprises et l'exportation. Ces trois marchés échappent généralement aux membres individuels.

Toutefois, pour être certain que les membres individuels ne seront pas pénalisés par cette ouverture, le groupe Ro-Na devra vendre à ces futurs clients à un prix un peu plus élevé que celui accordé aux marchands. M. Dion dit que la chose est possible puisque les prix de Ro-Na sont en moyenne de 5 % plus bas que ceux du plus proche concurrent.

La direction de Ro-Na travaille actuellement à établir sa stratégie de pénétration de ces nouveaux marchés. Cela prendra quelques mois avant que tout soit en place. M. Dion croit que les ventes externes rapporteront 30 M\$ la première année complète, en 1988, et 70 M\$ en 1989.

## Émission d'actions

Selon M. Dion, le Groupe Ro-Na réalisera environ 500 M\$ de ventes au gros en 1988. En laissant 1 % de profit dans le groupe, ce dernier fera 5 M\$ de bénéfice, sans compter les 3,2 M\$ qu'il doit aussi réaliser avant impôt pour payer les



André Dion : "Métro-Na va permettre à Ro-Na de sauver 1 M\$ en 1988." Métro-Na est un service d'achat de biens et services en commun que Métro-Richelieu et Ro-Na mettent actuellement en place.

1,7 M\$ de dividendes (10,25 %) sur les actions privilégiées émises il y a quelques années. Ces bénéfices bruts laisseront environ 3 M\$ de bénéfices nets. Sur la base de 12 fois irrealiste sur la base des ratios actuels, Ro-Na pourrait émettre en 1989 pour 36 M\$ d'actions ordinaires.

Quant aux actions actuelles des membres et aux avances qu'ils ont consenties au Groupe Ro-Na (ce dernier paie aux membres des ristournes, qu'ils retournent au groupe sous forme de prêts), elles seront converties en nouvelles actions du groupe.

Cette perspective sourit aux membres, explique M. Dion, puisqu'une émission d'actions leur permettrait de multiplier par cinq la valeur comptable de leurs actions actuelles. En outre, ils trouveront un marché liquide pour leurs propres actions, ce qu'ils n'ont pas actuellement.

La transformation de Ro-Na amènera les membres à réagir davantage en actionnaires qu'en coopérateurs. Actuellement, chaque membre dispose d'une même quantité d'actions ordinaires et de vo-

tes. Les membres bénéficient d'une remise mensuelle à taux fixe (3 %) pour leurs achats, de ristournes annuelles et d'une prime à la fidélité (pour ceux qui font 90 % et plus de leurs achats chez Ro-Na).

La prime à la fidélité est à taux fixe, mais les ristournes offrent des taux qui varient avec l'importance des achats ; ces ristournes sont accordées aux membres qui font livrer chez eux directement du manufacturier. Puisque les ristournes ont des taux

qui augmentent avec le volume d'achat du membre, elles profitent surtout aux membres les plus importants et aident à les retenir dans le groupe.

Lorsque les profits du Groupe Ro-Na se traduiront par un accroissement de la valeur des actions qu'ils détiennent, les membres de Ro-Na se mettront à réagir davantage en actionnaires qu'en coopérateurs. Ils verront plus d'avantages qu'aujourd'hui à permettre au groupe de faire des profits puisque leur récompense viendra surtout de la montée de la valeur de leurs actions en bourse. Au lieu de voter selon le principe coopératif, ils obtiendront des droits de vote basés sur le nombre d'actions ordinaires découlant de la conversion de leurs avances (inégales) au Groupe Ro-Na.

Ro-Na aura alors plus de liberté pour vendre à des non-membres. "Ce ne serait que normal, de dire M. Dion. Les autres grossistes vendent à nos propres membres."

## Croissance

La réalisation de profits par le Groupe Ro-Na permettra à ce dernier d'accélérer sa croissance. "Actuellement, notre expansion vient essentiellement de la croissance interne. On fait de temps à autre l'acquisition de groupes de magasins, mais on les détient peu de temps ; on les revend ensuite à des membres qui peuvent les acheter."

Ro-Na a néanmoins fait une première acquisition il y a quelques mois. **Ferco-mat**, un grossiste en matériaux de construction et quincaillerie, ajoutera 25 M\$ de ventes au groupe. Les magasins affiliés conserveront leur bannière actuelle, **Unimat**. M. Dion nous a dit que son groupe négociait activement l'achat d'un groupe de détaillants qui achète pour 30 M\$.

M. Dion envisage pour le Groupe Ro-Na des ventes au gros d'un milliard de dollars en 1990. "Bien sûr, nous devons faire des acquisitions pour arriver là ; mais n'oubliez pas qu'à 20 % de croissance interne par année, un chiffre d'affaires monte vite."

Ro-Na envisage d'accroître de 69 le nombre de ses bannières en 1987. Le groupe veut ajouter 15 Rénovateurs Ro-Na, huit Quincailliers Ro-Na, 10 Botanix, six Podium, 30 Quincailliers (petites surfaces) et cinq Chantiers (très grande surface). Le Groupe comptait 191 Quincailliers, 107 Rénovateurs, 72 Podium, 54 Botanix, 80 Quincailliers et trois Chantiers à la fin de 1986.

## JEAN-PAUL GAGNÉ

### LA ST-MAURICE NOMINATION



M. Jean Tardif

Monsieur Pierre Lemay, Président du conseil d'administration de la St-Maurice Compagnie d'Assurances, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean Tardif au poste de Président de la compagnie.

Monsieur Tardif occupait jusqu'à présent le poste de Vice-président exécutif. Il est également administrateur de différents organismes charitables et artistiques.

La St-Maurice compagnie d'Assurances transige un volume de ventes de plus de 22 millions de primes d'assurances à travers la province de Québec par l'entremise de quelque 200 bureaux de courtiers. Elle fait partie d'un groupe de compagnies dans lequel on retrouve Fiduic Prêt et Revenu et Aeterna-Vie Compagnie d'Assurance.

Aux dirigeants de **DONAT FLAMAND INC.**



L'équipe au grand complet de STRUCTURA tient à remercier DONAT FLAMAND Inc. de la confiance qu'il lui a témoignée en lui confiant les travaux d'agrandissement de leur usine de St-Apollinaire.

Notre proposition de type « Clé en main » a été reçue avec enthousiasme. Nous avons donc mis à profit notre expérience et notre efficacité.

*Guy J. Gaudet*  
Guy J. Gaudet  
Directeur Général  
Structura



**STRUCTURA**

1389, ave. Galilée  
Québec (Québec)  
G1P 4G4  
tél. : 418-687-2771

De l'expérience,  
de l'efficacité...!

COMPTABILITÉ

**PELCO INC.**

- Service de comptabilité informatisé
- Rapports financiers mensuels
- Gestion et Administration
- Service de paie
- Impôt

4001 est, boul. Crémazie  
Bureau #600 Montréal, QC.  
H1Z 2L2 (514) 376-4981

**LE GRAND MAÎTRE  
MOTIVATEUR**



Ray Vincent  
Auteur de 8 volumes  
plus vidéo

LORSQUE VOUS  
PENSEZ MOTIVATION,  
PENSEZ RAY VINCENT

Cours et conférences privés, sur mesure, adaptés  
selon vos besoins et ceux de votre entreprise

"Also available in English"  
(514) 372-7764

Ne manquez pas Ray Vincent à l'émission quotidienne "Reflêt  
d'Excellence" Canal Inter 9

## La compagnie veut reconquérir le marché de la micro-informatique IBM délaisse les ordinateurs bas de

■ En annonçant ses quatre nouveaux modèles de micro-ordinateurs le 2 avril dernier, International Business Machines (IBM) a joué ses cartes dans l'espoir de freiner son dérapage dans le marché de la micro-informatique. Si le colosse n'est plus perçu comme le leader du secteur, mais comme un second, il n'en reste pas moins qu'il pourrait y marquer des points à long terme.

IBM a mis de l'avant quatre micro-ordinateurs, les modèles 30, 50, 60 et 80, qui constituent l'ensemble de ce que la compagnie appelle le *Système personnel 2*. Le 80, le plus puissant du lot, basé sur la technologie des micro-processeurs 80386, ne sera disponible qu'en septembre.

Tous présentent les particularités suivantes. Les lecteurs de disquettes sont de format réduit, 9 cm (3 pouces 1/2) plutôt que le traditionnel 13,5 cm (5 pouces 1/4). IBM offre divers moyens pour assurer

le passage d'un format à l'autre. Les ports de connection pour les écrans, les périphériques et les capacités graphiques sophistiquées sont greffés à même la carte centrale des ordinateurs. Toutes les machines pourront fonctionner avec deux systèmes d'exploitation.

En attendant la venue du *Système d'opération 2*, prévue pour le premier trimestre de 1988, les modèles utiliseront le système d'exploitation *PC-DOS 3.3*, qui ne permet pas d'exploiter à fond la capacité du modèle 80, par exemple.

### Vitesse doublée

Les micro-processeurs doublent au moins la vitesse de traitement de chaque modèle comparativement aux modèles équivalents

antérieurs, les *PC XT* et *PC AT*. Tous adoptent une architecture commune qui les rend compatibles entre eux en plus de les rendre compatibles avec les gros ordinateurs de la compagnie. Tous intègrent de plus les capacités multi-tâches et de mise en réseau local.

Enfin, IBM a introduit une nouvelle unité optique de stockage de masse de même que trois nouveaux modèles d'imprimantes et divers écrans couleurs à haute et moyenne résolution. Enfin, une primeur, tous ces modèles permettront de travailler en français, que ce soit pour oeuvrer avec *PC DOS*, pour imprimer ou taper des textes.

La compagnie a été particulièrement discrète au chapitre de l'interface usager de ses nouveaux sys-

tèmes. Il ne fait cependant pas de doute qu'elle va évoluer dans le sens déjà introduit par l'approche des "menus rétractables" de *Windows*, le logiciel d'interface développé par *Microsoft*. Il s'agit là d'une approche considérablement plus conviviale que celle des commandes à clés de fonction des PC actuels. "IBM s'oriente vers une interface graphique beaucoup plus amicale", a commenté *Steve Reynolds*, un analyste chez *Evans Research*, de Toronto. Mais si IBM le soulignait avec trop d'insistance, elle aurait l'air de copier *Apple*. C'est peut-être pourquoi elle a choisi de ne pas insister sur cet aspect.

Le modèle haut de gamme, le 80, s'inscrit dans le sillage de ces "chevaux de trait" dont la publicité

nous a beaucoup entretenus ces derniers temps, par exemple les *Compaq 386* et *Panama 386*, d'*Ogivar*. C'est une unité construite à même un châssis vertical (du type *Tower*, de *NCR*) qui peut être utilisé soit comme serveur de fichier dans un réseau local ou comme poste de travail de grande puissance. Le 80 aura accès direct à 16 Mo de mémoire vive et "roulera" à 16 ou à 20 mégahertz, selon les deux configurations offertes. C'est au moins quatre ou cinq fois la vitesse du PC classique.

### Les prix

Quelques prix indicatifs : le modèle 30, dans la configuration la moins chère de toutes, avec deux unités de disquettes et 640 Ko de mémoire vive, se détaille à 2 595 \$. Le modèle 50, avec 1 Mo de mémoire, un disque dur de 20 Mo et un lecteur de disquette de 1,4 Mo se vend 5 495 \$. Enfin, les prix du modèle 80, selon diverses configurations, s'étaleront entre 10 895 \$ et 17 095 \$.

### Avalanche de produits

Jamais manufacturier n'a présenté autant de produits d'un coup. "C'est sans doute l'annonce la plus excitante jamais faite par n'importe quel manufacturier depuis la présentation du PC original en 1981," a déclaré aux AFFAIRES *Timothy Williams*, un analyste chez *Future Computing*, de Dallas. "Je ne crois pas qu'IBM récupère la part de marché qu'elle a déjà détenue, a poursuivi celui-ci, mais ces produits la mettent nettement un cran au-dessus de la compétition".

La part d'IBM du marché des micro-ordinateurs d'IBM, en ventes d'unités, a en effet glissé considéra-

blement dans les dernières années, passant d'un sommet de 65 % en 1984 à environ 34 %, selon *Dataquest*, de Californie. *Big Blue* a systématiquement perdu du terrain devant l'invasion de ce qu'il est convenu d'appeler les clones, des ordinateurs compatibles avec ceux d'IBM et offrant soit l'avantage d'une performance supérieure, soit celui d'un prix inférieur.

### Séduire la clientèle traditionnelle

Certes, la compagnie veut enrayer l'érosion de son marché, mais elle s'y prendra plus en séduisant sa clientèle traditionnelle qu'en cherchant à écraser la concurrence. D'abord, au prix de 2 600 \$, le modèle 30, bien qu'il soit supérieur techniquement aux clones, n'apparaît pas particulièrement "agressif" à leur endroit, qui se vendent parfois autour de 500 \$. *Steve Reynolds*, d'*Evans Research*, envisage que le marché des clones va demeurer très florissant pour l'avenir prévisible. "IBM n'entend tout simplement plus se battre dans ce segment du marché", a signalé celui-ci aux AFFAIRES.

Par contre, IBM aura sans doute le loisir d'y lancer une guerre de prix, si elle en voit le besoin. Les coûts de production des nouveaux modèles sont sans doute très bas puisque, contrairement à ce qui était le cas avec les produits antérieurs, la majeure partie de leurs pièces sont de fabrication IBM. Ceci laisse beaucoup de latitude à la compagnie pour réduire ses prix.

En fait, le modèle 30 apparaît plus comme une porte d'entrée vers un nouvel environnement fortement intégré des sys-

Cette annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique dans aucune province du Canada, à moins que le dépôt d'un prospectus concernant les titres mentionnés aura été accepté par une commission des valeurs mobilières ou une autorité compétente similaire dans cette province. L'offre est faite par prospectus seulement, dont des copies peuvent être obtenues des soussignés.

Premier appel public à l'épargne

## Lavalin Industries Inc.

27 500 000 \$

Débetures 8 1/2% subordonnées convertibles, série A, échéant en 1997

12 500 000 \$

1 250 000 actions ordinaires

Prix: 100% par débenture et 10 \$ par action ordinaire

Nesbitt Thomson Deacon Ltée

Geoffrion, Leclerc Inc.

Lévesque, Beaubien Inc.

Dominion Securities Inc.

Richardson Greenshields du Canada Limitée

Burns Fry Limitée

McLeod Young Weir Limitée

Merrill Lynch Canada Inc.

Pemberton Houston Willoughby Bell Gouinlock Inc.

Casgrain & Compagnie Limitée

Avril 1987

## LEADERSHIP

Un Briefing - Invitation pour Cadres Dirigeants sur la Gestion Stratégique.

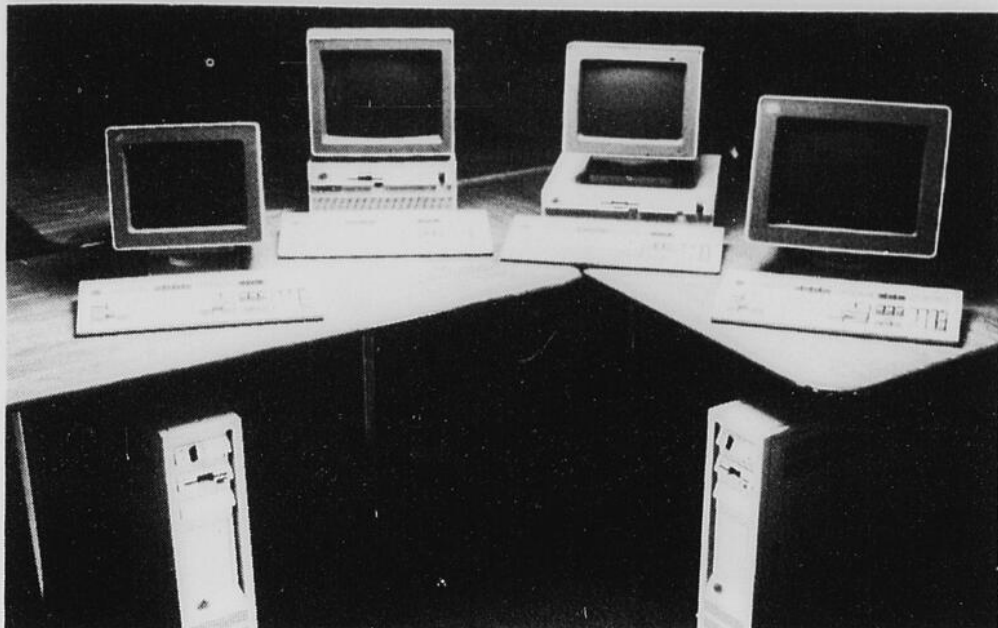
- 15 Stratégies de Succès
- Gestion Rendements vs. Activités
- Caractéristiques des entreprises qui bénéficient d'une croissance de 30%
- Comment évaluer votre situation...etc.

ENDROIT: Hôtel Hilton de Dorval (aéroport)  
6 mai, de 9:00 à midi

RÉSERVATION: MANAGERIAL DESIGN, INC.  
Richard Juneau: (514) 875-5829

Ce briefing est gratuit, réservez s.v.p.

# gamme et mise sur le long terme



Dans l'ordre, les systèmes personnels 2, modèles 60, 50, 30 et 80 dévoilés la semaine dernière par IBM.

tèmes d'IBM. Le nouveau système d'exploitation 2 permettra d'homogénéiser l'interface usager de tous les ordinateurs IBM. Plusieurs programmes seront disponibles à travers toute la gamme des ordinateurs IBM et l'utilisateur conversera avec ceux-ci de la même façon, qu'il soit en lien avec un ordinateur central

ou avec un réseau de micros.

Le jour de l'annonce des nouveaux micro-ordinateurs d'IBM, le climat était à la fête chez Ogivar, de Ville St-Laurent. "IBM vient juste de se rendre Ogivar-compatible" a lancé sur un ton ironique aux AFFAIRES Carlo Tarini le responsable des commu-

nications du fabricant d'ordinateurs compatibles avec ceux d'IBM.

Ogivar perçoit dans l'orientation qu'a emprunté IBM une consécration de sa propre orientation. "Les nouveaux produits d'IBM sont une menace pour les clones de garage, a affirmé Jaime Benchimol, le président d'Ogi-

var, et non pour les fabricants de compatibles comme nous".

La confiance d'Ogivar s'appuie sur le fait qu'elle bénéficie d'ententes privilégiées avec le grand fabricant américain de logiciels Microsoft. Microsoft a déjà développé le système d'exploitation MS-DOS, qui était utilisé jusqu'ici par les ordinateurs d'IBM et continuera de l'être. De plus, elle a collaboré avec IBM au développement du prochain Système d'exploitation 2, annoncé par IBM pour ses nouveaux ordinateurs.

Il semble qu'IBM ne se réserve pas en exclusivité l'utilisation de ce système d'exploitation. D'autres fabricants, comme Compaq et Ogivar par exemple, pourront obtenir des licences d'utilisation. IBM

sera ainsi en mesure de choisir ses concurrents, a dit en essence M. Williams, analyste chez Future Computing.

Selon Jaime Benchimol, IBM vient de transférer la guerre au niveau technologique plutôt qu'au niveau des prix. "Les clones, a-t-il dit, ne pourront plus suivre, mais Ogivar, elle, le pourra".

### Réactions boursières

Par contre, les annonces d'IBM semblent avoir profité d'abord et avant tout à ses concurrents. Ses actions en bourse ont perdu plus de trois dollars le jour même de l'annonce alors que celles de compagnies comme Digital Equipment Corp., Compaq Computer Corp., Apple Computer et Unisys Corp. ont toutes augmenté au moins d'un dollar. Le titre d'Ogi-

var, pour sa part, a gagné 0,52 \$, passant de 4,65 \$ à 5,12 \$.

Selon Timothy Williams, il faut que les investisseurs prennent le temps de digérer tout ce qu'IBM vient de leur servir. Il faut dire que le gain des concurrents s'explique en bonne partie par le fait que plusieurs positions adoptées par IBM ont en fait consacré les leurs. Apple voit son approche conviviale confirmée, Compaq et Ogivar voient leur aventure dans les machines basées sur les micro-processeurs 80386 renforcée, Digital se fait dire par IBM qu'elle empruntait la bonne voie en intégrant tous ses systèmes en un ensemble homogène. Mais, en temps et lieu, croit M. Williams, on constatera "qu'IBM a très bien joué ses cartes".

YAN  
BARCELO

## Un véritable diagnostic d'entreprises®

Vérification stratégique

Soucieux de participer à la croissance et au succès des entreprises québécoises, Raymond, Chabot, Martin, Paré donne à ses clients un tout nouveau service:

### LE DIAGNOSTIC D'ENTREPRISES ■ ■ ■ ■

Vous bénéficiez alors d'une analyse et d'une évaluation des facteurs stratégiques qui influencent votre croissance et votre succès.

C'est ce qu'on appelle

### LA VÉRIFICATION STRATÉGIQUE

Un concept unique de vérification

- La direction
- Les produits et le marché
- La production et l'exploitation
- Les ressources humaines
- Les transactions hors Québec
- La finance et les systèmes d'information
- Le diagnostic

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ

Plus que jamais Numéro 1  
Bureaux dans 50 villes au Québec,  
à Ottawa et en Europe.

Avec notre fauteuil tout en largeur,

notre service continue d'être à la hauteur.



Wardair vous offre désormais un siège plus large, avec plus d'espace pour les bras et les jambes. L'option Fauteuil Confort Plus<sup>MD</sup>, c'est un siège comparable à celui de la classe affaires des autres lignes aériennes. Mais il coûte beaucoup moins cher. De plus tous nos fauteuils spacieux sont exclusivement réservés à nos passagers non-fumeurs.

Notre Fauteuil Confort Plus est optionnel, mais notre unique Classe Wardair<sup>MD</sup>, elle, ne l'est pas. Fine cuisine, vins savoureux, personnel cordial et véritablement chaleureux. Un service à la hauteur de ce que vous méritez. Seulement sur Wardair. Là où la largeur et la hauteur sont deux dimensions du même service. Wardair vous offre des liaisons régulières de Montréal à Toronto, Edmonton, Calgary et Vancouver.

WARDAIR

Service pour gens d'affaires.

FÉLICITATIONS  
À NOTRE CLIENT



ALUMINERIE DE BÉCANCOUR INC.

POUR S'ÊTRE MÉRITÉ LE PRIX



AVEC SON PROGRAMME  
"SYSTEME DE RECRUTEMENT INTENSIF"

Les prix Iris sont décernés par l'Association des professionnels en ressources humaines aux entreprises qui se sont particulièrement distinguées dans la gestion de leurs ressources humaines.

NOUS SOMMES HEUREUX D'AVOIR ÉTÉ ASSOCIÉS  
À CETTE RÉALISATION



Ottawa-Hull Montréal Trois-Rivières Québec

MOUVEMENT DESJARDINS

Le plus fort taux de croissance depuis 1979  
**Hausse de 15,5 % de l'actif des caisses populaires de l'Estrie**

Les 78 caisses populaires de la région de l'Estrie ont augmenté l'an dernier leur actif global de 15,5 % pour le porter à 1,03 milliard de dollars à la fin de 1986. Le cap du milliard avait été franchi en septembre.

C'est le plus fort taux de croissance réalisé par les caisses de l'Estrie depuis 1979, a révélé Roger Roy, président de la Fédération des caisses populaires Desjardins de l'Estrie.

**Croissance du portefeuille des prêts**

Cette augmentation est surtout due à la croissance de 16,6 % du portefeuille de prêts des caisses membres ; la croissance de l'encours de prêts commerciaux et personnels a été de 25 % dans les deux catégories de prêts ; la valeur des prêts hypothécaires a augmenté de 10,4 %.

Quant aux dépôts d'épargne, leur encours s'est accru de 13,2 %.

**Bénéfice en baisse**

La très forte croissance de l'Estrie s'est cependant faite au prix d'une baisse de la rentabilité. Le bénéfice net des caisses a été de 8,2 M\$, en regard de 10 M\$ l'année précédente. Le rendement par 100 \$ de passif-dépôts a été de 0,92 \$, comparativement à 1,26 \$ l'année précédente. Cette diminution de la rentabilité s'explique par le fait que la baisse de rendement sur les prêts a été plus forte que la baisse de rendement sur les dépôts d'épargne. Il en a résulté une diminution de 0,29 \$ par 100 \$ de passif-dépôts de la marge nette d'intérêt.

La situation générale des caisses s'est améliorée.

Une seule caisse a subi un déficit en 1986 (6 800 \$), comparativement à six pour 100 000 \$ de pertes en 1985.

**Augmentation des réserves**

Les caisses ont augmenté de 22 % leurs réserves (bénéfices non répartis) en 1986. Elles s'élèvent maintenant à 33,5 M\$, représentant un ratio de 3,79 % de leur passif-dépôt global. La fédération a pour objectif de porter les réserves de ses caisses à 5 % de leur passif-dépôt.

Quant à la fédération, elle a terminé 1986 avec un actif de 203 M\$, en hausse de 10 %. Son bénéfice net a atteint 683 000 \$, en baisse de 18 % sur 1985.

**JEAN-PAUL GAGNÉ**

ILS SONT  
DU NOMBRE

André Bannon					Michel Bernier					Claude Brochet					Serge Dubois					Normand Gagne					Graham L. Gibson					Claude Lachance					André Morin					Candice Robertson					Jean Ross					Richard Wilson				
Montreal					Lac-Mégantic					Gaspé					Montreal					Ville-Saint-Georges					Edmonton					Trois-Rivières					Montréal					Calgary					Sherbrooke					Montréal				

Onze nouveaux associés pour aller encore plus loin avec nos clients.

Samson  
Bélair

## BCP : création d'un holding et possibilité d'émission d'actions

■ L'agence de publicité **BCP-Stratégie-Créativité** de Montréal vient de réorganiser sa structure de propriété.

L'agence a en effet constitué un holding, **Groupe BCP**, qui est dirigé par **Jacques Bouchard**, président du conseil, et **Yves Gougoux**, président et directeur exécutif.

Le holding chapeaute plusieurs filiales. **Synergie** (conseil et gestion en communications publiques), **Marketplace** (promotion), **BCP-Chine**, **BCP-Québec** et **BCP-Stratégie-Créativité**.

Avec ces changements, le Groupe BCP espère se rapprocher davantage de ses clients en offrant un produit de communication créatif et spécialisé. La nouvelle structure devrait permettre à BCP de faire face avec plus de force au marché publicitaire actuel, qui est très concurrentiel.

"Cette décentralisation nous permettra de donner un service maximum à nos clients, a affirmé aux AFFAIRES Yves Gougoux. Depuis l'automne, de gros clients se sont joints à BCP : la **Brasserie O'Keefe**, le **Mouvement Desjardins**, **Nabisco Brands** et les maillots **Christina**. Nous entendons bien poursuivre sur cette lancée. Un de nos objectifs est de récupérer le compte d'**Air Canada** ou d'acquérir un client majeur dans le secteur du transport aérien."

La constitution du holding pourra faciliter la venue éventuelle de BCP sur le financement public par actions. Cette hypothèse n'est pas écartée par M. Gougoux, qui souligne cependant "qu'il n'y a pas de plan immédiat en ce sens".

## LOCATION

ORDINATEURS  
PERSONNELS

**IBM**  
**ERICSSON**

TERMINAUX - IMPRIMANTES  
TRACEURS - MODEMS  
- LOGICIELS  
• PROGRAMME  
D'ENTRETIEN PREVENTIF  
• EXTENSION DE GARANTIE

*Jacques Coulombe*  
*Ltee*

VENTE & LOCATION  
D'ORDINATEURS

**255-9769**

# Le Service 800 de Bell, une raison payante de passer ses grandes journées au téléphone

«Organiser la distribution au détail des pièces et accessoires de motocyclettes partout au Québec à partir d'un bureau situé à Montréal, cela veut dire faire souvent appel à l'interurbain.

«Pour nos clients, le Service 800 est une façon facile d'entrer en contact avec nous. De plus, il est sans frais pour celui qui appelle. Pour nous, cela signifie des demandes de renseignements et des commandes plus nombreuses, en même temps qu'un service plus efficace.

«En d'autres mots, le Service 800 contribue à la croissance de notre chiffre d'affaires.»

**Raymond Gref**, Président  
Moto internationale Inc.

Pour obtenir plus de renseignements sur le Service 800 de Bell Canada, composez sans frais le 1 800 561-6600.

L'efficacité  
passe par Bell<sup>MC</sup>

**Bell**

Membre du réseau national  
Telecom Canada

14 LES AFFAIRES, samedi 11 avril 1987

**Nouvelle boîte de communications**

■ Denis Beauregard, l'ancien directeur de la recherche du Conseil du patronat du Québec, vient de fonder Percom, un bureau de conseillers en communications organisationnelles et en affaires publiques. Percom développera une pratique particulière dans le secteur de la communication interne, rédaction de conférences et des affaires publiques.

**Nouveau v.p. à la Fiducie Prêt et Revenu**

■ Robert Beausoleil vient de se joindre à la Fiducie Prêt et Revenu à titre de vice-président, placement hypothécaire. Il exercera ses fonctions au siège social de la fiducie à Québec. M. Beausoleil était auparavant vice-président

adjoint responsable de la gestion du portefeuille de prêts à la Caisse de dépôt et placement du Québec.

**Deux v.p. chez Aligro**

■ Le grossiste en alimentation Aligro vient de créer deux nouveaux postes à la vice-présidence. Marc Gingras occupera le poste de vice-président, distribution, et Yvon Ratté, le poste de vice-président, opérations de détail. Depuis octobre 1986,

M. Gingras était directeur général de la division de Thetford-Mines chez Aligro. Avant de rejoindre Aligro, il était directeur de la publicité et de la mise en marché pour l'est du Québec chez Provigo.

Quant à M. Ratté, il a travaillé à la Fédération des magasins Coop à Québec, puis est devenu directeur du magasin Coop de Thetford-Mines. Plus récemment, il cumulait les postes de directeur des opérations au détail et de vice-président aux ventes et marketing chez Aligro.

**Roland Thériault passe chez William Mercer**

■ Roland Thériault, un professeur agrégé des de l'École des Hautes Études commerciales (HEC), vient de quitter son poste d'enseignant

pour la consultation. Il est en effet entré le 1er avril dernier chez William Mercer, où il agit comme conseiller sénior en rémunération des cadres et rémunération au rendement.

M. Thériault détient une licence en administration des HEC et a obtenu un Ph. D. en gestion des ressources humaines à l'université Cornell aux États-Unis.

Université de Montréal



**CAFÉ un contrôle de la qualité**

Dans tous les secteurs d'activités, le contrôle de la qualité est aujourd'hui devenu une condition de survie et de croissance.

CAFÉ vous permet de contrôler la qualité de vos communications écrites.

CAFÉ: cours autodidactique de français écrit.

Envoyez-moi un dépliant CAFÉ

Nom

Entreprise

Adresse

Ville

Code postal

Poster à CAFÉ, Université de Montréal, C.P. 6128, succursale A, Montréal (Québec) H3C 3J7

CAFÉ pour maîtriser le vocabulaire, la syntaxe, l'orthographe et la ponctuation.

CAFÉ est un cours par correspondance; vous pouvez ainsi faire les exercices où et quand vous le voulez.

Un index transforme les cahiers d'exercices en livres de références.

CAFÉ a fait ses preuves; plus de 30 000 Québécois l'ont utilisé et il est exporté en Europe et en Afrique.

**PROFESSIONNELS**

**Moreau, Boisselle, Goupil, Brunelle, Patenaude & Associés**

Comptables agréés

4510 Papineau Montréal H2H 1V1 Tel. (514) 521-4077  
2100 boul. René-Gauthier Varennes J0L 2P0 Tel. (514) 652-3927

**Michael, Landori, Behna & Cormier**

Comptables Agréés  
50 boulevard Cremazie ouest, suite 811  
Montréal, Québec H2P 2T5 (514) 383-4970  
TELECOPIEUR: (514) 389-3205

Galal Behna, c.a. Robert Cormier, c.a.  
Gianni M. Boldarin, c.a. Joseph Kassis, c.a.  
Marc Brouillette, c.a. Robert Landori-Hoffmann, c.a.  
Joseph Michael, c.a.

Représentation internationale: Baker Rooke International

**HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS**

Comptables agréés

Montréal ■ Repentigny ■ Laval  
Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles

(514) 845-9253



**Poirier Bourassa**  
Comptables Agréés

455, boul. Roche Vaudreuil, Québec J7V 2M9 (514) 455-6135  
955, boul. St-Jean Suite 403 Pointe-Claire, Québec H9R 5K3 (514) 694-0254

**LEVY PILOTTE**  
COMPTABLES AGRÉÉS  
CHARTERED ACCOUNTANTS

5115 Ave. Trans Island Suite 200  
Montréal, Québec H3W 2Z9  
Téléphone: (514) 487-1566



Une longue expérience, toujours à la recherche d'idées nouvelles

**Richter, Usher & Vineberg**

COMPTABLES AGRÉÉS

1 Westmount Square Montréal, Québec H3Z 2Z9 (514) 934-3400  
90 Eglinton Ave. East Toronto, Ontario M4P 2Y3 (416) 488-6007

**LEVITSKY FELDMAN WEXLER**

COMPTABLES AGRÉÉS

MONTRÉAL / TORONTO

(514) 487-7850 / (416) 746-4031

**BOISJOLI, SABBAGH, SABBAG, ZIRI, MALKA**

COMPTABLES AGRÉÉS

ROBERT P. BOISJOLI, B. COM., C.A. "MONTRÉAL"  
MAURICE SABBAGH, C.A. 3424 DRUMMOND  
MICHEL SABBAGH, C.A. MONTRÉAL, CANADA, H3G 1Y1  
JOSEPH ZIRI, M. COM., C.A. TEL. (514) 287-0833 TELEX: 055-62397  
EMILE H. MALKA, B. SC. COM., C.A. "TORONTO"  
ROSS A. WHITESIDE, C.A. 372 BAY ST., SUITE 1902  
SYLVAIN BROSSARD, B.A.A., C.A. TORONTO, CANADA, M5H 2W9  
TEL. (416) 363-9679

Ordre des comptables agréés du Québec

680 rue Sherbrooke ouest  
7e étage  
Montréal Québec H3A 2S3  
Téléphone (514) 288-3256



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

**Barbeau, Sutherland, Falk**  
avocats

Jacques Barbeau, Q.C.

1066 West Hastings Street  
Vancouver (B.C.) V6E 3X1

(604) 688-7911  
Telex 04-508768

Bureau à Vancouver - Représentation à Tokyo

**LES CAHIERS SPÉCIAUX**

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



**LES 500 PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC**

C'est le 13 juin prochain que le journal LES AFFAIRES publiera, pour la sixième année consécutive, son cahier spécial sur les 500 plus importantes entreprises au Québec. Comme à chaque année, ce document de référence unique, rejoindra des dizaines de milliers de dirigeants et cadres d'entreprises.

date de tombée: 21 mai 1987

POUR RÉSERVER VOTRE ESPACE PUBLICITAIRE, COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE REPRÉSENTANT OU NORMAND BERGERON, AU:

**(514) 842-6491**

**Espaces à bureaux à Montréal : la croissance du centre-ville ralentira au profit de la banlieue**

p. 19

**Dofasco, après 75 ans, réussit encore à maintenir un climat de confiance avec ses employés**

pp. 30-31

**DOFASCO 75**  
1912-1987

LES **AFFAIRES**

Samedi 11 avril 1987 15

■ En 1982, en pleine récession, deux regroupements d'achat, **Prestige** et **Servimeubles** fusionnaient pour se doter de fournisseurs communs pouvant consentir des escomptes supérieurs à un groupe plus important. **Marc Bureau**, propriétaire d'un magasin de meubles à Sherbrooke et président de **Prestige**, était alors nommé à la présidence du nouveau regroupement qui prit le nom de **Cantrex** (Mtl, A, 5,37).

Cinq ans plus tard, **Cantrex** est devenu un regroupement de quelque 800 marchands de meubles, de produits de décoration, d'appareils électroniques et électroménagers. L'entreprise prend de plus en plus de force au Québec. L'an dernier, son chiffre d'affaires a atteint 279 M\$, trois fois plus que les 88 M\$ obtenus en 1982, l'année de sa fondation.

#### Fusion récente

Ces résultats pourraient bien connaître une nouvelle croissance. En effet, le 1er avril dernier, **Cantrex** a acquis par fusion **Cap Appliance Purchasers** de Woodstock en Ontario, un regroupement de 400 marchands spécialisés dans les secteurs de l'électroménager et des appareils électroniques. Le nombre de ses points de vente approche ainsi le millier, répartis principalement au Québec, en Ontario et dans les Maritimes.

Cotée à la **Bourse de Montréal** depuis novembre 1985, **Cantrex** a enregistré un taux de croissance de 47,1 % entre 1982 et 1983, puis de 24 et 25 % entre les années 1983-1984 et 1984-1985. Les ventes de 279 M\$ de 1986 représentaient quant à elles une augmentation de 38 % par rapport à celles de 202 M\$ de 1985. Le bénéfice net de cette même période est passé de 1,5 M\$ à 2,9 M\$.

Au cours de la dernière année, **Cantrex** s'était déjà porté acquéreur par voie de fusion de la chaîne des magasins **Spec Électronique** spécialisée dans les appareils électroniques haut de gamme. En octobre 1986, elle a acquis **Brault et Martineau**, le plus important détaillant de meubles et d'appareils électroménagers parmi les marchands indépendants du

**Meubles, électronique, électroménager**

## Cantrex : une force d'achat importante pour les détaillants indépendants



**Marc Bureau, président de Cantrex : "Les regroupements d'achat sont appelés à prendre de plus en plus d'importance au Québec."**

GRUPE  
**CANTREX**  
INC.

Québec, dont les ventes annuelles sont de l'ordre de 50 M\$.

"Les résultats de 1986, précise **Marc Bureau**, p.d.g. de **Cantrex**, ont donc été obtenus avec l'exploitation de **Spec** durant six mois et celle de **Brault et Martineau** durant trois mois."

Entreprise de services, **Cantrex** agit principalement comme intermédiaire entre quelque 800 marchands et 300 fournisseurs. Il s'agit de commerces ou de fabricants oeuvrant dans les secteurs du meuble, des appareils électroniques et électroménagers ainsi que des couvre-planchers et des autres produits servant à la décoration.

**Cantrex** regroupe sept bannières : **Kit-à-tout**, **Meubles Sélection**, **Le meubleur**, **Expansol**, **Déco**, **Spec Électronique** et **Électromax**. La majorité des marchands membres conservent cependant leur marque de commerce

comme identification.

En retour, chaque bannière bénéficie des services d'une équipe de spécialistes chargés de concevoir les programmes de mise en marché adaptés aux diverses clientèles cibles, appuyés par des campagnes de publicité. Ainsi, la bannière **Kit-à-tout** s'adresse aux consommateurs qui recherchent des meubles prêts-à-assembler, légers et modernes, alors que la bannière **Électromax** est un réseau de grandes surfaces offrant une gamme complète de produits électroniques.

Le fonctionnement de **Cantrex**, explique **M. Bureau**, ressemble à celui de **Provigo**. Les marchands du réseau effectuent leurs achats directement auprès des fournisseurs et **Cantrex** en garantit le paiement. La compagnie offre ensuite à ses membres un système de facturation centralisée et un terme de 60 jours pour effectuer le paiement.

### Le Québec, lieu de prédilection des regroupements d'achat

■ "Le Québec est le pays de prédilection par excellence pour les regroupements d'achat, affirme le président de **Cantrex**, **Marc Bureau**. D'abord, la part du marchand indépendant est plus importante ici qu'ailleurs et partout on réalise l'importance de bien s'administrer."

La formule permet à des petits détaillants de concurrencer les plus grands compétiteurs en utilisant les mêmes principes qui font la force des chaînes ou des commer-

cants franchisés. C'est d'ailleurs la philosophie qui a présidé à la naissance du regroupement.

**Cantrex** a d'abord étudié différentes possibilités et différents marchés sous lesquels elle pourrait regrouper ses marchands. Les bannières ont par la suite été créées durant les années 1984-1985.

Actuellement, le meuble et l'électroménager représentent 72 % des activités de **Cantrex**, les appareils électroniques 14 % et le couvre-plancher 12 %.

"On s'attend à un essor

considérable du côté des appareils électroniques et ces proportions vont sûrement changer en 1987", a affirmé **M. Bureau**.

Au cours des prochaines années **Cantrex** entend augmenter son membership aux bannières, particulièrement au Québec, et poursuivre son développement en Ontario et dans les Maritimes. Dans un avenir plus éloigné, on songe également à adapter le système de facturation centralisé à d'autres domaines que l'aménagement résidentiel.

tout le pays.

#### Critères d'admission

Pour adhérer au réseau, les marchands doivent verser des droits d'entrée ainsi qu'une cotisation mensuelle de 100 \$ par point de vente. Même si la majorité des marchands s'identifie à une bannière, il ne s'agit pas d'un critère obligatoire.

Au siège social de **Ville Saint-Laurent**, 54 employés travaillent à temps plein pour **Cantrex** qui a aussi recours aux services

de pigistes et d'étalagistes par exemple. Tous les marchands peuvent profiter des régimes d'assurance collective, de logiciels adaptés à leurs besoins, de conseils financiers, du système de facturation centralisée, qui, soit dit en passant, est unique dans l'histoire des marchands indépendants du Québec.

**LYNE**

**FRÉCHET**

(Collaboration spéciale)

Société  
**PIERRE BOUCHER**  
psychologie industrielle inc.

### ÉVALUATION DU POTENTIEL

- évaluation des habiletés de gestion
- évaluation de la personnalité
- évaluation des attitudes au travail
- évaluation des capacités intellectuelles
- évaluation du potentiel de vente

482, Place Trans-Canada  
Longueuil (Québec)  
J4G 1N8  
(514) 646-1022

1270, rue Sherbrooke Ouest  
Montréal (Québec)  
H3G 1H6  
(514) 845-4838

RECRUTEMENT ET SÉLECTION    ÉVALUATION DU POTENTIEL    FORMATION ET ENTRAÎNEMENT    CONSEIL EN GESTION

■ "Le mécénat, c'est tout ce qu'un dirigeant d'entreprise peut faire pour le bien de la collectivité, à part signer un chèque. Comme le mécénat n'implique pas ou peu d'argent, il est accessible à presque tous les dirigeants de PME", affirme Noël Spinelli, le président de Spinelli Toyota, un important concessionnaire d'automobiles de Lachine et mécène de longue date.

"Commanditer un événement, c'est bien; mais c'est trop facile de signer un chèque pour se débarrasser de solliciteurs trop tenaces. Le mécénat, c'est aussi investir une partie de son temps et de ses efforts

Selon Noël Spinelli, de Spinelli Toyota

# Le mécénat, parce qu'il n'implique pas

pour la réussite d'un projet social, estime M. Spinelli. Tous les dirigeants d'entreprise peuvent le faire. C'est une simple question de choix... entre travailler à améliorer la qualité de vie de son entourage et jouer au golf ou aller à la pêche."

Fils de parents italiens, M. Spinelli a la musique et l'opéra dans le sang. Il a lui-même fait de la musique et chanté, à une certaine époque. Né juste à côté du garage que son père a

fondé en 1922 et qu'il dirige aujourd'hui, M. Spinelli est bien connu à Lachine. Pour cette raison, il a commencé très tôt à faire du mécénat pour rendre service et aussi par amour de la musique.

Ainsi par exemple, il allait quelquefois voir le curé de la paroisse pour qu'il prête son église à des clients artistes qui cherchaient une salle pour se produire.

En plus, le concessionnaire faisait souvent imprimer

à ses frais les billets et les programmes pour ces spectacles mais ça, c'était plutôt de la commandite. "Les gens d'affaires sont des organisateurs par nature et c'est souvent ce que recherchent les artistes, davantage qu'un montant d'argent", croit M. Spinelli.

## Rencontre avec Robert Savoie

Il y a une douzaine d'années, le chanteur québécois Robert Savoie est

revenu au Québec, après une brillante carrière à l'étranger. Peu de temps après, dans une entrevue qu'il avait accordée à un journal, il disait regretter que rien ne se passe chez nous dans le domaine de l'opéra. M. Spinelli estima qu'il avait bien raison et eut par la même occasion envie de faire quelque chose pour remédier à cette situation.

Il s'arrangea donc pour se faire présenter à M. Savoie par une cliente amie du baryton. De cette rencontre naquit plus tard Les Concerts Lachine, un organisme sans but lucratif qui a présenté plus de 150 concerts à Lachine, en dix ans. C'est d'ailleurs dans le cadre de ces concerts que l'Orchestre symphonique de Montréal (OSM) s'est aventuré pour la première fois à l'exté-

rieur de la Place-des-Arts, a souligné M. Spinelli.

L'OSM est par la suite retourné tous les étés à Lachine, jusqu'au moment où sa popularité internationale ne lui a plus permis de le faire, faute de temps. Pour remplacer l'OSM dans le cœur de ses concitoyens, M. Spinelli a mis l'épaule à la roue pour créer l'Orchestre métropolitain du Grand Montréal.

## Une carrière de mécène

Maintenant âgé de 59 ans, M. Spinelli se prépare à entamer une troisième carrière, exclusivement consacrée au mécénat celle-là. Elle débutera dès qu'il aura terminé de former la relève de son entre-



McLeod Young Weir

Nos conseils sont très recherchés...

Nos produits sont très profitables.

Sentez-vous le besoin, comme plusieurs, de vérifier si vraiment votre argent est placé au bon endroit? Alors venez consulter les experts de McLeod Young Weir.

Nos analystes financiers suivent pas à pas les activités de tous les grands secteurs industriels de l'économie. Ils analysent leurs performances. Ils évaluent leur potentiel. Et avec nos associés, Shearson Lehman Brothers, ils tiennent à jour sur ordinateur les activités boursières de plus de cinq mille (5 000) entreprises américaines.

Nos courtiers peuvent donc vous offrir des possibilités d'investissement hautement profitables. D'autant plus que McLeod Young Weir possède un des plus importants pouvoirs de capitalisation au Canada. Notre expertise peut faire fructifier vos dollars entre autres dans des actions R&A ordinaires et dans notre **Portefeuille Performance Plus**, un portefeuille proposé qui réunit une sélection d'actions à rendement supérieur qui vous sont suggérées par les analystes financiers de McLeod Young Weir.

Nos conseils sont très recherchés parce qu'ils naissent d'une analyse précise du marché.

Nos produits sont très profitables parce qu'ils naissent de cette recherche...



Des décideurs qui agissent

J'aimerais connaître votre avis à propos de \_\_\_\_\_

J'aimerais avoir des renseignements sur d'autres documents de recherche développés par McLeod Young Weir.

Nom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_

Téléphone (résidence) \_\_\_\_\_ (travail) \_\_\_\_\_

Si vous êtes l'un de nos clients, veuillez s'il-vous-plait indiquer le nom de votre courtier McLeod Young Weir.

Retournez à: McLeod Young Weir  
Services du marketing  
760, rue Sherbrooke Ouest  
Montréal (Québec) H3A 1G1

AF-06-04

## CAPSULES

### La vérité, toute la vérité

■ Selon un récent sondage, environ trois Américains sur quatre considèrent que ce n'est jamais bien pour un annonceur de faire des affirmations au sujet de produits qui dépassent les faits. Ce sondage, commandité par le magazine **U.S. News & World Report** et la chaîne **Cable News Network**, a révélé que même si 10 % des Américains peuvent accepter de fréquentes fausses représentations de la part d'annonceurs, 72 % des Américains croient que cela n'est jamais acceptable.

Autre révélation, 72 % des personnes interrogées ont affirmé que les présidents des États-Unis ne devraient jamais mentir au

public.

Source: ADWEEK's Marketing Week, 2 mars 1987.

### Adolescents et économie aux États-Unis

■ L'apport financier des 13-19 ans à l'économie américaine a atteint des niveaux records en 1986, grimant de 203,3 milliards de dollars l'année précédente à 222,6 milliards de dollars en 1986. C'est ce qu'a dévoilé le service de sondage américain **Rand Youth Poll**, après compilation des données de son enquête annuelle *Pouvoir économique des adolescents*. Les dépenses discrétionnaires des 13-19 ans, possibles en combinant leurs revenus et argent de poche, ont presque doublé depuis dix ans.

PLACE LAVAL



LÉVESQUE, BEAUBIEN INC.

A choisi LA CITÉ DES AFFAIRES DE LAVAL, pour y établir sa succursale

ÉDIFICE G.L. INC.

LOCATION: 2, PLACE LAVAL, BUREAU 200, LAVAL, QUÉBEC

(514) 384-1260

# d'argent, est aussi l'affaire des PME



"Souvent, les artistes ont davantage besoin des talents d'organisateur des gens d'affaires que de leur argent", affirme M. Spinelli.

et réalisé son projet d'expansion de 2,5 M\$, à Lachine.

M. Spinelli, qui est membre du conseil d'administration de l'OSM, n'a pas encore établi son plan d'action, mais il a en tête un certain projet de salle de concerts à Lachine. En outre, il aimerait bien faire bénéficier d'autres municipalités de son expérience comme organisateur de concerts. En tant qu'ancien président de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec, il souhaite également sensibiliser d'autres concessionnaires au mécénat.

Pendant de très nombreuses années, M. Spinelli a passé l'équivalent d'un soir par semaine à promouvoir la cause de la musique, parfois plus, dépendant des circonstances. "Ça n'a pas toujours été facile, avoue-t-il. C'est pourquoi pour faire un bon mécène, il faut tra-

vailler pour une cause qu'on aime et surtout pas pour en retirer des bénéfices personnels même si, lorsqu'on donne une rose, il en reste toujours une senteur dans la main."

Cette senteur dont parle M. Spinelli, c'est la fierté d'être le fournisseur des voitures officielles de l'OSM et de voir Charles Dutoit, l'un des chefs d'orchestre les plus réputés au monde, rouler en Toyota Cressida. La fierté d'avoir obtenu du fabricant, pour honorer M. Dutoit, la permission de

créer une édition limitée *Symphonie* de 123 Cressida signées chacune par M. Dutoit.

Cette senteur de rose, c'est aussi le velours au cœur d'un *Requiem de Verdi* présenté à Lachine pour le 10e anniversaire de la mort du père de M. Spinelli et un *Requiem de Mozart* produit pour le 10e anniversaire du décès de sa mère.

Des retombées économiques du mécénat, il y en a, sans doute. M. Spinelli admet qu'il a une centaine de clients artistes. "J'é-

coule depuis des années à la radio l'opéra commandité par Texaco, le samedi après-midi. Pour ce plaisir que la pétrolière m'offre, je fais toujours un détour pour faire le plein à une station Texaco. J'imagine que c'est la même chose pour ceux que j'aide. Mais si la cause de la musique ne me tenait pas tant à cœur, ces retombées économiques ne vaudraient pas les efforts que j'y consacre. Le mécénat, c'est avant tout une façon de se réaliser sur un plan autre que professionnel", a conclu le patron de 105 employés.

**DOMINIQUE FROMENT**

**CARON**  
Publicité et Marketing Inc.  
Pour des budgets de 35,000\$ à 350,000\$

CARON PUBLICITE ET MARKETING INC.  
560, boul. Henri-Bourassa Ouest  
Bureau 109, Montréal  
Québec H3L 1P4  
(514) 335-2110

Source: ADWEEK's Marketing Week, 2 mars 1987.

## Agropur : deux prix pour Yop

La coopérative agro-alimentaire Agropur, vient de se mériter deux prix internationaux lors du 14e symposium *Yoplait* qui réunissait les franchisés de tous les coins du monde au Brésil.

Un prix a été remporté pour la performance du yogourt liquide Yop et l'autre a été obtenu pour la campagne publicitaire produite par l'agence de publicité Léveillé, Vickers & Benson pour le même produit.

## Budget national de Lipton à Montréal

L'agence de publicité Young & Rubicam vient de se voir confier le budget publicitaire national de Thomas J. Lipton d'une valeur totale de 3 M\$. Une équipe d'environ dix personnes au service à la clientèle, au placement média et à la création, est rattachée au contrat.

Ce contrat ajoutera 2 M\$ à la facturation de Young & Rubicam puisque l'agence était déjà responsable de la publicité francophone pour Lipton.

L'agence de publicité torontoise Scali McCabe Sloves réalisait auparavant la publicité anglophone.

**DOMINIQUE BEAUCHAMP**

## Michel Gaucher lit le Globe...



SOFATI Ltee est une des plus importantes compagnies de construction canadiennes à l'étranger, elle vend des projets clés en main dans les pays en voie de développement. Depuis sa fondation en 1978, Sofati a vu son chiffre d'affaires augmenter de façon impressionnante, accumulant pour près de 500 millions \$ de contrats.

Le président de Sofati, Michel Gaucher, entrepreneur québécois bien connu, est aussi président de SOCANAV, une compagnie de transports maritimes qui a le plus haut taux de croissance dans son domaine, au Canada.

Michel Gaucher dirige avec dynamisme ces deux entreprises. Les activités internationales de Sofati et de Socanav sont une des raisons pourquoi Michel Gaucher lit le *Globe and Mail* et sa section Report on Business.

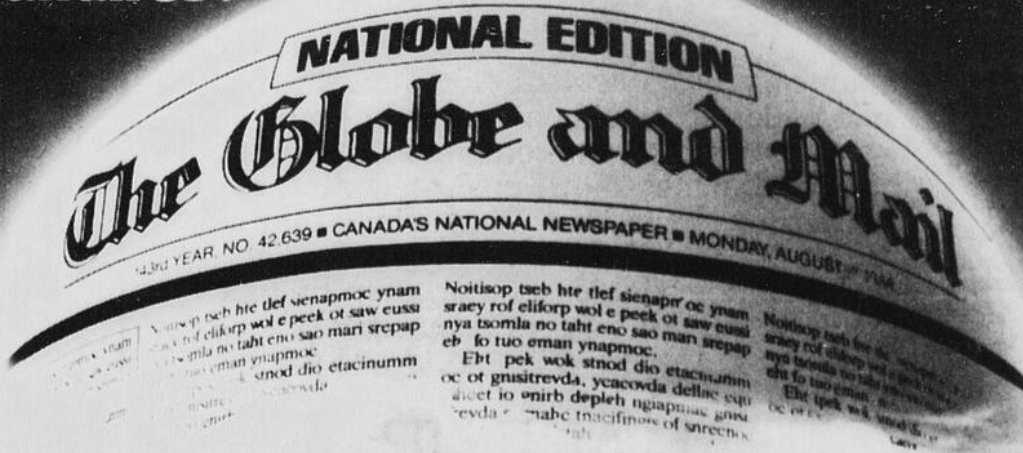
"Je dirais que le *Globe and Mail* est peut-être la source d'informations quotidiennes la plus régulière pour moi, c'est sans doute le quotidien qui a la couverture la plus globale en ce qui touche le monde économique."

"La section Report on Business me donne de l'information utile, en ce sens que la plupart des articles de fond permettent une analyse assez détaillée des transactions dans le domaine des affaires."

"C'est assez difficile de se passer du *Globe* parce que c'est vraiment une fenêtre, sur des secteurs économiques très diversifiés et sur des activités économiques dans des secteurs géographiques qui transcende une simple vision québécoise et canadienne."

Abonnez-vous en composant le (514) 845-0263

...pour une meilleure vue sur le monde des affaires!



De plus en plus de gens d'affaires d'ici lisent le *Globe and Mail*

## La Croix-Bleue introduit de nouveaux produits d'assurance collective

La compagnie d'assurances la Croix-Bleue du Québec introduira trois nouveaux produits d'assurance collective au cours du mois d'avril.

Regroupés sous l'ombrelle PAC+, les nouveaux plans seront offerts aux professionnels de la santé, aux cabinets de comptables, d'avocats et d'architectes et aux propriétaires de PME. Ces programmes pourront aussi protéger les employés des firmes assurées.

La firme Yves Jugan et associés de Québec a mis

au point ces produits. Quatre nouveaux éléments en font des produits d'assurance collective uniques au Canada.

PAC+ offre un bénéfice d'invalidité partielle, une disposition qui permet à l'assuré d'occuper un travail à temps partiel alors qu'il reçoit des

primes d'invalidité. Les autres plans d'assurances n'offrent que l'avantage d'invalidité totale. De plus, l'assuré a le droit de convertir l'ensemble des avantages de sa police. Après sa retraite ou son départ du travail, il peut donc bénéficier d'une assurance dentaire et d'un

plan d'assurance-maladie.

Si l'assuré est touché par une invalidité totale, il se voit exonéré du paiement de ses primes d'assurance-vie. Finalement, PAC+ offre une assurance-voyage complète visant toutes les variables de

l'hospitalisation et des déplacements pouvant être engendrés par cette situation.

Ces nouvelles assurances seront disponibles

sous les appellations PAC-MED (professionnels de la santé), PAC-PRO (bureaux de professionnels) et PAC-PME (propriétaires d'entreprises).

## Le Salon de la construction et du bâtiment au stade olympique de Montréal

Le Groupe Promexpo, propriétaire du Salon national de l'habitation, organisera le Salon de la construction et du bâtiment de Montréal, du 17 au 20 mars 1988, au stade olympique.

Ce salon d'affaires vise les 30 000 entrepreneurs

de la construction et leurs employés; les 16 000 artisans engagés dans la restauration et la rénovation; les 12 000 manufacturiers de l'industrie; les 84 000 travailleurs de la construction représentant tous les corps de métier; les 18 000 experts de l'im-

mobilier (architectes, notaires, évaluateurs, etc.); et les 6 000 gestionnaires, financiers, propriétaires, investisseurs et promoteurs immobiliers.

Le tarif de base pour un stand coûtera 14 \$ le pied carré.



## Coke lance une vaste offensive à Québec

Coca-Cola de Québec amorce une offensive majeure dans cette ville. Cette opération va s'appuyer sur un investissement de 3 M\$ qui servira au développement du marché pour les produits Coca-Cola dans le territoire de la ville de Québec. Plus de 35 cadres des quatre coins de la province seront transférés à Québec pour soutenir l'équipe en place.

La première étape de ce plan de développement vient d'être franchie avec l'introduction d'un nouveau format de un litre qui va se vendre au même prix que le 750 ml.

Ce changement de format entraînera certaines retombées économiques. Les nouvelles bouteilles seront fabriquées à l'usine Domglass de Montréal et l'introduction du nouveau format assurera une production additionnelle pour l'usine de Coca-Cola de Chicoutimi.

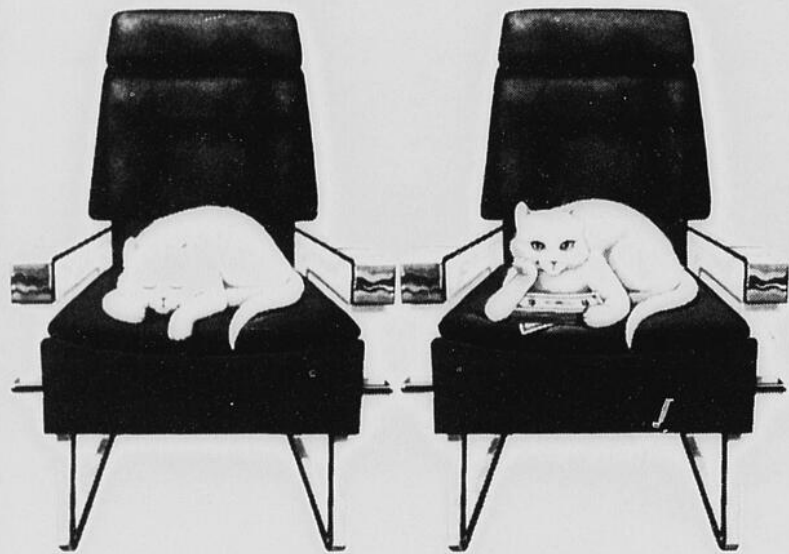
Rappelons que le grand rival de Coke, Pepsi vient de prendre la tête au Québec pour les ventes de boissons gazeuses en épicerie.

GILLES  
DES ROBERTS

### Notre option Fauteuil Confort Plus<sup>MD</sup>

-VS-

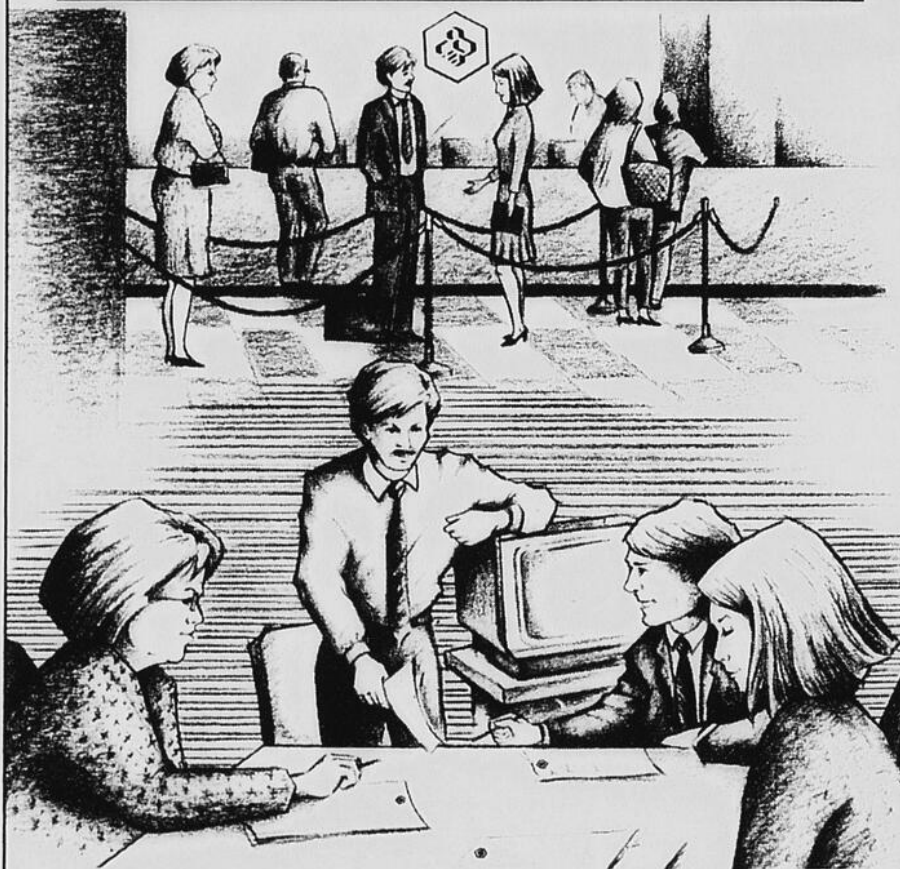
les autres sièges de classe affaires:  
100% aussi confortable  
20% moins cher



Notre option Fauteuil Confort Plus, situé dans une section séparée, non-fumeurs, c'est un siège tout aussi spacieux et confortable que ceux de classe affaires. Notre prix, cependant, est beaucoup moins élevé. Wardair vous offre des liaisons régulières de Montréal à Toronto, Edmonton, Calgary et Vancouver. En tout confort. Et pour moins cher.

WARDAIR

Service pour gens d'affaires.



### «PRENDRE SES AFFAIRES EN MAIN...»

...c'est tout aussi important aujourd'hui que ce l'était autrefois.»

Guy Bernier, Président et Chef de la Direction

Cette volonté se traduit par l'action concrète quand des membres se rapprochent, se concertent et interviennent ensemble dans les processus de décisions.

La participation demeure l'expression la plus personnelle de l'engagement d'un membre envers sa caisse populaire.

Participer, c'est d'abord être membre et pouvoir exercer ses droits comme propriétaire-usager.

Participer, c'est accomplir des transactions financières à la caisse, conscient de contribuer à l'essor économique et social de son milieu.

Chez Desjardins, l'évolution coopérative passe par la participation.

Face à l'avenir, une force qui fait toute la différence.

# Espaces à bureaux : le centre-ville ralentira sa croissance

■ La croissance du marché des espaces à bureaux dans le grand centre-ville de Montréal va ralentir au cours des trois prochaines années au profit de la périphérie et de la banlieue.

C'est ce qui ressort d'une récente étude effectuée par **Luc Desjarlais et associés**, une firme d'analystes, de conseillers et d'évaluateurs immobiliers de Montréal.

En 1987, 1988 et 1989, 46 % des 5,06 M de pi<sup>2</sup> de nouveaux espaces à bureaux qui seront absorbés dans la région métropolitaine le seront en périphérie et en banlieue, prévoit M. Desjarlais. Cette proportion tranche nettement avec les 75 % que le centre-ville a absorbés sur les 8,22 M de pi<sup>2</sup> qui ont été construits de 1981 à 1985 ou avec les 72 % des 24,55 M de pi<sup>2</sup> construits entre 1966 et 1985.

En chiffres réels, cela signifie que le marché de la périphérie et de la banlieue absorbera 785 000 pi<sup>2</sup> par année (46 %), de 1987 à 1989, et le grand centre-ville, 900 000 pi<sup>2</sup> (54 %). On entend par absorption l'espace additionnel occupé dans tous les édifices.

Cette bonne performance à venir du marché de la

périphérie et de la banlieue devrait ramener sa part à environ 30 % du marché total de bureaux dans environ cinq ans. Le parc d'immeubles à bureaux actuel comprend environ 40 millions de pi<sup>2</sup> et la périphérie et la banlieue n'en détiennent que 23 % (9,2 M de pi<sup>2</sup>) contre 77 % pour le grand centre-ville (30,8 M de pi<sup>2</sup>).

La firme Desjarlais définit le grand centre-ville entre les rues Green à l'ouest, Amherst à l'est, Sherbrooke au nord, et le fleuve au sud. La notion de périphérie est plus floue, mais on pourrait la représenter par une bande de deux à trois milles entourant le grand centre-ville et bien desservie par le réseau du métro. Les zones de banlieue sont l'est, l'ouest, Laval et la Rive-Sud.

## Retour à la normale

"En fait, il s'agira simplement d'un retour à la normale puisque Montréal

est l'une des rares grandes villes au monde, à ma connaissance, où le développement du marché immobilier à bureaux a connu une telle concentration au centre-ville", a affirmé M. Desjarlais au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

Une des principales causes de cette concentration au centre-ville se veut le métro de Montréal, soutient-il. Le métro est si efficace, propre et sécuritaire que même la classe dirigeante l'utilise, ce qui n'est pas le cas pour des métros comme ceux de New York, de Londres ou de Paris.

Deuxièmement, Montréal n'a pas de voie routière de ceinture complète et efficace qui aurait favorisé la naissance de parcs à bureaux en banlieue.

De plus, la vocation commerciale du centre-ville est très accentuée et on y retrouve aussi plusieurs équipements culturels majeurs, comme la **Place-des-Arts**, la **Place Bonaventure** et trois uni-

versités, entre autres. La proximité de **Terre des Hommes** a donné plus de signification encore à la domination du centre-ville par rapport à la région métropolitaine, a souligné M. Desjarlais.

A ces caractéristiques s'ajoute le fait que le prix des terrains au centre-ville a longtemps été fort attractif, si l'on compare avec des villes de même importance. Finalement, il y a peu d'éléments naturels qui limitent le centre-ville, le Mont-Royal et le fleuve Saint-Laurent étant éloignés d'environ un kilomètre et demi.

## Pourquoi ça va changer

Ce phénomène va se transformer d'abord et avant tout parce que la part de marché de la périphérie et des banlieues est tellement peu élevée qu'elle ne peut plus que remonter, soutient M. Desjarlais. La nouvelle ligne de métro Saint-Michel/Snowdon (n° 5), de direction

est-ouest, va incidemment contribuer à décentraliser le développement au centre-ville.

En outre, la construction de ponts et de tunnels qui drainent la population de la région métropolitaine vers le centre-ville est terminée pour au moins une bonne décennie; plus rien ne va renforcer l'effet d'entonnoir qu'ils ont.

La concentration du développement a de plus créé une congestion de la circulation routière au centre-ville. Cette situation entraînera une rareté et, par conséquent, une augmentation sensible du coût du stationnement au cours des prochaines années, anticipe M. Desjarlais.

Ces facteurs ramèneront le développement immobilier à une proportion mieux équilibrée entre le centre-ville et la périphérie et la banlieue, croit l'analyste. Ce qui ne veut pas dire que le développement au centre-ville s'en portera plus mal pour autant puisque une absorption an-

nuelle de 900 000 pi<sup>2</sup> constitue un niveau intéressant.

## Trois grands pôles d'attraction

L'étude de Luc Desjarlais relève trois grands pôles d'attraction du développement immobilier en périphérie et en banlieue. Ce sont les secteurs des **Galerias d'Anjou**, où **Belcourt** et d'autres promoteurs ont déjà entrepris des projets; l'intersection du boulevard Saint-Jean et de la route transcanadienne, à Pointe-Claire, un secteur où **Westcliff**, entre autres, est déjà active; et le métro Longueuil, où le **Groupe Mercille** construit présentement le **Complexe St-Charles** et sur lequel la **Corporation Première, Québec** vient d'entreprendre la troisième phase du **Complexe Bienville**.

"Des satellites du centre-ville de Montréal vont prendre forme peu à peu autour de ces trois pôles avec toutes les infrastructures suffisantes pour leur procurer l'autonomie complète d'un sous-centre régional", prévoit M. Desjarlais.

**DOMINIQUE FROMENT**

Pour placer votre annonce dans la section IMMEUBLE du journal LES AFFAIRES, veuillez communiquer au (514) 842-1780. Les annonces doivent nous parvenir le lundi avant 17 heures pour paraître dans la même semaine. De plus, les annonces sont acceptées par téléphone et sont payables à l'avance sur cartes Visa, Mastercard ou American Express. Par la poste, veuillez joindre votre chèque ou mandat-poste. Tarif publicitaire: 2,65 \$ la ligne agate.

**(514) 842-1780**

### BUREAUX À LOUER

#### MONTRÉAL

225 rue St-Jacques  
Bureau à louer, chauffé, climatisé, 4,692 p.c. en tout ou en partie. Libre le 1er juillet.  
(514) 288-1221

#### TERREBONNE

ESPACE BUREAUX À LOUER DANS CENTRE PROFESSIONNEL  
Construction neuve, entièrement climatisé et insonorisé. Aménagé selon vos besoins. Prix très compétitif.  
S'adresser au: (514) 471-3414

#### MONTRÉAL-NORD

Bureau à louer, 6445 Henri-Bourassa est, 3275 p.c., espace de stationnement. Libre 1 août 1987.  
Tél.: (514) 325-7999

#### VIEUX MONTRÉAL

429 rue St-Vincent  
Face au palais de justice édifice historique rénové en 1982. 3 bureaux de 1040 p.c. chacun, subdivisé, insonorisé. 425\$ par mois chaque.  
Claude Brunet  
(514) 681-9453



### Prêts Québeco inc.

Établie depuis 1964

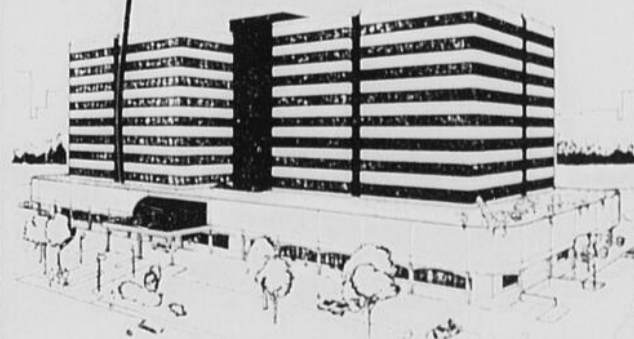
- 2<sup>ème</sup> hypothèque
- Achat de soldes de prix de vente
- Financement intérimaire

(514) 255-7591

5797 rue Hochelaga, Montréal, Qc, H1N 1W6

### BUREAUX À LOUER

COMPLEXE RAYCOM  
5050 rue SHERBROOKE EST, MONTRÉAL



Bureaux et commerces: Bail NET/NET  
• Édifice moderne et luxueux  
• Face aux Pyramides  
• Accès facile en métro  
• Courtiers protégés  
Michel Chotard, Groupe ImmoCrédit Inc.  
(514) 845-2103

## CENTRE PROFESSIONNEL MANSEAU



373 & 375 boul. Manseau - Joliette

Stratégiquement situé au centre de Joliette cet immeuble est idéal pour:

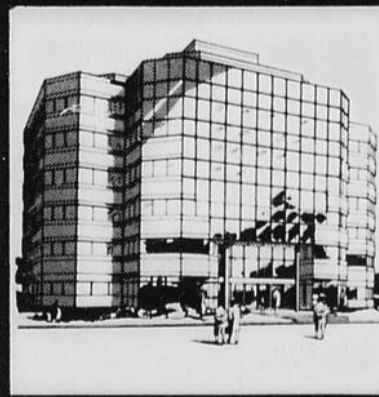
- entreprise de services
- institution financière
- clinique médicale
- bureaux gouvernementaux, etc.

- Bâtisse climatisée à l'épreuve du feu
- Service d'ascenseur • 2 x 4500 pi. car.
- Façade vitrée • Construc. en béton armé
- Conditions avantageuses de location

[514] 759-3342

## ATRIUM LAVAL

À la hauteur de votre image



878-1573  
COURTIERS PROTÉGÉS

### LOCATION DE BUREAUX

Emplacement exceptionnel

- Édifice ultramoderne
- Aménagement au goût du locataire
- Occupation automne 88
- Superficie totale de 95 000 pi. car.
- Stationnement disponible
- Surfaces disponibles: rez-de-chaussée: 11890 pi. car. étage type: 12012 pi. car.

à l'angle des boul. St-Martin et Daniel-Johnson, Laval



# IMMEUBLE

LES AFFAIRES, samedi 11 avril 1987

## BUREAUX À LOUER

**Le Permanent**  
La Société Canada Trust  
Courtage immobilier Frais hypothécaires

**ADRESSEZ-VOUS DONC À UN VRAI SPÉCIALISTE EN RELOCALISATION:**  
entre professionnels on va bien se comprendre!  
DEMANDEZ LAURENT MAILLOUX  
(514) 382-4330  
courtier

**BEAUBIEN COIN GALERIES D'ANJOU BUREAUX PROFESSIONNELS**

780 p.c. - 930 p.c.  
12\$ tous services compris.  
Tapis, ascenseur.  
(514) 254-7624

**CENTRE PROFESSIONNEL**

4765 Ste-Catherine est  
BUREAUX DE  
240 À 600 P.C.

Aussi offert:  
— Service de secrétariat  
— Traitement de textes  
— Micro-ordinateurs  
— Photocopies, etc.  
(514) 251-1325

**Office plus**

**BUREAUX À FRAIS PARTAGÉS**

Meubles Garnis de moquettes  
Climatisés Entretien  
PLUS Service de réceptionniste-téléphoniste  
Service de photocopie  
Service de secrétariat  
PLUS Service de traitement de texte, traduction, etc.  
Salons d'exposition  
Salles de conférences, etc.  
Location jour / semaine / mois  
À cinq minutes des grands hôtels  
Près des grands axes routiers  
Stationnement adjacent  
Nous acceptons les frais d'appels  
215, rue Caron, suite 203, Québec, G1K 5V6 (418) 648-1431

**CHOMEDEY  
COMMERCES  
&  
BUREAUX  
À LOUER**

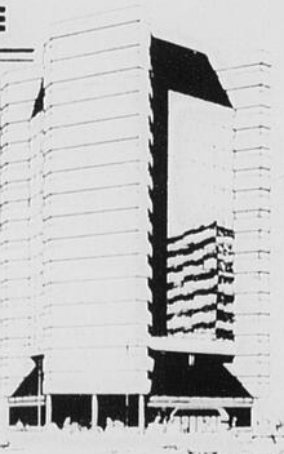
- Sortie du pont de Cartierville
- À l'angle des boulevard Notre-Dame et Chomedey

Tél 682-1584

**GROUPE  
PRUDENT  
DARGIS**

**LE 425  
DE MAISONNEUVE**

**BUREAUX ET  
BOUTIQUES  
À LOUER**



**UN PAS DANS LA BONNE DIRECTION**

Emplacement exceptionnel, à quelques pas des stations de métro McGill et Place-des-Arts, au cœur des activités d'affaires au centre-ville de Montréal.

- Édifice ultra moderne
- Aménagement au goût du locataire
- Occupation immédiate
- Jusqu'à 10,500 p.c.
- Stationnements disponibles
- Location à prix très compétitifs
- Locaux aménagés ou à aménager

Renseignements:  
**ROBERT TESSIER (514) 844-2050**

## BÂTISSSES COMMERCIALES À VENDRE

**OCCASION UNIQUE**



**JOLIETTE**

Construction 1980, acier béton.  
Implantation 12 810 p.c., 2 étages.  
Terrain 99 700 p.c.  
Une aubaine pour celui qui saura utiliser son potentiel.  
Ex. salles de réception, résidence personnes âgées, restaurant, etc.

immobilières  
**VANDELAC** Ltée. CTR.

**J.-C. Vandelac, F.R.I.**  
(514) 354-5753

**TROIS-RIVIÈRES**

Centre commercial  
excellente condition

13,000 pi.ca., terrain 60,000 pi.ca.  
Baux indexés, net, net, net.  
Possibilité de local à l'acheteur.  
(514) 354-5535

**CHICOUTIMI  
PARC INDUSTRIEL  
À VENDRE**

Bâtisse commerciale et  
industrielle.  
Structure d'acier 23,200 p.c.  
Inf.: R. Gaston BOUCHER C.A.  
agent associé  
(418) 549-0021  
RE/MAX SAGUENAY INC.  
CHICOUTIMI  
(418) 545-1515

## LOCAL À LOUER

Le meilleur site  
de Granby  
En face

Du Centre d'achats  
Les Galeries de Granby  
Dim. 5500 pi<sup>2</sup>.

PEUT SE SUBDIVISER  
Pour tous genres  
de commerce

Pour inf.  
Pierre Bellefleur

378-4120

Au Immeuble Bellefleur  
et Morin Inc. courtier

## À LOUER-DIVERS

**À ST-SAUVEUR**

Domaine Bavarois, 95 rue Hugo MAISON CANADIENNE, 8 pièces, chauffage électrique, meuble ou non, à louer. 2 salles de bains, 3 étages.

(514) 274-4373 jour  
(514) 332-9967 soir

## CONDOS VACANCES

**SUPERBE YACHT**

Associé demandé pour l'acquisition d'un superbe YACHT pour condo vacance et croisières. Nombre d'actionnaires limité.

Après 18h. ROLAND BELZIL  
(514) 656-2965

## CHALET

**CHALET À VENDRE**

Bord de l'eau  
Au Lac des Français  
grand terrain, 5 c. à c.,  
tout meublé. Après 6 heures.  
1-(514) 759-9963

## CONDOMINIUMS

**LONGUEUIL**

CONDO à vendre ou à louer. Le Rivin. 280 Bord de l'eau. 4 1/2 meublé, superficie environ 1000 p.c., garage intérieur, piscine, sauna, face au fleuve.

S'adresser à Madame Charbonneau  
(514) 677-8865

## BÂTISSSES COMMERCIALES À VENDRE

**CHERTSEY**

Bâtisse commerciale, construction 1980, utilisée comme cabane à sucre, place pour 125 personnes. Possibilité d'utiliser pour restaurant ou autre.  
65 000\$

(514) 382-8892  
1-(514) 882-2481

## CONDOMINIUMS

**WESTMOUNT ADJACENT**

Le tratalgar. Appartement exceptionnel de 2200 p.c., récemment rénové. Une chambre à coucher. Très grande salle de bains contiguë à la chambre, incluant bain tourbillon. Petite salle de bains d'invités. Grande cuisine ultra-moderne. Salon — Salle à manger — séjour, idéalement disposés pour réceptions. Vues sur Westmount, avec ouvertures au sud, à l'ouest, et au nord — ensoleillé. Nombreuses boiseries d'acajou. Stationnement intérieur pour 1 voiture, service de valet. Occupation immédiate.

475 000\$ Vente privée. Pas d'agents.

(514) 745-1125 (bureau)  
(514) 388-7305 (soir et fin de semaine)

**MONT STE-ANNE  
PLACE AU PIED DU MONT  
PHASE 2**



Situés à 1 km du Mont, 18 appartements-condos comprenant salon, salle à manger, cuisine, 1 c. à c., tout meublé, accommodation 4 personnes, piscine ext., tennis ext., pour 42 500 \$. Financement facile. Utilisez la saison que vous voulez. Service d'hôtellerie sur place pour location si désiré. Réservez le vôtre maintenant pour l'hiver 87-88.

Pour renseignements: **PIERRE LAMBERT**  
**(800) 463-1870 (418) 656-1782**

## COMMERCES

**BOUTIQUE  
DE DÉCORATION**

Prix: 25 000 \$  
(514) 674-4511  
(514) 674-3035

**RIVE SUD**

Compagnie d'excavation et de contrats à neige à vendre. 54 pièces d'équipements, 2 garages. En pleine expansion.

**ROBERT LACASSE  
TURGEON ET ASSOCIÉS LTÉE**  
(514) 454-6880

**POURVOIRIE**

SECTEUR — HAUTES LAURENTIDES  
Excellent territoire avec droits exclusifs. Établie depuis 15 ans et jouissant d'une excellente réputation. Pavillon central, chalets, 50 embarcations, 30 moteurs, 7 véhicules. Le tout en excellente condition. Chiffre d'affaires intéressant permettant une rentabilité immédiate. Acheveur sérieux ayant mise de fonds minimum de \$200,000.00. Financement possible par vendeur.  
514-336-2296

# IMMEUBLE

## COMMERCES

**RIVE-SUD**  
Commerce à vendre  
Bon investissement.  
À qui la chance?  
**Lise Villeneuve**  
(514) 676-7184  
(514) 632-5880  
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE  
SÉLECTION INC. COURTIER

**SALONS D'ESTHÉTIQUE**  
Un situé à Lasalle l'autre à l'île Perrot à vendre pour cause de déménagement à l'étranger. Clientèle établie, très bien situés dans secteur commercial.  
**Contactez DIANE**  
(514) 453-2503 bur.  
(514) 453-3702 rés.

**AU COEUR DU QUÉBEC**  
Terrain de camping à vendre avec terre et plantation. Cause de retraite.  
Écrire à: C.P. 1153  
Trois-Rivières, Qc  
G9A 5K8

**MATANE**  
Restaurant réputé incluant 2 log., clientèle locale, chiffre d'affaires plus d'un million \$.  
Paul Gagnon  
(418) 424-3811 rés.  
RE/MAX Hauteville Inc. courtier  
(418) 687-3211 bur.

**COMMERCE**  
Centre de réparation de moulinets et de moteurs électriques. Vente pour cause de maladie.  
Marc Proulx  
Anna Guereuro  
(514) 374-9250  
Re/Max Alliance Inc.  
3299, rue Beaubien Est  
Montréal Qc (514) 374-9250

**J. Turmel**  
COURTIERS EN IMMEUBLES  
**SUPER GARAGE MÉCANIQUE**  
À prix réduit. Secteur de force. Prendre rendez-vous.  
Aline Hébert  
(418) 522-1345  
TURMEL COURTIERS  
(418) 522-8142

**J. Turmel**  
COURTIERS EN IMMEUBLES  
**BEAUPORT**  
Bâtisses commerciales de 1200 p.c. à 11 000 p.c. Tout genre de commerce.  
B. Roberge (418) 831-5208  
R. Beaulieu (418) 878-2605  
TURMEL COURTIERS  
(418) 522-8142

**BlonBel** INC. COURTIER  
**USINE DE PLACAGE MONTREAL**  
Commerce et bâtisse dans secteur St-Michel. Chiffre d'affaires 400 000 \$ /AN. Investissement très rentable. Conditions avantageuses.  
Michelyne Lemay  
Rés.: (514) 582-0111  
Bur.: (514) 324-3222

**HOTEL MOTEL BAS DU FLEUVE**  
11 unités, bar, brasserie, salle réception.  
**BOULANGERIE ET PÂTISSERIE (RÉGION DE QUÉBEC)**  
Pour renseignements:  
Alexandre Hamel  
(418) 525-9948 rés.  
Paul Fontaine  
(418) 667-4256 rés.  
FIDUCIE PRÊT ET REVENU  
(418) 627-5900

## DOMAINES

**MAISON SUISSE 30 x 40**  
4 c.c., piscine creusée, garage, kiosque d'été, 63 acres carrés, près du Mont Adstock, ski, golf, vue sur Grand Lac St-François. Tranquillité absolue 88 000 \$  
après 18 heures  
1-(418)-449-3160

**ROYAL LePAGE**  
**RIVIÈRE-BEAUDETTE BORD DU LAC ST-FRANÇOIS**  
Les merveilles de la campagne à 40 min. de Montréal. Résidence, chalet d'invités et maison.  
152 810 p.c. de terrain.  
Claire Léger  
(514) 267-4154  
ou (514) 371-1640

**ST-TITE EN MAURICIE**  
Domaine boisé de 12 arpents avec lac privé. Chalet hiver/été. Toutes commodités. Endroit paisible, à 10 min. de St-Tite. Prix 65 000\$ non négociable.  
(418) 365-5914

**DOMAINE DANS LES LAURENTIDES**  
Lac Cloutier, paroisse St-Alphonse-de-Rodriguez. Constitué d'une île boisée d'une superficie de 10 arpents carrés et d'un terrain en bordure du lac d'une superficie d'environ 30 000 p.c. Avec quais et aménagement en bordure de l'eau.  
À 50 km de Montréal. Pour informations, veuillez communiquer avec  
Me Michel Dionne, notaire  
ligne directe  
(514) 589-2266 - 759-1242

## ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

**CHAMBLY BORD DE L'EAU**  
1300 p.c. aménagés selon vos besoins, bureaux de professionnels ou autre.  
(514) 658-7780

**NOUVEAU CENTRE D'ACHATS TERREBONNE**  
16 000 p.c. au total, près nouveau développement.  
ROBERT  
1-(514) 471-5023

**LOCAL COMMERCIAL**  
Meublé, idéal pour professionnels, secteur Rosemont.  
Tél.: (514) 728-1155

**MONTREAL 8550 Pie IX**  
Phase 1: Bureaux 2 500 pi. ca., entrepôt 10 000 pi. ca. divisibles, nouvelle bâtisse  
Phase 2: Location en septembre 1987, 40 000 pi. ca., bureaux, salle d'exposition.  
(514) 374-8441

**À LOUER Espace commercial ou à bureaux**  
4505 Côte des Neiges  
face à Forest Hill, 1200 p.c. ou moins avec stationnement. Idéal pour professionnels.  
Contactez:  
Marc Boisclair  
(514) 737-4238

**PARC INDUSTRIEL DE DELSON**  
Disponibles immédiatement:  
**Locaux neufs à louer**  
Plusieurs grandeurs à votre disposition. De 900 à 15 000 p.c. À partir de 45\$/mois.  
(514) 638-1521

**PLACE DUBERGER**  
2100 Boul. Père Lelièvre, Québec.  
1 245 pi.ca. pour tabagie, quincaillerie, lingerie, articles de cadeaux, etc.  
1 384 pi.ca. pour photocopie rapide, imprimerie, connexe  
18 975 pi.ca. disponibles pour magasin de meubles ou à rayons  
Plusieurs locataires AAA présents.  
GESTION P. Beshro (418) 658-1228

## ÎLE DES SOEURS

**ÉDIFICE À BUREAUX - 21 000 P.C. OCCUPATION NOVEMBRE 1987**

- Architecture moderne et luxueuse
- Emplacement et vue exceptionnels
- 5 minutes du centre-ville
- Stationnements intérieur et extérieur
- Aménagement intérieur selon vos critères
- Bail net, net
- Renseignements:

(514) 766-3504  
Une autre réalisation de



## PROPRIÉTÉS À REVENUS

**ABRI FISCAL IMMOBILIER**  
Si votre revenu annuel atteint 35 000 \$ ou plus, vous pouvez devenir co-proprétaire d'un immeuble à revenus classe 31.  
**AUCUN COMPTANT REQUIS**  
Concept éprouvé.  
**PRÉSENTEMENT DISPONIBLE:**  
Magnifique 31 logements, 1978, planchers béton, élect. loc., 7.5 x revenu.  
Richard Thivierge  
(514) 842-2692 - (514) 351-6551 soir  
SUPRO INC. COURTIER

## PROPRIÉTÉS À REVENUS

**MONTREAL**  
Superbe 4 logements, idéal pour propriétaire occupant, possibilité bureau d'affaires, près hôpital Maisonneuve cegep et métro.  
NICOLE PION  
(514) 464-5075  
MONTREAL TRUST COURTIER  
(514) 467-1120

**MAGOG**  
1 x 42 logs. ascenseur, stat. int.  
3 x 12 logs.  
8 x 9 logs.  
1 x 4 logs.  
Construction neuve, revenus garantis, peuvent être vendus séparément.  
PIERRE CHARRON  
(819) 843-9381  
(819) 843-8181  
TRUST GÉNÉRAL COURTIER

**TROIS-RIVIÈRES**  
15 logements.  
Revenus: 63 266\$  
Près de l'Université et centre commercial  
(819) 379-6764  
(819) 374-4155

**ESTRIE**  
Magog 2 x 16 logements, construction 86, chauffe électrique locataires, loyers garantis, bon emplacement.

**PRÈS DES FRONTIÈRES**  
304 acres avec bâtiments  
75 000 \$  
CONTACTEZ  
ANDRÉ OUIMET  
Immeubles Alliance  
(819) 564-8006  
(819) 563-2140

**BRÉBOEUF**  
4220 coin Rachel, près hôpital Notre-Dame et parc Lafontaine 28 logements, revenus 130 000 \$ Prix 1 000 000 \$ ferme. Bâtisse récente et en parfaite condition. Locataires de choix. S.V.P. spéculateurs s'abstenir.  
Propriétaire  
(514) 254-7711

**LES COURTIERS ASSOCIÉS DE LA RIVE-SUD LTÉE**  
**CLASSE 31 Longueuil**  
Immeuble impeccable, construction 83, 32 unités, condos, plancher de béton, élec. locataires, jamais de vacant, liste d'attente 8.5 X les revenus  
LOUISE HAMELIN  
(514) 465-9896 (514) 875-6803  
SUPRAVESTIM LTÉE COURTIER

**Le Permanent**  
La Société Canada Trust  
Courtage immobilier. Prêts hypothécaires.  
**STE-FOY**  
Près université, 40 logements, 15 ans, 6.9 fois les revenus. Louis G. Lavoie  
**CHARLEBOURG OUEST**  
10 maisons en rangée. Revenus de location 75 000 \$ Comptant requis 40 000 \$. Peuvent être vendues séparément. Marc Vézina  
Plusieurs immeubles différents: 16 logements à Ste-Foy, 24 à Loretteville, 24 à Québec (béton), 45 à Orsainville (classe 31) et quelques autres.  
Danielle Lapointe  
2925 Chemin Ste-Foy  
Ste-Foy, Qc  
(418) 658-7000

**AHUNTSIC**  
10205 St-Laurent, près de Fleury, 43 logements, revenus 190 000 \$. Prix 1 500 000 \$ ferme. Très belle bâtisse en parfaite condition. Locataires de choix. S.V.P. spéculateurs s'abstenir.  
Propriétaire:  
(514) 254-7711

## GESTION IMMOBILIÈRE

**propi gestion inc.**  
SERVICE DE GESTION D'IMMEUBLES ET ADMINISTRATION DE CONDOMINIUMS  
3414 Ave. du Parc, Suite 306  
Montréal, P.Q. Canada H2X 2H5  
Tél.: (514) 843-8481  
317 Boul. Labelle  
Ste-Rose, Laval, Qué. H7L 2T9  
Tél.: (514) 625-2210

## RÉSIDENCES

**BROSSARD**  
Vous cherchez le luxe?  
J'ai ce qu'il vous faut. Beau cottage, 4 chambres, beaucoup d'extras. Sur plan architecte. Dans le secteur S.  
Francine Wachter  
(514) 672-6450  
(514) 676-3522  
MONTREAL TRUST COURTIER

**LAC SEPT-ÎLES**  
au bord du lac,  
68 x 30, terrain 56,284 p.c., 127 facade sur le lac, plage sable, superbe site, très bien aménagé, 199 500\$  
LISE ADAM  
(418) 337-2050  
MONTREAL TRUST COURTIER  
(418) 653-6720

**Le Permanent**  
La Société Canada Trust  
Courtage immobilier. Prêts hypothécaires.  
**DUVERNAY**  
B168A, magnifique cottage de 16 pièces, construction unique de qualité supérieure, quartier recherché.  
M. CLOUTIER  
(514) 661-5220

**Le Permanent**  
La Société Canada Trust  
Courtage immobilier. Prêts hypothécaires.  
**LONGUEUIL**  
U247A, idéal pour professionnels, bungalow luxueux dans secteur commercial, dans les 155 000\$  
DIANE CLERMONT  
(514) 463-2211  
(514) 646-6550

**Le Permanent**  
La Société Canada Trust  
Courtage immobilier. Prêts hypothécaires.  
**DOMAINE**  
de 25 acres en bordure de la mer. Résidence de grand luxe située à Carleton, Québec.  
290 000\$  
YVON BASTIEN  
(514) 382-4330

**RAINVILLE**  
Cantons de l'Est  
Bord de l'eau. À 35 minutes du pont Champlain, 80,000 p.c., résidence de qualité supérieure immense foyer, toit cathédrale en cèdre, patio, garage, véranda grillagée sur rivière chantante.  
195 000\$  
(514) 293-3971

## FERMES

**AUBAINE**  
Ferme de 52 acres dans la Beauce. Charmante maison d'antan entièrement rénovée et meublée d'époque, grange-étable, garage, bois d'étable et conifères, plantation et prairie. Site paisible, vue panoramique et voisinage honnête. Possibilité d'activités pour toutes saisons, y compris petite chasse et pêche à la truite.  
Tél.: (418) 427-5710

**J. Turmel**  
COURTIERS EN IMMEUBLES  
**COMMERCE D'EXCAVATION**  
Établi depuis 15 ans. Machinerie, permis, clients. FAUT VOIR!  
Aline Hébert (418) 522-1345  
TURMEL COURTIERS  
(418) 522-8142

**J. Turmel**  
COURTIERS EN IMMEUBLES  
**QUÉBEC**  
Motel plus bar. Superbe! Avis aux connaisseurs.  
Joseph Gauthier  
(418) 623-8960  
TURMEL COURTIERS  
(418) 522-8142

**COMMERCE DE DISTRIBUTION DE PORTES ET FENÊTRES**  
Avec installation, région de Montréal, établi depuis 12 ans. Chiffre d'affaires 2 millions.  
Écrire à:  
réf.: no 55  
journal Les Affaires  
465 rue St-Jean  
9ième étage  
Montréal, Qc  
H2Y 3S4

**INDUSTRIE**  
Bien structurée depuis 1948, manufacturier dans les produits de portes industrielles, commerciales et résidentielles, pour tous genres de garages. Également les ferments pour ces portes y sont manufacturés.  
Située à 18 miles à l'ouest du centre de Montréal dans un environnement exceptionnel sur les bords de la Rivière Outaouais. Bilan audité qui démontre bon profit année après année.  
Prix demandé: 1 700 000 \$.  
S'adresser, par écrit seulement à:  
Portes Dorion Inc.  
2987 Boul. Perrot  
Ile Perrot, Qué. J7V 5V6  
Catalogue de produits disponible sur demande.

# IMMEUBLE

## ESPACES INDUSTRIELS À LOUER



pour un  
espace  
industriel,  
communiquiez  
avec ...

**Boucherville**  
**Côte de Liesse**  
**Kirkland**  
**Ville d'Anjou**  
**Saint-Laurent**

**Daniel Johnson  
& 440**

Courtiers protégés  
**333-8600**

**Belcourt**

Michael Brennan / Diane Pineault/  
Joseph Zunenshine / Jacques Kimpton

### À LOUER

Cantons de L'Est — Local industriel neuf, 10.000 pi<sup>2</sup> (77 x 130) 20 pieds hauteur libre, chauffé 2.75\$ du pied carré par an.

Tél.: (514) 875-9576  
Heures de bureau sur semaine.

### RÉSIDENCES

#### GRAY ROCKS MONT TREMBLANT

Canadienne à flanc de montagne, 4 ch à coucher, Lac Ouimet  
195 000\$

LISON DUBREUIL  
RE/MAX ALLIANCE INC  
(514) 374-9250

#### QUÉBEC BOUGAINVILLE

Quartier prestigieux, belle résidence, sous-sol bureau pour propriétaire éventuel.  
Prix 220 000\$

FLORENCE HANNEQUIN  
(418) 683-1640

Antoine Morin et Associés inc.  
(418) 688-8814

#### ST-PIERRE-LES-BECQUETS



Maison canadienne en brique, 2 étages, 14 grandes pièces, terrain 100.000 p.c., vue splendide sur le fleuve, centre du village, proximité des services.

Pour rendez-vous appelez  
(514) 467-1615 le soir

#### CHARLEVOIX LA MALBAIE



La campagne vous attire? Voici une magnifique propriété style traditionnel, impeccable, plancher bois franc, foyer, dépendance, garage, sur un terrain de 200.000 p.c. en bordure d'une rivière.

Inf.: BRUNO MC NICOLL  
RE/MAX HAUT VILLE  
(418) 665-4898 Bur.  
(418) 665-3047 Rés.

### RÉSIDENCES

#### LAURENTIDES

Maison bord de l'eau  
5 minutes de Ste-Adèle, 3 c., à c.,  
3 foyers, bain tourbillon

Après 18 heures  
1-(514) 229-3405

#### STE-ADELE EN HAUT

Maison en pierre, meublée, 3 ch. à c., 2 salles de bains, foyer en pierre, terrain 20.685 p.c. entouré d'une haie de cèdres. Très privé.

Daniel Bigras  
(514) 281-8606  
ou (514) 731-9330  
pas d'agent

#### DUVERNAY

Split level 1986, de prestige, garage double, 3 chambres, situé dans Val Boisé, secteur professionnel.

A. Chagnon  
(514) 661-6810  
(514) 474-1955  
RE/MAX IMMO  
CONTACT COURTIER

#### À ST-SAUVEUR

Domaine Bavaois, 95 rue Hugo MAISON CANADIENNE, 8 pièces, chauffage électrique, meuble ou non, à louer. 2 salles de bains, 3 étages.

(514) 274-4373 jour  
(514) 332-9967 soir

#### TRACY

Luxe bungalow longeant riv. Richelieu. Près golf "Les Dunes" et idéal pour jeunes cadres et professionnels. Pour moins de 110 000 \$.

Jean-Guy et Jean-Marc Beausiesne  
(514) 679-3011  
Société Immobilière Sélection inc.,  
courtier

#### RIVE SUD

Propriété de qualité face au Richelieu. Grande et fonctionnelle, piscine creusée, 4 c.c., 2 foyers, beaucoup d'ex- tra. Un vrai bijou. Ginette Bouchard

(514) 445-2244  
Soc. Imm. Sélection inc.,  
courtier

#### P.A.T.

Salon de coiffure, bronzage et esthétique moderne et chaleureux. Exclusivité de secteur, excellent potentiel. Pour acheteur sérieux et qualifié.

Prix: 250 000\$ négociable.  
CENTURY 21 DE L'AVENIR  
LOUIS EMILE FORTIN  
(514) 374-5584

#### ST-TITE

À qui la chance de vivre à la campagne dans le confort et le luxe à proximité des services. Propriété impeccable de style canadien, 8 pièces, sauna, bain tourbillon, piscine hors-terre, garage double, terrain paysagé de 260 x 192 pi.

90 000 \$ C'est à voir.  
Heures de repas  
(819) 537-9111  
Fin de semaine  
(418) 365-6829

#### Le Permanent

La Société Canada Trust  
Courtier immobilier

#### POUR UNE PROPRIÉTÉ

#### AU SAGUENAY-LAC ST-JEAN

À votre service avec les 4000 agents du Permanent au pays.

ROBERT G. LAROUCHE  
(418) 695-1739 ou (418) 695-4888



### TERRAINS

#### LAVAL SUR LE LAC

Très grand bungalow prestigieux, avec piscine, 8 pièces, 4 salles de bains.  
266 000\$

LISON DUBREUIL  
RE/MAX ALLIANCE INC  
(514) 374-9250

### TERRAINS

#### À DIX MILLES DE GRANBY

Un grand boisé de 202 arpents. Endroit très calme, avec petit ruisseau et pic de gravel. 70 000 \$

(514) 375-1337

#### RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

Faire un bon investissement tout en réalisant un rêve. Terrains résidentiels avec vue sur la mer.

Entre 6\$US et 12\$US le mètre carré avec services.  
Inf.: (514) 334-4379

#### 218 ACRES - STE-BÉATRIX

Voisin Lac des Français, 60% terre cultivable, balance boisé. Propriété 61/2 pièces, 2 bâtiments, machinerie agricole. Prix ferme: 140 000\$

J.P. CORNELLIER  
IMMEUBLES ENRG.  
Joliette  
(514) 756-0533

### TERRAINS

#### STE-MARIE DE BEAUCE

Terrain commercial 21.000 p.c. près du centre d'achats en bordure du boul. Vachon. Idéal pour restaurant fast food ou commerce au détail.

Pour inf.: (418) 387-4560  
M. Lessard

#### TERRAIN À VENDRE

St-Boniface de Shawinigan  
Boisé de 63 arpents carré avec lac naturel.

Info.  
Heures des repas et soir  
(819) 537-9111  
Fin de semaine  
(418) 365-6829

#### EN BORDURE DU FLEUVE ST-LAURENT SUPER TERRAIN À VENDRE

Ville de Ste-Catherine  
Rive Sud de Montréal  
(à 5 minutes du pont Mercier et à 15 minutes du pont Champlain)  
775.000 p.c. environ

Pour renseignements:  
Me François Lamarre Notaire  
(514) 646-9714

### TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES DIVERSES

#### TERRAINS À VENDRE

- 1- Commercial
- 2- Résidentiel
- 3- Industriel

#### BÂTIMENTS

#### À VENDRE OU À LOUER

- 1- Commercial
- 2- Industriel
- 3- Résidentiel, triplex et app. multiples

#### USINE DE MAISONS PRÉFABRIQUÉES (Modulaires) À vendre ou à louer clé en main



**LPH Construction Ltée**

(514) 632-1900 jour (514) 632-7283 soir

## LES CAHIERS SPÉCIAUX

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



## LE GÉNIE CANADIEN A 100 ANS

Le journal LES AFFAIRES publiera un cahier spécial pour souligner les Fêtes du centenaire du génie canadien. Il passera en revue les principales étapes de cette industrie depuis 100 ans, en dégagera les perspectives pour les années qui viennent, tracera le portrait de plusieurs grands travaux d'ingénierie ainsi que de plusieurs grandes firmes d'ingénieurs. Ces portraits seront accompagnés d'entrevues avec divers acteurs de la scène du génie-conseil au Canada.

date de publication: 16 mai 1987  
date de tombée: 5 mai 1987

- 258 852 lecteurs \*
- 86 284 exemplaires vendus, tirage vérifié ABC le 31 décembre 1986
- \* 3 lecteurs par exemplaire selon l'étude de Daniel Starch

POUR RÉSERVER VOTRE ESPACE PUBLICITAIRE,  
COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE REPRÉSENTANT  
OU NORMAND BERGERON, AU:

**(514) 842-6491**

2  
5  
0  
0  
0  
0

LECTEURS

Pour vous abonner  
au journal

LES AFFAIRES  
un simple coup  
de fil:  
842-3131

## SERVICES FINANCIERS

### EURO-DOLLARS DISPONIBLES

minimum 1 million \$  
pour financement de sociétés  
québécoises et canadiennes  
moyennant participation au capital-actions  
tous les dossiers traités confidentiellement

Ecrire à:

I.F.M. International Finance  
& Management Ltd.  
Suite 3, Ocean Heights  
Gibraltar

## FRANCHISES

### FRANCHISES DE DISTRIBUTION

Disponibles dans toutes les régions du Québec.  
Produit exclusif sur le marché depuis 5 ans.  
Une tuile pour toiture en fibre de verre.  
Opération de l'entreprise à son domicile.  
Profit de 50 000 \$ et plus dès la première année.  
Frais de franchise incluant inventaire: 30 000 \$.  
Joignez-vous à une équipe gagnante.

Pour plus d'information, écrire ou téléphoner usine:  
Les Tuiles Europe Ltée.  
4025C-Leman, Laval, Québec. H7E 1A2  
(514) 664-1666 (514) 326-5440



### DÉJÀ 6 FRANCHISES D'ÉTABLIES

Une opportunité de placement intéressante et rentable!

L'innovation dans le domaine du vidéo

Profitez de l'opportunité d'investir et d'être propriétaire de votre propre magasin vidéo complètement automatisé et informatisé!  
**VIDÉO CUBE vous offre:**  
■ De capitaliser sur le phénomène toujours grandissant du vidéo  
■ De faire fructifier votre capital tout en conservant votre emploi  
■ D'investir dans un concept éprouvé et très rentable  
■ Des frais fixes considérablement réduits, une rentabilité accrue  
■ Un support marketing exceptionnel  
Comptant minimum requis 50 000 \$

VISITEZ UNE DE NOS SUCCURSALES AU:

657, Jarry est, MtL.  
Pour informations contactez  
(514) 270-8440  
1-800-361-6591

VIDÉO CUBE, 700 ouest Crémazie, MtL Qc H3N 1A1



PRENDRE EN MAIN VOTRE  
SITUATION PROFESSIONNELLE  
AMORCER UNE  
SECONDE CARRIÈRE  
DÉCIDER DU MONTANT  
DE VOS REVENUS



### FRANCHISES DISPONIBLES AU QUÉBEC

Success Motivation International de Waco, Texas, fondée en 1960 et présente dans 52 pays du monde, incluant le Japon, et le Groupe Canadien de Formation et de Perfectionnement sont à la recherche de personnes qualifiées pour rejoindre leur organisation mondiale de plus en plus grandissante au Québec.

En effet, nous pouvons vous fournir une vaste étendue de services consultatifs et de matériel de formation afin d'aider les individus et les petites, moyennes et grandes entreprises à atteindre plus de succès.

Les personnes désireuses de posséder et diriger leur propre entreprise peuvent demander des informations supplémentaires et un livre gratuit sur les pensées positives qui ont permis à Paul J. Meyer, fondateur de SMI International, de devenir millionnaire avant l'âge de ses 27 ans.

CETTE OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES VOUS INTÉRESSE?  
OUI, ALORS AGISSEZ DÈS AUJOURD'HUI!!!  
CECI PEUT ÊTRE UN GRAND TOURNANT DANS VOTRE VIE.

M. Le Président,  
Consultation For-Per, Inc.,  
5125 du Trianon, no. 420, Montréal, Québec H1M 2S5  
(514)351-7334

## ASSOCIÉS DEMANDÉS

### COMPTABLES AGRÉÉS

Comptables agréés en société nominale disposent d'espace et de services pouvant accommoder plusieurs confrères. Locaux bien situés, installation moderne, service de soutien efficace.

À LAVAL  
(514) 664-2880

### COMPTABLES AGRÉÉS MONTRÉAL

5 associés avec portefeuille de clients de 1,250,000\$ désirent fusionner leur pratique avec confrère(s) possédant un portefeuille d'au moins 150 000\$ chacun.

Ecrire à:  
Référence 1276  
Journal Les Affaires  
465 rue St-Jean, 9e étage  
Montréal, QC H2Y 3S4

## DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

### CONCEPT NOUVEAU!

Très lucratif!  
Travaillez à même votre résidence.  
Léger investissement Brochure gratuite.  
Les Entreprises D.R.P.  
C.P. 492-AF  
St-Georges O., QC G5Y 5G8

## ON DEMANDE

ACHÈTERAIS  
UN OU PLUSIEURS  
SYSTÈMES DE GICLEURS  
AUTOMATIQUES USAGÉS  
POUR RESTAURANT.  
(819) 374-2191

## INVESTISSEURS DEMANDÉS

### PRÊTEURS RECHERCHÉS

Corporation privée de placement en valeurs mobilières

### RECHERCHE

personnes intéressées à prêter entre 5000\$ et 15000\$ à un taux annuel de 12% pour 2 ans.

Michael Diehl-Rheaume  
1(514) 373-2598

### FRITS

Etabli depuis 1985 au cœur de Montréal, très bon chiffre d'affaires. Informations sur rendez-vous. Comptant 125 000 \$.

R. Deschênes  
(514) 661-6810  
RE/MAX IMMO CONTACT  
COURTIER

### SYSTÈME DE FRANCHISES À VENDRE

En opération depuis 1918. Environ 750 franchisés. Revenus de royalties: 750 000\$ annuellement.

Prix demandé: 1 million \$.

Pour plus d'information:  
C.P. 1178, Succ. Desjardins  
Montréal, QC H5B 1C3  
Dossier no. 1052

## ASSOCIÉS DEMANDÉS

### SUPERBE YACHT

Associé demandé pour l'acquisition d'un superbe YACHT pour condo vacances et croisières. Nombre d'actionnaires limité.

Après 18h. ROLAND BELZIL  
(514) 656-2965

### Compagnie manufacturière européenne recherche JEUNE GÉRANT ASSOCIÉ

Apport minimum 30 000\$. Affaire très dynamique supportée par le bureau de création. Produits jeunes implantés au Canada et E-U depuis 3 ans - très bonne marge. Contrepartie offerte. Pour tous renseignements et dossier d'information confidentiel, écrire à:

Référence 1279  
Journal Les Affaires  
465 St-Jean, 9e étage  
Montréal, QC H2Y 3S4

## SERVICES SPÉCIALISÉS

## LOGICIEL DE PLACEMENT

Gérez vos actions, Réa, certificats de dépôt. Des courbes illustrent les cotes des titres (court et long termes). Des graphiques représentent les cours/bénéfices et les rendements. Une banque de 50 ou 75 titres avec leurs cotes depuis mai 1986, est fournie avec le logiciel.

Pour \*IBM-PC et COMPATIBLES  
Pour commander, identifier  
votre version (128K ou 256K)

ESSAYEZ LE DÉMONSTRATEUR 5.98 + taxe prov.  
LOGICIEL DE PLACEMENTS 125\$ + taxe prov.

Payable par chèque ou mandat-poste

### DISTRIBUTION LOGIPLUS

3220, Arsenault,  
Québec, G2C 1J3

IBM est une marque déposée



### DISTRIBUTEUR DEMANDÉ

Territoire exclusif. Produit à grand volume. Travaillez 6 mois, année. Approche marketing unique. Bonne marge de "PROFIT". Investissement de \$30,000.00. Financement disponible.

D.M.O.  
C.P. 3000 - Magog,  
Québec J1X 4X2

(819) 843-6278  
(819) 562-7441

## DIVERS

### 90 SIÈGES DE THÉÂTRE

en très bon état. À vendre en lot. Aussi classeurs à microfilms de 6 et 9 tiroirs à vendre

(514) 469-3088

### ÉQUIPEMENT DE MAGASIN

19 comptoirs d'étalage 5' x 5' x 2' haut avec 4 tiroirs, 1 comptoir-caisse, 1 caisse, tables 4' x 8', etc.

(514) 430-6088  
soir et fin de semaine

### RECHERCHE VOILIER

Construction récente, 3 ou 4 ans maximum. De conception européenne de préférence. Entre 32' et 35'. Deux cabines fermées si possible. Avec faible tirant d'eau (quille rétractable ou à ailettes, ou quille allongée).

Claude  
(819) 566-2633  
(819) 567-9507  
ou Robert  
(819) 567-8451  
(819) 564-1380

### ÉQUIPEMENT DE BUREAU À VENDRE

### SYSTÈME INFORMATIQUE

Système de marque REXON RX 100, multi usagers, 15 még plus 15 még additionnels, 8 sorties pour écrans, 2 sorties pour imprimantes parallèles, 5 écrans avec caractéristiques particulières, 3 imprimantes 132 colonnes.

(514) 263-4806

### BESOIN DE TÉLÉPHONES?

J'offre 500\$ à qui prendra la relève de mon contrat de location-vente Bell Vantage 12 à 3 postes

(514) 527-9732

### SYSTÈMES TÉLÉPHONIQUES NEUFS OU RECONDITIONNÉS



- Les marques les plus populaires
- Les prix et les termes les plus avantageux
- Achat ou location
- Service d'installation et d'entretien

Téléphone: 335-6277

## CONSEIL ÉCLAIR DE SECOURISME



### L'INCONSCIENCE

La perte de conscience peut mettre en péril la vie d'une personne si celle-ci est étendue sur le dos et que sa langue tombe dans l'arrière-gorge, obstruant ainsi les voies respiratoires. Assurez-vous qu'elle respire avant de chercher la cause de l'inconscience. Si les blessures le permettent, placez la victime en position latérale de sécurité, le cou en extension. Ne donnez rien par la bouche à un sujet inconscient.



Ambulance Saint-Jean

## À VENDRE DIVERS

### ACHETONS ET VENDONS

BALANCE DE LIGNES, SURPLUS, FAILLITES dans — bijoux — jouets — porcelaine, etc. Liquidation Meunier 4285 Ontario est Montréal, Québec H1V 1K4 (514) 259-8722

### ROUTE DE CIGARETTES À ST-JEAN

22 machines opérantes et 13 à être placées. Bon profit et gros potentiel. Prix raisonnable.

(514) 358-1800  
C.P. 333, St-Jean, QC J3B 6Z5

### BATEAU DE CROISIÈRE LUXUEUX

modèle Cruiser 86, comme neuf, tout équipé

(514) 648-3191

### PETITE ENTREPRISE À VENDRE

Vente, installation et service d'équipement électronique exclusif pour la province de Québec. Six employés, 4 véhicules de service, bâtisse neuve. Chiffre d'affaires intéressant.

C.P. 549,  
succ. Jean-Talon  
Montréal, Qc H1S 2Z4

### MONTRÉAL SALON DE BRONZAGE

Site recherché. Idéal pour devenir son propre patron. Très bon revenu. Équipement Dr. Muller. Connu du grand public. Très nombreuse clientèle, dont plusieurs artistes (Guy Cloutier). Rez-de-chaussée avec vitrine, air climatisé. Bail très avantageux.

(514) 471-1362 rés.  
S. CLOUTIER  
LE PERMANENT

### ÉQUIPEMENT DE BUREAU À VENDRE

### PLIEUSE-INSÉREUSE PITNEY-BOWES

Modèle 1861 et 3307, presque neuve. Valeur 8 000 \$. Laisserait pour 5 195 \$.

Diane Duguay  
(514) 593-1444



**Planifiez vos vacances dès aujourd'hui avec VOYAGES**

Jamais publication n'est allée aussi loin pour vous aider à bien préparer et planifier vos vacances. VOYAGES PLUS vous apporte toute l'information qui vous les fera réussir à merveille.

- VOYAGES PLUS vous présente...
- une foule d'endroits intéressants;
  - des reportages rehaussés de superbes photos couleurs;
  - différents itinéraires selon les diverses destinations, accompagnés de fiches techniques détaillées;
  - de précieux renseignements sur les compagnies aériennes, les frais de transport, l'hébergement, les taux de change, le climat, etc.;
  - des rubriques, des conseils pratiques, des tableaux comparatifs des destinations les plus populaires... tout y est!

Commencez à voyager dès aujourd'hui dans VOYAGES PLUS! En vente dans tous les bons kiosques.

Je m'abonne à VOYAGES PLUS.  
Un an (quatre numéros): 10 \$\*  
Veuillez me facturer.

Nom \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Ville \_\_\_\_\_ Province \_\_\_\_\_  
 Code postal \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_

Poster à:  
**Magazine VOYAGES PLUS**  
 465, rue Saint-Jean  
 9<sup>e</sup> étage  
 Montréal (Québec)  
 H2Y 3S4

\*Prix en kiosque: 2,95 \$ l'exemplaire.

**VOYAGES**

**EN VENTE EN KIOSQUE DÈS MAINTENANT**

**Banque Hong Kong ouvre une succursale à Montréal**

La Banque Hong Kong du Canada vient de procéder à l'inauguration de la première



succursale au détail au Québec, à Montréal plus précisément. Les locaux de la succursale sont établis sur le boulevard Dorchester au centre-ville de Montréal.

La Banque Hong Kong du Canada est une filiale à part entière de la Hong Kong & Shanghai Banking Corporation. Elle a débuté ses activités au Canada en 1981 et possède des actifs excédant 3 milliards de dollars.

Les services bancaires comprennent les prêts à terme, le financement du fonds de roulement et du commerce international, les dépôts, le change, les virements, les crédits documentaires, les services bancaires personnels et privés, les conseils et l'assistance dans les affaires liées au bassin du Pacifique.

**Colloque Adm. A**

La Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec tiendra son colloque Adm. A le 30 mai prochain à l'hôtel Méridien à Montréal.

Le thème du colloque 1987 est *Échanges Adm.A.* Les quelque 150 participants, tous des gestionnaires dirigeants d'en-



**Adm. A.**

treprises, seront informés des services et produits disponibles par le réseau Adm. A. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Daniel Gagnon (514) 670-2680 ou Annie Gagnon (418) 692-2568.

**Salon International de la jeunesse au Vélodrome**

Le Salon International de la Jeunesse sera présenté au Vélodrome du

parc Olympique du 8 au 12 avril prochain. Lors de cette rencontre se tiendra le premier *Championnat de l'Entrepreneurship* ainsi qu'une simulation boursière.

S'adressant à tous les étudiants du niveau universitaire et collégial, le Championnat de l'Entrepreneurship prendra la forme d'une simulation informatisée des activités de gestion d'une entreprise dans un environnement compétitif. Présenté en

collaboration avec **Apple Canada** et le **Secrétariat à la Jeunesse**, le gagnant de cette compétition recevra un système informatique Macintosh TM d'Apple.

On retrouvera également une simulation boursière grâce à la participation des étudiants du **Collège Marie-Victorin**. Le but de cette simulation est de recréer et démystifier l'atmosphère de folie que peut engendrer les fluctuations du marché boursier. Cette entreprise sera

réalisée grâce au support de la compagnie d'assurances **Les Coopérants**.

**Contrat de 1 M\$ à Construction Roger Turgeon**

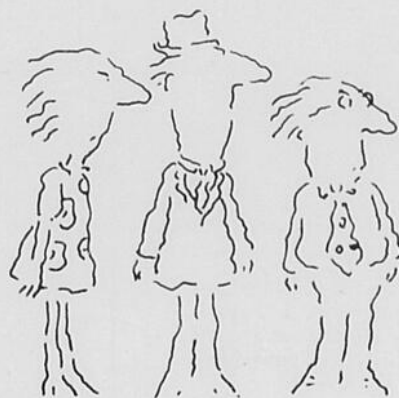
Construction Roger Turgeon de Saint-An-

selme, s'est vu octroyer un contrat de 1 166 000 \$ pour la réalisation des travaux d'excavation et de fondation de l'**Institut national d'optique** à Sainte-Foy, près de Québec.

D'autres contrats seront octroyés sous peu et la construction doit être terminée pour décembre 1987.

**DOMINIQUE BEAUCHAMP**

**3 personnes sur 5 envisagent une retraite... plutôt maigre.**



Pour bien des gens, l'âge d'or a perdu de son éclat. Après avoir connu l'inflation galopante des années 70, ils entrevoient une baisse dans leur rythme de vie.

Autrement dit, moins d'argent pour les dépenses courantes... pour les voyages... pour les urgences.

Mais le plus grave, c'est qu'ils croient avoir perdu le contrôle de leur propre sécurité financière.

Pourtant, avec une bonne planification financière personnelle, 5 personnes sur 5 pourraient envisager une retraite beaucoup plus aisée. (Et nos 550 000 clients peuvent en témoigner!)

Une planification financière personnelle ne

signifie pas un investissement plus élevé. Parfois il s'agit tout simplement de transférer une partie de votre argent là où il vous rapporte le plus. Ou encore de profiter de réductions fiscales pour grossir votre avoir. Autrement dit, il s'agit d'examiner toutes les possibilités.

Parlez-en avec un représentant d'Investors. C'est gratuit et sans obligation. Et vous aurez l'esprit en paix en pensant à votre retraite... en y pensant tout de suite.



NOTRE EXPERIENCE A VOTRE PROFIT

UNE SOCIÉTÉ DU GROUPE DE LA CORPORATION POWER

**Une de nos spécialités: la communication dans l'entreprise**

- consultation
- élaboration de stratégies d'ensemble
- réalisation de programmes d'information de gestion
- journaux d'entreprise
- formation des cadres aux habiletés de communication
- organisation de séminaires sur la communication dans l'entreprise



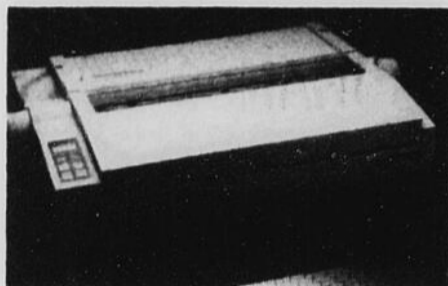
**Chartrand et associés**  
Conseillers en communication

2055, rue Peel  
Montréal H3A 3B8  
Tél.: 842-8283

Un chiffre d'affaires en forte croissance

# Micro-Boutique s'avère le plus grand détaillant

POUR CEUX QUI  
EN VEULENT PLUS MAIS  
REFUSENT DE PAYER LE PRIX



Autres modèles disponibles:

- 120D, 120 cps, 80 col.
- MSP 10, 160 cps, 80 col.
- MSP 15, 160 cps, 136 col.
- MSP 20, 200 cps, 80 col.
- MSP 25, 200 cps, 136 col.

**Première 35**

Vitesse d'impression de 35 cps, un tampon de 8K accessible par l'utilisateur augmente la productivité. Souplesse de sélection par bouton permettant la compatibilité du logiciel. Entraînement par ergot à largeur variable et alimentation du papier automatique qui facilite la manipulation des feuilles. Cartouches d'interface changeables par l'utilisateur facilitant la connexion du matériel.



2325 Halpern, St-Laurent, Qc. H4S 1S3  
(514) 334-2661 - 1-800-361-5585  
Toronto - Vancouver - Calgary



© 1986 Citizen America Corporation.  
Citizen et le logo Citizen sont de marques déposées de Citizen Watch Corporation Ltd.

Le pari pris il y a deux ans par Micro-Boutique de se spécialiser dans le Macintosh d'Apple rapporte aujourd'hui ses fruits. Le magasin de la rue Beaubien, à Montréal, est devenu selon ses propriétaires le plus gros vendeur Apple dans un même établissement au Canada et parmi les premiers en Amérique du Nord. Le président d'Apple Canada lui-même, David Rae, a d'ailleurs confirmé ce fait.

En plus de miser sur un seul ordinateur, Micro-Boutique tablait en même temps sur un autre pari, celui d'offrir le maximum de services et de soutien à la clientèle, dont une gamme de séminaires sur différents produits.

"Nous avons réalisé, il y a deux ans, que nous entrions, après le hardware et le software dans une troisième génération, celle du humanware". On avait beau avoir pour 10 000 ou 15 000\$ de matériel et de logiciels, il manquait une clé qui est la personne-ressource", explique Dima Tsakpinoglou, vice-président marketing.

**Rentabiliser son ordinateur**

"Le Macintosh a beaucoup de possibilités. Augmenter de 10, 20 ou 30 % ses possibilités est énorme pour un utilisateur qui, généralement, n'en utilise



Dima Tsakpinoglou : "Dans les séminaires, nous expliquons comment rentabiliser au maximum l'ordinateur".

qu'une partie. Dans les séminaires, nous expliquons comment rentabiliser au maximum l'ordinateur", affirme Dima Tsakpinoglou.

Le débutant qui pense acheter un Macintosh peut suivre une session d'information gratuite. Micro-Boutique offre aussi des séminaires d'introduction dont le coût est remboursé si on achète le produit,

sans compter la formation après achat. Même pour une revue, on offre une aide complète. "Cela nous coûte cher en temps, admet le vice-président, mais le client en a absolument besoin".

Cette formule comble un vide laissé par les concurrents. C'est cette relation de conseiller avec sa clientèle qui fait le succès



**LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE RÉSIDENCE LES MARRONNIERS DE LAVAL PHASE I**

(Société en commandite constituée selon les lois du Québec)

1 950 000 \$

Prix: 5 000 \$ la part (390 parts)

Souscription minimale: 10 000 \$ (2 parts)

La Société en commandite Résidence Les Marronniers de Laval Phase I (la "Société") est une société en commandite constituée selon les dispositions du Code civil de la province de Québec. La Société participera avec le commandité, Gestion Les Marronniers Inc. (le "Commandité") à la construction et à l'exploitation d'une résidence pour personnes âgées située à Laval, province de Québec, la "Résidence Les Marronniers de Laval Phase I".

**RÉSIDENCE LES MARRONNIERS DE LAVAL PHASE I**  
**SOCIÉTÉ EN COMMANDITE RÉSIDENCE LES MARRONNIERS DE LAVAL PHASE I**  
**PROJECTION DU RENDEMENT PAR PARTICIPATION.**

**RENDEMENT**

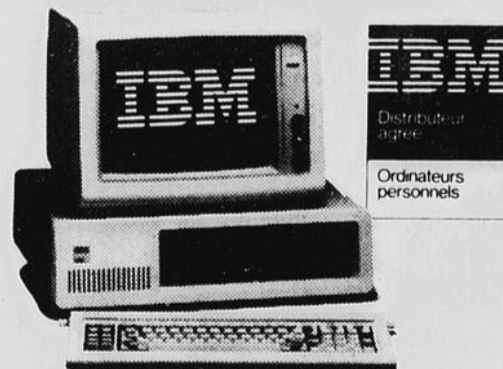
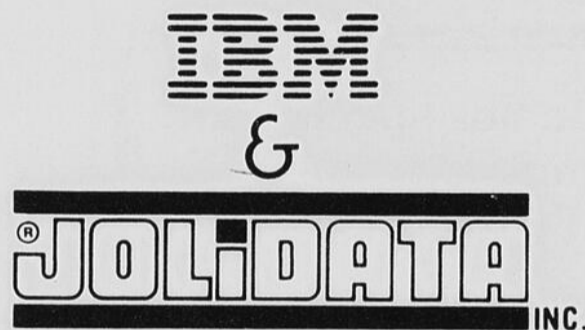
1987		15.44%
1990	(50% déjà placé)	21.94%
1993		23.18%

**PARÉ ET ASSOCIÉS**  
COURTIER EN ÉPARGNE  
COLLECTIVE ET EN CONTRATS  
D'INVESTISSEMENT INC.

425, boul. De Maisonneuve ouest,  
Suite 700  
MONTRÉAL, Québec H3A 3G5  
(514) 288-8500

2960, boul. Laurier,  
Suite 200  
STE-FOY, Québec G1V 4S1  
(418) 659-6900

Les titres qui font l'objet de cet appel à l'épargne ne sont offerts qu'au Québec. Un prospectus est disponible à nos bureaux.



*faudrait-il en dire plus?*

Pour Montréal 593-1164  
Ailleurs en province (514) 759-3237

IBM est une marque déposée d'International Business Machines Corporation

# Macintosh au Canada

## La formule Micro-Boutique : un ordinateur, un logiciel, une personne

Chez Micro-Boutique, la formule du *humanware* prend les formes de la spécialisation et de la personnalisation.

Quand les trois associés de l'entreprise, soit les deux professeurs en informatique, Claude Asselin et Phrigo Tsakpinoglou et le spécialiste en marketing, Dimo Tsakpinoglou ont décidé de déléguer les autres marques au profit du Macintosh, ils croyaient au produit, bien sûr, mais ils pensaient aussi qu'il est impossible de connaître parfaitement plusieurs marques d'ordinateurs avec tous leurs logiciels.

"Quelqu'un qui décide d'acheter un Macintosh a deux choix : aller dans un

grand magasin et tomber sur un vendeur qui connaît un peu de tout ou bien venir chez Micro-Boutique où 50 personnes vendent uniquement du Mac. Je laisse la réponse au client", enchaîne le vice-président.

Le fait de vendre une seule marque d'ordinateur permet aussi d'offrir toute la gamme des produits connexes. Ainsi, au seul chapitre des logiciels, on peut en trouver 500 chez Micro-Boutique.

Poussant la spécialisation à l'intérieur même du magasin, les trois associés ont défini six modules : l'édition électronique (desktop publishing), le dessin assisté par ordinateur (desktop engineering),

la comptabilité, la gestion d'immeubles, la musique (MIDI) pour professionnels et la création et l'animation destinées aux maisons de production.

Dans chaque module, des spécialistes fournissent leur aide avant, pendant et après l'achat. Que ce soit un comptable pour la comptabilité, un ingénieur pour le dessin assisté par ordinateur, c'est le principe "un ordinateur, un logiciel, une personne" qui prévaut. Quand survient un problème, il y a toujours quelqu'un pour assurer le soutien logique et technique. Quatre employés sont constamment sur la route pour régler les pépins.

ponse est très bonne, note le vice-président.

Micro-Boutique accorde une grande importance aux salons, que ce soit les petits salons spécialisés pour professionnels ou encore le Salon international de l'informatique (SIIM) du mois de juin prochain à la Place Bonaventure. L'an dernier le magasin y était présent avec 35 personnes et, du 3 au 5 juin prochains, le magasin indépendant prévoit en mobiliser 60. Son kiosque sera vraisemblablement le plus gros, incorporant même Apple et des firmes de logiciels.

Avec le magasin de la rue Beaubien, la boutique située sur le campus de l'UQAM et la toute nouvelle succursale de Sherbrooke ouverte depuis à peine quelques mois, Micro-Boutique a le pouvoir d'achat d'une chaîne. Son chiffre d'affaires croît de façon exponentielle et devrait atteindre 12 à 13M\$ cette année.

La croissance fait qu'on commence à se sentir à l'étroit, rue Beaubien, et on pense à déménager dans les mois à venir. "Ce sera un super grand magasin qui risque d'être le plus gros au monde, en espace et en chiffre de vente et nous sommes prêts à le



**MOTOROLA**  
LES PREMIERS  
EN TELEPHONE CELLULAIRE  
1-800-268-3344

faire", avertit Dimo Tsakpinoglou.

D'ici là, la manne apportée par le Macintosh promet de continuer et personne chez Micro-Boutique ne regrette d'avoir

mis toutes ses pommes dans le même panier Macintosh.

**PHILIPPE GARIÉPY**  
(Collaboration spéciale)

### ASSURANCE-VIE

Peu importe l'âge le sexe fumeur ou non-fumeur

**0,77\$** / mille la première année  
rajouter 77\$ pour les frais du contrat

exemple	100 000\$	154\$
	500 000\$	462\$
	1 000 000\$	854\$

Cet offre est valable jusqu'au 30 avril 1987

**Gilles Charette**  
courtier indépendant (514) 483-3016  
(514) 497-4337 (le soir)

**Larocque, Fox & Walker Ass. Ltée**  
5757 boul. Cavendish, suite 150 Mtl, QC, H4W 2W8

de Micro-Boutique, estime M. Tsakpinoglou. Celle-ci est composée en majeure partie de PME et de professionnels. Les grandes

entreprises comme Hydro-Québec ou Bombardier qui se convertissent au Macintosh apprécient aussi ce soutien.

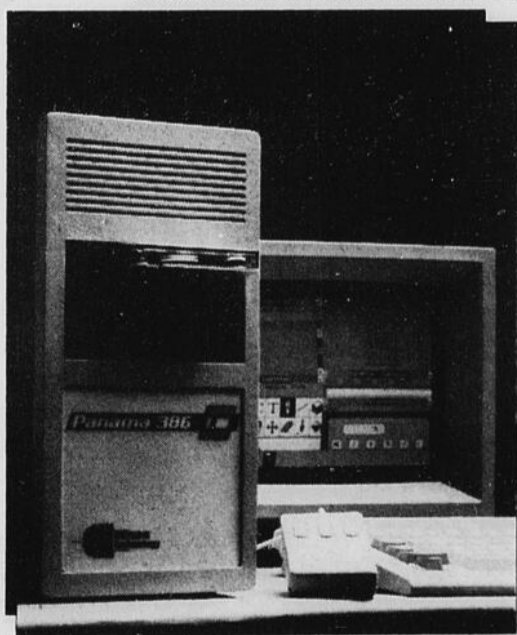
Pour appuyer ce concept de conseiller, l'entreprise a lancé, il y a quelques mois, une campagne publicitaire dont la ré-

# ÊTRE OU NE PAS ÊTRE 300% PLUS RAPIDE QUE LES AUTRES N'EST PLUS LA QUESTION



Ogivar technologies, finaliste aux Mercuriades en tant qu'entreprise de l'année, est le manufacturier canadien qui a conçu et fabriqué le Panama 386, cet ordinateur en train de confirmer ce que l'on nomme à juste titre: le standard/Ogivar/Intel/Microsoft.

- RÉEL MICROPROCESSEUR 32 BITS
- MULTITÂCHE/MULTIPOSTE
- EXTENSIBLE
- COMPATIBLE AVEC LA MAJORITÉ DES PROGRAMMES EXISTANTS



TESTS EFFECTUÉS	PC AT2* %	PC XT* %	PANAMA 386 %
1 Calcul sur les entiers	100	38	385
2 Calcul sur les réels	100	38	345
3 Calcul en double précision	100	35	723
4 Opérations logiques	100	39	312
5 Chaîne de caractères	100	35	302
6 Branchement/sous-programmes	100	33	366
7 Affichage de texte	100	34	261
8 Affichage de graphisme	100	37	403
9 Écriture séquentielle/disquette	100	48	108
10 Lecture séquentielle/disquette	100	43	108
11 Création: fichier direct (disq.)	100	85	101
12 Écriture: fichier direct (disq.)	100	28	118
13 Lecture: fichier direct (disq.)	100	19	324
14 Écriture séquentielle disque dur	100	39	321
15 Lecture séquentielle disque dur	100	35	301
16 Création: fichier direct disq. dur	100	38	135
17 Écriture: fichier direct disq. dur	100	33	309
18 Lecture: fichier direct disq. dur	100	37	590
MOYENNE	100	38	306 %

Tableau comparatif basé sur le PC AT2\* normalisé (100%). Les essais ont été réalisés dans les laboratoires d'Ogivar Technologies.

\*PC AT2 et PC XT sont des marques de commerce de IBM

### MICROSOFT.

Nous sommes heureux, chez Microsoft, d'accueillir Ogivar parmi les nouvelles compagnies qui concrétisent les plus récents développements technologiques en fabricant de nouveaux ordinateurs toujours plus puissants.

Grâce au PANAMA 386, Ogivar contribue à atteindre notre objectif de voir un ordinateur dans chaque bureau et des logiciels Microsoft dans chaque ordinateur.

Nous produisons présentement des programmes capables de profiter pleinement de toute la puissance et de l'architecture du PANAMA 386. Ces logiciels seront très bientôt disponibles. Nous travaillons en étroite collaboration avec Ogivar et souhaitons que vous fassiez de même.

Sincèrement vôtre,

*Bill Gates*  
William (Bill) Gates  
Président et  
Chef du conseil



- ACCÈS MÉMOIRE SUR 32 BITS
- PUISSANCE ET RAPIDITÉ NÉCESSAIRE À LA CAO/FAO, REMPLACE LES POSTES DE TRAVAIL DÉDIÉS À L'INGÉNÉRIE POUR UNE FRACTION DU COÛT.

**MONTREAL**  
Siège social  
7200, Trans-Canada  
Ville St-Laurent (Québec)  
H4T 1A3  
(514) 737-3340

**QUÉBEC**  
2518, Chemin Ste-Foy  
Bureau 205  
Ste-Foy (Québec)  
G1V 1T5  
(418) 659-2991

**OTTAWA**  
130 Slater Street  
Suite 315  
Ottawa (Ontario)  
K1B 6E2  
(613) 234-5460

**TORONTO**  
10 Four Seasons Place  
Suite 300  
Toronto (Ontario)  
M5B 6A7  
(416) 620-9653

■ "La fiscalité agricole? Cela ne me concerne pas!" Ce pourrait bien être la réaction de plusieurs, puisque ce domaine semble être l'apanage des agriculteurs et de quelques comptables de province.

Et pourtant, de nombreux citoyens — et leurs comptables — devront aborder le domaine en complétant leurs déclarations fiscales de l'année 1986. En effet, plusieurs sociétés en commandite agricoles ont fait appel à l'épargne l'an dernier et les commanditaires se sont vu attribuer des pertes agricoles. De plus, la disposition de leur participation dans ces sociétés pourra occasionner un gain en capital.

**Déductibilité des pertes agricoles**

Les pertes agricoles ne sont pas déductibles de la même façon pour tous les contribuables. Si celui-ci peut raisonnablement s'attendre à tirer de l'agriculture la plus grande partie de son revenu ou que l'agriculture soit le centre de son travail habituel, les pertes provenant de l'exploitation agricole que subira son entreprise seront entièrement déductibles. Elles le seront à l'encontre de ses revenus de toutes provenances.

Si le contribuable ne considère pas l'agriculture comme son gagne-pain et poursuit une activité agricole comme passe-temps, on ne pourra considérer

qu'il exploite une entreprise agricole. Par conséquent, les pertes provenant de son activité agricole seront considérées comme des dépenses personnelles et ne seront pas déductibles.

Finalement, si le contribuable ne considère pas l'agriculture comme son

gagne-pain, mais que l'exploitation d'une ferme est pour lui une entreprise secondaire, la déductibilité des pertes provenant de son entreprise agricole en sera affectée. C'est le cas du *gentleman farmer*.

D'abord, le montant même des pertes agricoles que ce contribuable pour-

ra déduire sera limité au total des montants suivants : (1) 2 500 \$ et (2) le moindre de 2 500 \$ et de la moitié de la perte qui est en sus de 2 500 \$. Par conséquent, le maximum de perte agricole qu'il est possible à un *gentleman farmer* de déduire dans une année d'imposition est de

5 000 \$. Ainsi, par exemple, pour une perte agricole réelle de 7 500 \$, la perte déductible sera de  $2\,500 \$ + (7\,500 \$ - 2\,500 \$) \div 2 = 2\,500 \$$ .

L'excédent des pertes agricoles sur les pertes déductibles porte l'appellation de pertes agricoles

restreintes. Ces pertes sont reportables sur les trois années précédentes et les sept années suivantes, mais uniquement à l'encontre de revenus agricoles. Dans l'exemple ci-haut, une perte réelle de 7 500 \$ donnant droit à une perte déductible de 5 000 \$, la perte agricole

**Plusieurs sociétés en commandite agricoles ont fait appel à l'épargne  
De plus en plus de citoyens doivent se**



# Maintenant montrer plutôt

Si une image vaut mille mots, ne vous étonnez pas qu'à l'occasion vos téléphones d'affaires soient compliqués, frustrants et coûteux.

Adoptez les systèmes téléfax de Toshiba pour tous les documents qui se communiquent mieux par l'image que par la parole.

Toshiba transmet textes et graphiques d'un téléfax à l'autre en 20 secondes ou moins\*. Du coup, vous respectez les dates de tombée catastrophiques, vous évitez les quiproquos et vous réduisez les frais d'interurbains et de déplacements.

Sympathique, n'est-ce pas? Mais il y a plus. Le téléfax de Toshiba, modèle de bureau, est si facile à utiliser qu'il suffit, la plupart du temps, d'appuyer sur un seul bouton.

Voir, c'est croire. Composez sans frais notre numéro de téléphone aujourd'hui même.

**Projection des ventes**



Amérique latine  
Canada  
É.-U.

**DESJARDINS DUCHARME  
DESJARDINS & BOURQUE  
AVOCATS**



**Me Richard Mineau**  
avocat-conseil

Desjardins, Ducharme, Desjardins & Bourque, avocats, sont heureux d'annoncer que Me Richard Mineau s'est joint à leur cabinet comme avocat-conseil. Me Mineau est récemment revenu à Montréal après avoir passé cinq ans à Londres, Angleterre, à titre de Vice-Président responsable des services de conseils en gestion de Price Waterhouse Mondial. Tout en agissant comme avocat-conseil, Me Mineau continuera, en ce qui concerne Price Waterhouse, de jouer un rôle de consultant auprès de la direction de cette société et aussi en ce qui concerne ses services internationaux.

# préoccuper de fiscalité agricole

restreinte sera de 7 500 \$ - 5 000 \$ = 2 500 \$.

Toutefois, lorsque l'entreprise agricole a effectué des dépenses de recherche scientifique, celles-ci n'entrent pas en ligne de compte dans le calcul des pertes agricoles restreintes.

On considérera généralement que les pertes agri-

coles transférées aux commanditaires par les sociétés en commandite ne seront pas déductibles intégralement si la principale source de revenu de ces commanditaires n'est pas l'agriculture. Si le montant de pertes attribuées dépasse 2 500 \$, la partie de ces pertes qui ne pourra

être déduite dans l'année sera une perte agricole restreinte.

Pour tenir compte de la fluctuation importante des revenus et dépenses des agriculteurs, la Loi de l'impôt leur permet de comptabiliser leurs revenus au moment où les sommes sont encaissées et

les dépenses au moment où les sommes sont déboursées. À cette fin, on ne doit pas tenir compte des sommes à payer ou à recevoir dans le calcul des revenus. C'est la méthode de la comptabilité de caisse.

Au contraire, s'ils adoptent la méthode de la

comptabilité d'exercice, ils devront déclarer leurs revenus dans l'année d'imposition où ils sont gagnés indépendamment de la date où ils sont encaissés et déduire leurs dépenses dans l'année où elles sont encourues sans référence à la date du débourse effectif.

Selon la méthode de la comptabilité de caisse, les achats d'animaux sont considérés comme une dépense au même titre que les autres déboursés. Il est cependant permis aux a-

griculteurs, pour équilibrer leurs revenus, d'ajouter à ceux-ci un montant ne dépassant pas la juste valeur marchande de leur troupeau à la fin de l'année d'imposition. Ce montant devra toutefois être déduit à la fin de leur année d'imposition suivante.

On utilise habituellement l'appellation "valeur optionnelle du bétail". Il est donc possible, en utilisant la méthode de comptabilité de caisse, de répartir plus uniformément les revenus d'agriculture.

La méthode de la comptabilité de caisse peut être utilisée aussi bien par l'agriculteur à temps plein que par le *gentleman farmer*.

Lorsque fut instaurée en 1985 l'exonération à vie des gains en capital, on décida de l'implanter graduellement pour tous les contribuables, sauf pour les agriculteurs. Ces derniers ont eu droit immédiatement au montant total de l'exemption de gain en capital de 500 000 \$ (250 000 \$ de gain en capital imposable).

Cette exemption de gain en capital s'applique aux fonds de terre et bâtisses servant à l'agriculture, de même qu'aux actions de corporations agricoles familiales et aux participations dans une société agricole familiale. Le *gentleman farmer* peut bénéficier de l'exonération complète sur ses biens en immobilisations agricoles puisque aucune restriction n'est faite à ce sujet dans la Loi de l'impôt sur le revenu.

Cependant, la participation dans la société en commandite agricole n'est pas admissible à l'exemption complète immédiatement. Elle se qualifie plutôt pour celle qui est accordée à tous les autres contribuables et qui est de 100 000 \$ en 1987 (gain en capital imposable de 50 000 \$).

Le législateur a toujours tenu compte des particularités de l'agriculture dans l'élaboration des lois fiscales sans toutefois favoriser autant ceux qui ne font pas de l'agriculture une occupation à plein temps. C'est pourquoi le *gentleman farmer* doit être vigilant lorsqu'arrive le temps des impôts pour bénéficier dans la mesure du possible de tous les avantages de la loi et en minimiser les inconvénients.

**ROBERT  
LONGTIN**



Robert Longtin, c.a., est associé responsable du service de fiscalité au bureau de St-Hyacinthe de Samson Bélaïr.

## vous pouvez qu'expliquer.

Renseignez-vous sur les téléfax de Toshiba. Composez 1-800-387-5646, ou envoyez ce bon à : Toshiba of Canada Limited, Facsimile Products, 3680 Victoria Park Avenue, Willowdale, Ontario, M2H 3K1.

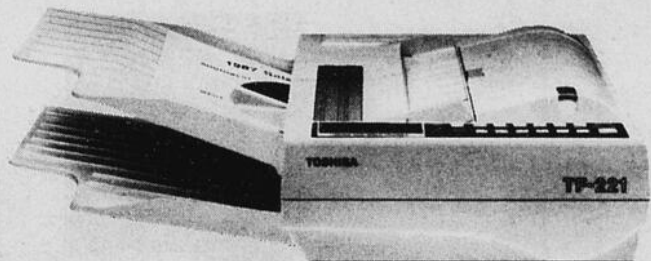
Nom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

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

Tél. ( ) \_\_\_\_\_



**Le téléfax de Toshiba. C'est à voir!**

\*Source : CCITT

ir 1987  
États du Pacifique

Royaume-Uni

Europe

**TOSHIBA**

NOUS PRENONS LES AFFAIRES AU SÉRIEUX.

TÉLÉFAX

"Notre produit, c'est l'acier, notre force, ce sont nos gens"

# Dofasco : 75 ans sans syndicat et toujours en

■ "Notre produit, c'est l'acier, notre force, ce sont nos gens", voilà un slogan que la plupart des canadiens identifient à Dofasco, la doyenne des compagnies à mettre en évidence le capital hu-

main. "Traitez les autres comme vous aimeriez qu'on vous traite", en voilà un autre moins connu, mais tout aussi respecté dans cette entreprise du secteur dur. Ces slogans, Dofasco

les prend au sérieux. Comme Paul Phoenix, son président et directeur de l'exploitation, l'a souligné lors du récent congrès de l'Association des professionnels en ressources humaines du Québec (APRHQ), "s'il existe vraiment une différence appelée Dofasco..., elle tient dans l'habileté et dans l'attitude de nos gens, de chacun des 11 800 d'entre eux".

comprendre la réalité et de négocier avec elle de façon efficace, de poursuivre le confédier. Il y a chez nous un sentiment de confiance mutuelle et ceci constitue l'essence de notre façon de penser, de notre culture d'entreprise."

bénéfices, qui est en place depuis près de 50 ans.

"Aujourd'hui, a précisé Paul Phoenix, tous les employés qui sont à l'emploi de la compagnie depuis trois ans et plus se partagent également quelque 11 % des profits de la fabrication de l'acier. En 1986, la part de chacun a été en moyenne de 2 078 \$. "Cela arrive assez souvent que des vétérans de la compagnie qui se retirent après avoir fait partie de ce fonds pendant 40 ans se retrouvent avec une somme de 300 000 \$ pour leur retraite".

mettant en vedette les employés eux-mêmes et faisant largement intervenir des retraités de la compagnie.

Traitant ensuite de l'absence de syndicat chez Dofasco, une situation qui contraste singulièrement avec la situation chez Stelco, l'autre aciérie de Hamilton, M. Phoenix a fait remarquer avec humour que les mariages entre travailleurs des deux compagnies pouvaient occasionner de vrais problèmes !

Selon lui, des syndicats ont tenté à plusieurs reprises de s'implanter chez Dofasco. Il attribue la non syndicalisation de la compagnie à l'approche Dofasco qui consiste à mettre d'abord l'accent sur les personnes et aussi au fait de leur accorder différents bénéfices, dont des salaires compétitifs. Ceci n'a pas changé depuis la fondation de la compagnie par les frères Sherman en 1912.

Selon M. Phoenix, la tradition est très importante pour la culture d'une organisation. Il en va de même de la continuité. Des vétérans de 40 ans et plus, Dofasco en compte environ 300 dans ses rangs à Hamilton.

## Partage des profits

Au centre de ce sentiment de confiance, on retrouve le respect des individus qui veulent apporter une contribution véritable à la compagnie. Dofasco encourage le développement de ce sentiment avec son plan de partage des

"Nous avons appris par expérience que nos employés sont des personnes intelligentes qui sont aussi capables que quiconque de

## CARRIÈRES ET PROFESSIONS

### AGENT MANUFACTURIERS DEMANDÉS

Un distributeur de tissus de décoration est à la recherche d'agents manufacturiers pour couvrir les territoires de Montréal à Ottawa et Côte Nord. Gaspésie. Maritimes. S.V.P. écrire à réf. No 54

Les affaires  
465, rue St-Jean  
9e étage  
Montréal, Qc  
H2Y 3S4

### EMPLOI DEMANDÉ

Exécutif recherche poste de "Directeur Général", de "Vice-Président ventes et marketing" ou autre, dans un contexte de PME. Vaste expérience en mise en marché provinciale et nationale, en marketing, en gestion, en consultation. Pour confirmer une rencontre, SVP écrire à

Réf. no 56  
Journal Les Affaires  
465 rue St-Jean  
9ième étage  
Montréal, Qc H2Y 3S4

## CARRIÈRES ET PROFESSIONS

### DIRECTEUR GÉNÉRAL RESTAURATION ET HÔTELLERIE

Le président de cette entreprise en pleine croissance oriente ses efforts vers le développement de la société et désire s'adjoindre un directeur général pour gérer les opérations des divers établissements de restauration, d'hôtellerie et de commerces de détail.

Le titulaire de ce nouveau poste participera à l'élaboration du plan stratégique de développement de la compagnie. Bien que l'entreprise jouisse actuellement d'une excellente rentabilité, la marge de manoeuvre demeure très grande dans l'amélioration de la qualité des services offerts à la clientèle et dans le développement de nouvelles opportunités.

La personne recherchée possède une solide formation en administration et un sens développé des affaires. Ses compétences et son leadership lui permettent de mener avec succès les divers mandats qu'on lui confie. Bilingue, cette personne aura l'opportunité de développer la compagnie et en conséquence, d'en partager les gains financiers futurs.

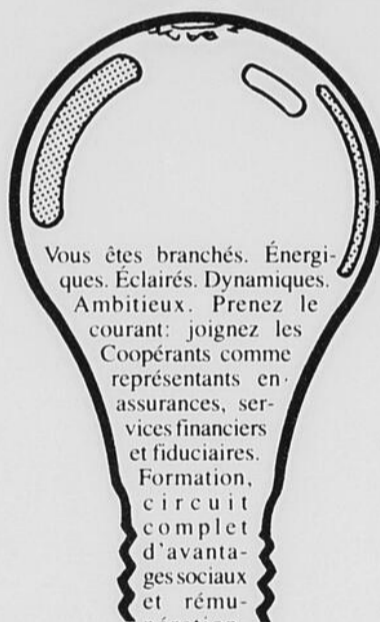
Ce poste pourra intéresser les personnes dont la rémunération actuelle se situe aux environs de 100 000 \$.

Les personnes intéressées peuvent communiquer de façon confidentielle avec M. Renald Boissonneault, psychologue industriel.

**Sobeco** Édifice Sobeco  
505, boul. Dorchester ouest  
Montréal (Québec) H2Z 1Y7  
Tél.: (514) 878-9090

TORONTO • MONTRÉAL • QUÉBEC

## 200 watts exigés



Vous êtes branchés. Énergiques. Éclairés. Dynamiques. Ambitieux. Prenez le courant: joignez les Coopérants comme représentants en assurances, services financiers et fiduciaires. Formation, circuit complet d'avantages sociaux et rémunération choc. Faites le délice: 1-800-361-3385

**Coopérants**

Plus haut.  
Plus loin.

## La façon de faire Dofasco

Dans son discours, M. Phoenix a abordé la plupart des thèmes qui ont constitué au cours des années ce qu'il est convenu d'appeler aujourd'hui la "façon de faire Dofasco". Sa conférence était rehaussée d'un film remarquable



À la page S-5 du cahier "développement économique régional"

ERRATUM. Veuillez noter ce bon numéro de téléphone

**737-3354**

## CARRIÈRES ET PROFESSIONS

À L'ÉCOUTE

en exclusivité à Radio Cité FM, les jeudis à 8h50 et 16h50

**RADIO CITÉ**



Allez jusqu'au bout.

# relation de confiance avec ses employés



Paul Phoenix

## Crise et avenir

À la fin de 1982, en pleine crise économique, la compagnie a dû se résoudre à faire des mises à pied. "Ce fut une décision difficile à prendre, raconte M. Phoenix. Nous nous sommes basés sur l'ancienneté. Nous avons rencontré personnellement 2 100 personnes et nous avons fait les arrangements nécessaires pour que le bureau d'assurance chômage soit installé dans nos murs ! En 1983, 95 % d'entre eux ont repris leur emploi chez nous."

Depuis la récession, le contexte économique a bien changé. La compagnie évolue dans un monde de beaucoup plus compétitif.

Les produits sont plus compliqués à produire, doivent satisfaire des normes de qualité plus élevées et doivent aussi être livrés à temps. Avec l'entrée en scène du Japon et des pays en voie de développement, la production mondiale d'acier dépasse maintenant la demande. En dépit de cela, Dofasco fait partie des meilleures compagnies au monde. Elle se classe 37<sup>e</sup> quant à sa taille et bonne 3<sup>e</sup> au niveau de ses revenus.

Au moment d'entreprendre le dernier quart de son premier siècle d'existence M. Phoenix considère le personnel comme son actif le plus important. L'emphase actuelle chez Dofasco mise justement l'introduction d'une technologie plus sophistiquée comme moyen de rendre les travailleurs plus épanouis, parce que plus efficaces et plus satisfaits au travail.

## Socialisation

Dofasco recherche la participation de chaque employé. Elle met à la disposition du personnel un parc de 100 acres, qui comprend un aréna ayant deux fois la taille de ceux de la ligue nationale de hockey, des terrains de baseball, de piste et pelou-

se, des jeux de tennis, des terrains de soccer et de football en plus d'un enclos de pratique de golf.

## Une entreprise familiale

M. Phoenix insiste sur le fait que l'entreprise est ce qu'il appelle "une compagnie familiale" et il sait vraiment de quoi il parle. Il a suivi les traces de son père lorsqu'il a accepté un emploi d'été chez Dofasco dès l'âge de 15 ans. Son père y a travaillé pendant 40 ans. M. Phoenix lui-même y oeuvre depuis 35 ans et son successeur désigné a déjà 32 ans d'ancienneté (les promotions se faisant toutes à l'interne).

Ce genre de continuité de gestion n'est pas rare chez Dofasco : les sept haut dirigeants travaillent à cette entreprise depuis plus de 40 ans. D'autres exemples le démontrent encore dans des programmes comme les prix pour les suggestions, les plans détaillés de sécurité à l'usine et les sessions de préparation à la retraite.

La direction de Dofasco pratique une politique de porte ouverte. "Il s'agit rarement de problèmes faciles à résoudre, de poursuivre le conférencier. Mais il s'agit de bons pro-

blèmes, étant donné que nous pouvons les attaquer sans confrontation, en famille. Et nous allons continuer à donner ces réponses. Soixante pour cent

de la formation de nos nouveaux superviseurs porte justement sur la façon de communiquer avec les gens."

GUY

LEMIEUX

31 LES AFFAIRES, samedi 11 avril 1987

## MARATHON BROWN

# 875-7421



## Votre ligne directe à des économies

### sur plus de 60 fonds mutuels bien connus - un seul coup de téléphone suffit!

*Du nouveau!* Marathon Brown est maintenant ouvert de 8:00 a.m. à 8:00 p.m. du lundi au vendredi et de 10:00 a.m. à 4:00 p.m. le samedi; heure de l'est

**Vous pouvez • placer une commande • obtenir des quotations • ou simplement demander des informations**

### DEMANDEZ D'OBTENIR, SANS FRAIS, NOS BROCHURES

**MARATHON BROWN** Edifice Sun Life  
1155, rue Metcalfe, bureau 2160, Montréal, Québec H3B 2X8

MONTRÉAL  
**875-7421**  
sans frais de Montréal 1-800-361-8600

Prière de m'envoyer plus de renseignements. Je m'intéresse:  
 au courtage à escomptes  au REER  aux fonds mutuels

Nom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_

Prov \_\_\_\_\_

Code Postal \_\_\_\_\_

Tel (jour) \_\_\_\_\_

(soir) \_\_\_\_\_

Bureaux à Toronto, Halifax, Montréal, Hamilton, Winnipeg, Calgary, Vancouver  
Marathon Brown & Cie Inc. est une filiale de la Société de valeurs First  
Marathon Limitée, membre des bourses de Toronto, de Montréal, de Winnipeg  
de l'Alberta et de Vancouver ayant accès à toutes les bourses de valeurs  
mobilières et d'options aux États-Unis



**AU CANADA, LE CHEF DE FILE DU COURTAGE À ESCOMPTE**

## CARRIÈRES ET PROFESSIONS

Imprimerie Transmag, une filiale de Imprimerie Trans-Continentale, spécialisée dans l'impression de journaux, circulaires et magazines, recherche un

### Directeur des ventes

Relevant du directeur général, vous aurez la responsabilité de la direction des ventes des deux usines situées dans l'est de Montréal dont les ventes annuelles totalisent quelques 45 millions de dollars. Vos compétences seront mises à contribution tant au niveau de la planification des objectifs et des programmes de vente qu'au niveau de la gestion quotidienne de l'équipe de représentants.

Pour combler ce poste, nous recherchons une personne ayant un minimum de huit années d'expérience dans la vente commerciale dont au moins trois à un poste de direction et dont le travail lui a appris que pour atteindre ses objectifs, il est important de voir aux détails d'une situation sans pour autant perdre de vue les objectifs visés à moyen et à long terme. Enthousiaste et autonome, vous devrez être en mesure de bien saisir et démontrer la technicité des services offerts dans un milieu où le service à la clientèle est de toute première importance. Le bilinguisme est essentiel.

Nous offrons un excellent salaire ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux. Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae sous pli confidentiel en mentionnant le numéro de dossier B-601 au

Service des ressources humaines  
Imprimerie Trans-Continentale Inc.  
375, boul. Lebeau  
St-Laurent (Québec) H4N 1S2

**Groupe  
Transcontinental  
G.T.C. Itée**



Lorsque le congédiement est jugé une mesure excessive

# Un arbitre qui ordonne la réintégration ne peut forcer l'employeur à créer une nouvelle fonction

■ Lorsqu'un arbitre de griefs conclut à la réintégration d'un salarié congédié, il ne peut ordonner à l'employeur de créer une nouvelle fonction qui serait à la mesure de cet employé.

C'est la conclusion à la-

quelle en est arrivée la Cour d'appel du Québec dans une affaire impliquant la Ville de Matane et la Fraternité des policiers et pompiers de la Ville de Matane.

Dans cette affaire, un sergent-détective à l'em-

ploi du service de police de Matane avait reçu une déclaration d'une jeune fille de 14 ans qui se prétendait victime d'un attentat à la pudeur. Dans le cadre de l'enquête qui suivit, le policier se serait livré, suivant la preuve présentée devant

l'arbitre, à des attouchements indécents sur la jeune fille.

Devant cette situation, les autorités municipales prirent la décision de suspendre temporairement le policier; ils décidèrent par la suite de le congédier.

Ces décisions firent l'objet de deux griefs, le premier à l'encontre de la suspension temporaire et le second, à l'encontre du congédiement.

### Exigences spéciales

L'arbitre André P. Cas-

grain entendit les deux griefs. Il rejeta le grief relatif à la suspension temporaire, mais conclut cependant que le congédiement était trop sévère en l'espèce vu notamment l'âge du policier (51 ans), ses 27 années de service sans tache et la nature de l'incident, qu'il qualifia d'acte isolé.

L'arbitre ordonna donc à la Ville de Matane de réintégrer le policier, mais à titre de simple constable à être assigné à des fonctions cléricales ou autres, desquelles devrait être exclu tout contact avec le public.

Or, la convention collective intervenue entre la Ville et la Fraternité ne comprenait aucune fonction de nature cléricale dans le cadre de laquelle le titulaire n'aurait aucun contact avec le public. De plus, de par la nature même des fonctions couvertes par la convention collective, il était, selon la municipalité, impossible de créer un poste qui serait conforme aux conclusions de l'arbitre.

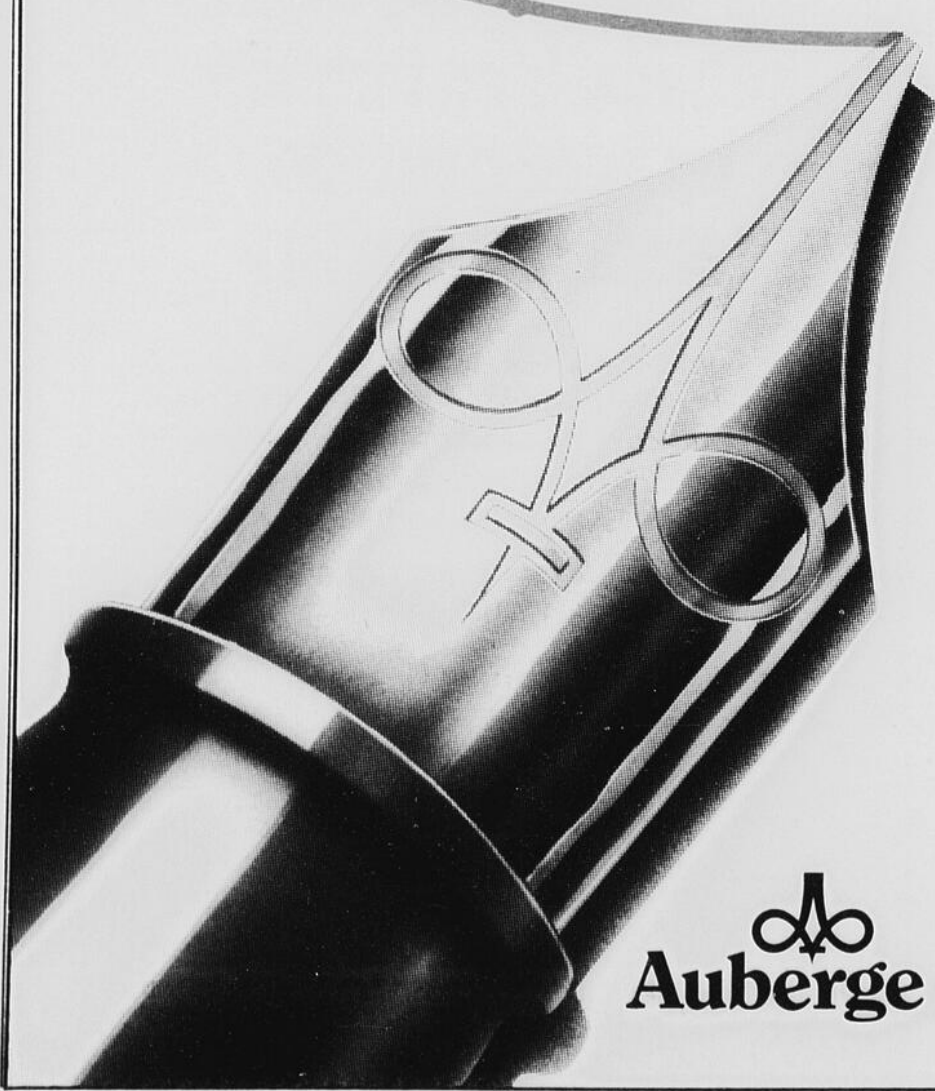
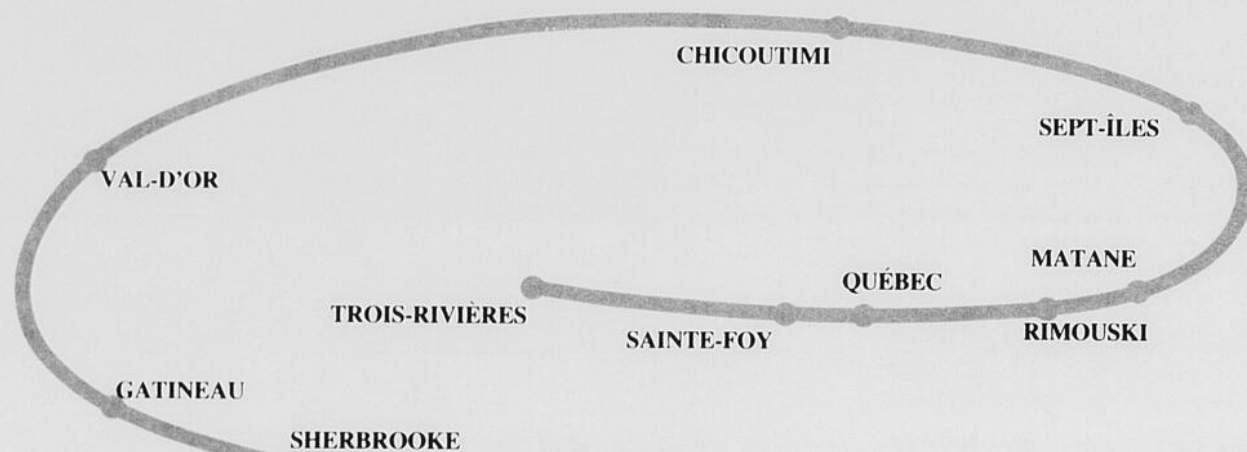
Devant cette situation, la Ville présenta une requête en évocation pour faire casser la décision de l'arbitre.

La Cour d'appel fit droit aux prétentions de la municipalité. Selon la Cour, l'arbitre de griefs a excédé sa juridiction en rendant une ordonnance de réintégration qui créait une fonction qui n'existait pas dans la convention collective.

De plus, la Cour a reproché à l'arbitre d'être intervenu dans la détermination des tâches des policiers alors que, suivant la convention collective, cette question relève de la seule compétence de l'employeur.

La Cour d'appel a donc rappelé aux arbitres de griefs que leur pouvoir de substituer à la décision d'un employeur, la décision qui leur paraît juste et raisonnable, devrait être exercé en conformité avec les dispositions de la convention collective.

# La ligne à suivre en affaires



Vous êtes en affaires, alors vous savez que pour réussir, vous devez vous tracer une ligne à suivre.

Nous, à l'Auberge des Gouverneurs, nous sommes aussi en affaires et notre ligne est tracée depuis longtemps: de l'efficacité, un service courtois et une ambiance chaleureuse et ce, à la grandeur du Québec.

Où que vos affaires vous conduisent, il y a une ligne que vous devez suivre, une seule, celle de l'Auberge des Gouverneurs.

Oui, les gens qui savent reconnaître une bonne affaire descendent chez nous.

Pour réservations ou renseignements (sans frais): 1-800-463-2820

  
**Auberge des Gouverneurs**

**JEAN LEDUC**



Jean Leduc fait partie de l'équipe Desjardins, Ducharme.

De temps à autres, des commerçants sont condamnés à payer des dommages parce que certains éléments dans leur commerce sont considérés comme constituant des pièges pouvant causer des blessures à des clients ou à des personnes se trouvant dans ces établissements. Nous avons déjà fait état de telles situations dans cette chronique.

Le cas s'est présenté récemment dans l'affaire de **Camille Cimon**, tuteur de son fils **Benoit**, c. **Steinberg**, présidée par le juge **Guy Pinsonnault** de la Cour supérieure du district de Québec.

**Tapis roulant**

Il s'agissait d'une action intentée par M. Cimon au nom de son fils à la suite des dommages que l'enfant de sept ans avait subis lorsque sa main fut happée par le tapis de caoutchouc du mécanisme de tapis roulant destiné au transport de l'épicerie vers les automobiles des clients, un mécanisme que l'on retrouve souvent dans les épicerie à grande surface.

Le jeune enfant s'est fait prendre la main dans le mécanisme au moment où il tentait d'en comprendre le fonctionnement ; sa mère, pendant ce temps, déchargeait le panier d'épicerie sur le comptoir, vérifiait les articles achetés et attendait pour payer la caissière.

À la suite de cet accident, l'enfant devait subir différents dommages à la main et au poignet qui ont été évaluées par le demandeur à la somme de 9 600 \$.

Il a donc intenté une action pour ce montant contre Steinberg, propriétaire de l'épicerie, affirmant que le mécanisme présentait un danger et un piège pour les enfants qui pouvaient s'y approcher.

De son côté, Steinberg a nié toute responsabilité en soutenant que la responsabilité entière de cet accident incombait à la fois à l'enfant lui-même, qui, bien que très jeune, était capable de déceler le danger que représentait l'appareil, et à la mère qui n'avait pas pris toutes les précautions nécessaires pour surveiller son enfant.

**Jurisprudence**

Appliquant les principes

**Le tapis roulant constituait un danger caché**

**Une épicerie est condamnée pour des dommages subis par un jeune enfant**

reconnus en matière de dommages causés par des appareils se trouvant dans des commerces, le tribunal a d'abord rappelé le principe émis par une jurisprudence constante à l'effet qu'un client, dans un établissement commercial, doit se conduire en personne raisonnable prudente, tenant compte des circonstances de temps et de lieu. Ce devoir de prudence implique, selon le tribunal, que, lorsqu'il amène des enfants avec lui, il a un devoir de surveillance raisonnable.

Dans les circonstances particulières de cette affaire, le tribunal a cependant conclu que Steinberg devait s'attendre à ce que ses clients et, plus particulièrement, ses clientes mères de famille viennent faire leur marché avec leurs enfants. En acceptant les enfants, a poursuivi le tribunal, l'établissement en prenait automatiquement la responsabilité et devait prendre, dès lors, toutes les mesures nécessaires et raisonnables pour qu'il n'y ait pas d'objets dangereux à leur portée.

L'établissement devait donc, dans l'esprit du tribunal, prévoir le caractère particulier des enfants, la légèreté inhérente à leur âge, leur curiosité innée ainsi que leur inconscience du danger.

**Danger caché**

Dans les circonstances de cette affaire, le tribunal a conclu tout d'abord que le mécanisme de transport des boîtes constituait un danger caché qui provenait particulièrement du fait qu'il constituait une attraction particulière pour les enfants. En outre, il était dangereux puisqu'il permettait aux enfants de se glisser sous la rampe de rouleaux mécaniques et parce que la partie avant du convoyeur n'est pas suffisamment protégée, demeurant ainsi à la portée des enfants.

Ainsi, le tribunal devait tout d'abord conclure que le fait pour Steinberg d'avoir laissé persister un tel aménagement dangereux constituait une faute ayant contribué à l'accident dans cette affaire.

Par contre, le tribunal a également décidé que la mère devait supporter 25 % de la faute pour avoir laissé son enfant

sans surveillance environ cinq minutes.

Devant tous les faits de l'affaire, le tribunal a donc déterminé que le montant des dommages subis s'élevait à la somme de 9 100 \$ et, ayant trouvé Steinberg responsable pour ces dommages à concurrence de 75 %, il l'a condamnée à payer au demandeur la somme de

6 825 \$ plus les intérêts et dépens.

Compte tenu de la présence de semblables mécanismes dans grand nombre d'épicerie, il y aurait lieu, pour les personnes possédant de tels mécanismes, de prendre des mesures pour avertir les clients du danger ainsi que pour empêcher l'accès à de jeunes enfants.

**JEAN H.**

**GAGNON**



Me Gagnon fait partie de l'étude Gagnon Lacoste.

**PRENEZ DELTA**

Boston Les seuls vols sans escale		Philadelphie Départs - matin, après-midi et soir	
Départ de Montréal	Arrivée à Boston	Départ de Montréal	Arrivée à Philadelphie
6h50	7h48 sans escale	10h40	13h25
10h40	11h38 sans escale	15h55*	18h30 UE Dir
13h40	14h38 sans escale	18h20	20h55
15h55	16h53 sans escale		
18h20	19h18 sans escale		

Washington-National Vols le matin et l'après-midi		Atlanta 4 vols par jour	
Départ de Montréal	Arrivée à Washington	Départ de Montréal	Arrivée à Atlanta
6h50	10h00 An	6h50	10h54
13h40	17h10 An	10h40	14h39
		13h40	17h48 UE Dir
		18h20	22h23

**Vols avec correspondances sauf dans les cas de vols sans escale et directs.**  
\*sauf le samedi UE: Une escale. An: Aéroport national. Dir: Vol direct.

Tous les départs de l'aéroport de Dorval. Pour réserver ou obtenir de plus amples renseignements, consultez votre agent de voyages ou appelez Delta au 337-5520. Horaires sous réserve de changement sans préavis. (Détenant d'un permis du Québec).



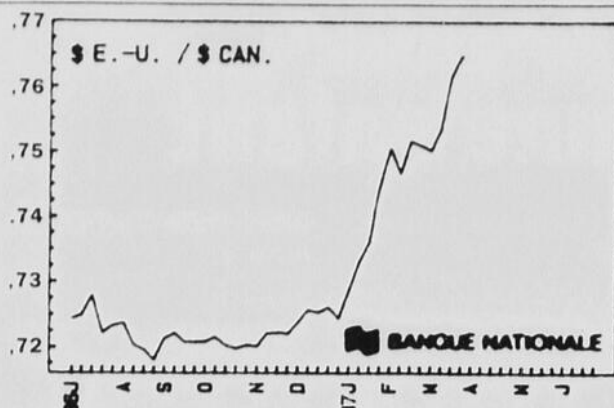
**DELTA, QUELLE ÉQUIPE ATTENTIONNÉE!™**

Me Jean H. Gagnon  
**GAGNON LACOSTE**  
AVOCATS  
AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

CENTRE MANUVIE  
2000, RUE MANSFIELD  
BUREAU 1400  
MONTREAL, QC  
H3A 3A2  
TÉL.: (514) 284-0426

## LE GRAPHIQUE DE LA SEMAINE

### TAUX DE CHANGE (MOYENNES HEBDOMADAIRES)



Depuis le mois de janvier 1987, le dollar canadien enregistre une forte appréciation vis-à-vis de sa contrepartie américaine.

Le 2 avril 1987

## Indicateurs économiques

### ÉTATS-UNIS

	Mois de référence	Variation en %		
		sur préc.	sur ant.	depuis 12 mois
Ventes au détail	fév.	-4,1	-7,4	4,4
Nouv. commandes	janv.	-4,0	1,6	-3,3
Ratio stocks/livraisons	janv.	1,38	1,31	1,35
Mises en chantier (000)	fév.	1,851	1,804	1,923
Production industrielle	fév.	0,4	0,2	1,6
Solde commercial (M\$)	déc.	-12,732	-15,438	-14,215
Prix à la consommation	janv.	0,7	0,2	1,5
Prix à la production	fév.	0,1	0,6	0,1
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	fév.	6,7	6,7	7,2
Revenu personnel	janv.	0,0	0,6	3,8
Crédit à la consommation	janv.	0,1	0,0	9,3

### CANADA

Econoflash (Banq. Nationale)	déc.	0,4	0,5	8,9
Indicateur avancé (Stat. Canada)	déc.	0,4	0,4	7,2

### DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	janv.	-0,1	0,9	6,5
Ventes de voitures (000)	janv.	973	1063	1144
2. Livraisons manufacturières	janv.	-1,5	2,8	-2,0
Nouvelles commandes	janv.	-4,0	4,5	-3,9
dont: biens durables	janv.	-6,5	7,2	-4,9
3. Inventaires manuf. (M\$)	janv.	-0,8	-0,4	-1,7
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,60	1,59	1,59
4. Mise en chantier (000)				
- Canada	fév.	207	236	170
- Québec	nov.	56	62	51

### PRODUCTION

Produit intérieur réel	déc.	1,2	-0,2	2,1
Production industrielle	déc.	2,5	-0,5	-0,6
dont: manufacturière	déc.	2,7	-0,4	1,3
Construction	déc.	-0,8	1,7	0,9
Services	déc.	1,0	-0,2	3,2

### SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	janv.	-6,4	1,3	-10,7
Importations de marchandises	janv.	-2,5	0,4	-5,3
Solde commercial (M\$)	janv.	532,6	964,9	1186,3

### INFLATION

Prix à la consommation (4)	fév.	0,4	0,2	4,0
Prix industriels (4)	janv.	0,2	-0,2	-0,9

### MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an	
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	fév.	9,6	9,7	9,8
- Québec	fév.	10,9	10,8	11,8
Rémunération hebdomadaire	déc.	0,2	0,2	3,1

### STATISTIQUES BANCAIRES

	Date de référence	Variation en %		
		sur dernière semaine	sur préc. semaine	sur moyenne des 13 dernières semaines
Excédents des réserves-encaisse (%)	15-03-87	0,034	-	0,046
Ratio d'avoirs liquides libres (%)	25-03-87	7,5	7,2	4,4
Avances aux banques (\$M)	25-03-87	707,6	722,7	4830,4
Avoirs nets en monnaies étrangères des banques (\$M)	18-03-87	-2124	-1480	-5155

- 1) Variation entre le mois de référence et le mois précédent
- 2) Variation entre le mois précédent celui qui est indiqué, et le mois antérieur
- 3) Variation entre le mois de référence et le même mois un an plus tôt
- 4) Non désaisonnalisé

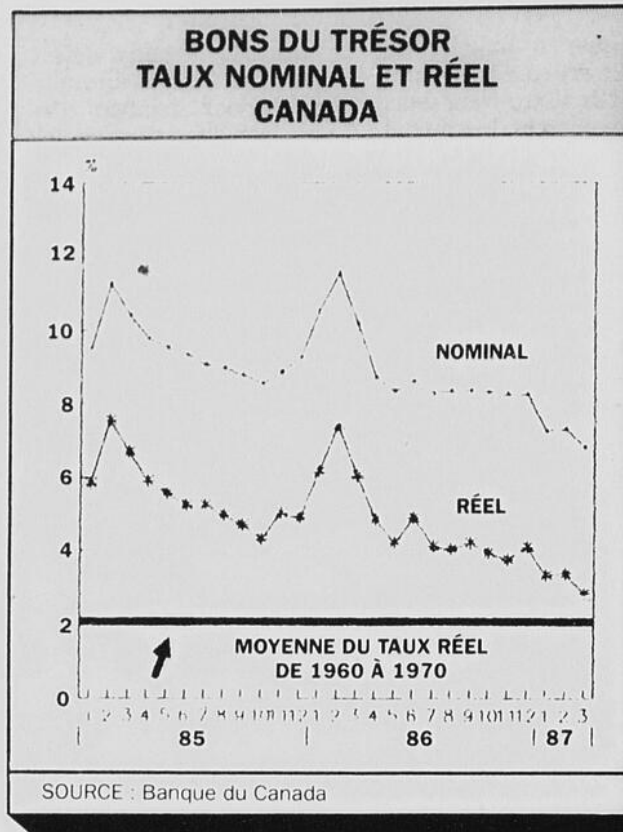
Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

## LE POULS DE L'ÉCONOMIE

# Le marché obligataire canadien sous des auspices favorables

Les taux d'intérêt canadiens à court terme seraient près d'un creux présentement. En effet, ces taux, une fois corrigés de l'inflation (taux réels), se rapprochent de leur moyenne des années 60, une période plus apparentée à celle que l'on vit actuellement en termes de hausses de prix que ne le fut la décennie 70. Si la Banque du Canada veut maintenir sa lutte contre l'inflation, elle ne peut guère tolérer une compression additionnelle des taux d'intérêt réels.

Toutefois, du côté des taux à plus long terme, la situation est toute différente. En termes réels, ces taux sont encore élevés par rapport à leur moyenne des années 60. Ils pourraient encore baisser sensiblement. Voilà de bien bonnes nouvelles pour les détenteurs d'obligations qui peuvent encore espérer des gains en capital alléchants. Il en va également ainsi pour les emprunteurs hypothécaires, auxquels il est permis d'entrevoir une baisse des taux d'intérêt s'appliquant aux hypothèques à 10 ans.



Les acheteurs d'actions ne seront pas en reste. En effet, comme on le sait, lorsque les taux d'intérêt à long terme baissent, les cours boursiers ont tendance à grimper. Les dé-

tenteurs d'actions n'auraient pas à s'inquiéter, en dépit de la forte poussée des cours de ces titres depuis le début de la présente reprise économique. Une ombre cependant à

l'horizon ! De la faiblesse persistante de l'économie mondiale, il en résulterait une chute substantielle des bénéfices prévus par action. Les cours boursiers pourraient alors s'effondrer...

Durant les années 60, alors que l'inflation se comparait aux niveaux actuels, le taux d'intérêt réel sur les bons du Trésor canadiens avoisinait les 2%. Or, il est très près de ce niveau actuellement. À la fin de mars, le taux de rendement des bons du Trésor se chiffrait par 6,8% alors que l'inflation était de l'ordre de 4%. Le taux d'intérêt réel des bons du Trésor se situait donc à 2,8%.

Si l'on exclut de l'indice des prix à la consommation ses composantes instables, soit l'énergie et les aliments, on obtient le taux fondamental d'inflation. Or celui-ci est voisin des 5%. Les taux d'intérêt réels à court terme se rapprochent des 2%. Il s'ensuit que ces taux seraient près de leur creux.

Le marché obligataire a le vent dans les voiles.

## La menace d'une récession de l'économie mondiale empêchera les taux d'intérêt de monter

L'Europe de l'Ouest et le Japon sont encore menacés de récession économique. Le taux de chômage a atteint 3% en janvier au Japon. Un record de faiblesse pour ce pays ! Certes, ce taux ferait la joie des autres pays industrialisés.

Toutefois, au Japon, il correspond à une situation critique. Le taux de chômage allemand s'éloigne lui aussi des bonnes normes du pays. Il a frappé les 8,8% en janvier. Pourtant, ces deux pays ont connu une croissance on ne peut plus enviable jusqu'à récemment durant la période de l'après-guerre. Les nations qui étaient appelées à prendre la relève des États-Unis au titre de principal pays industrialisé connaissent actuellement des jours très difficiles.

### Les pays en développement sont menacés

De 1982 à 1985, les pays en développement ont redressé substantiellement leur situation financière. La forte croissance du commerce mondial qui a prévalu jusque-là s'est traduite par une forte compression des déficits exté-

rieurs de ces pays. Mais depuis, la rechute des économies des principaux pays industrialisés donne lieu à une réduction mar-

quée des recettes extérieures de ces pays. Ceux-ci peuvent difficilement respecter les échéances. Une augmentation des

taux d'intérêt à l'échelle mondiale est presque impensable à court terme. Un renchérissement du loyer de l'argent forcerait un grand nombre de pays en développement à déposer leur bilan. Il s'ensuivrait une accumulation de faillites bancaires aux États-Unis et dans les autres pays qui ont prêté massivement aux pays en développement.

Dans un tel contexte, les autorités monétaires américaines se doivent de poursuivre une politique monétaire accommodante pour prévenir la casse. Ne craignons donc pas de hausses substantielles de taux d'intérêt au cours des prochains mois, d'autant plus que le climat économique est bien sombre aux États-Unis.

### RAYMOND

### THÉORET



Raymond Théoret, Ph.D., est économiste.

## CAPSULES

### Croissance : 3e année de ralentissement

L'enquête économique trimestrielle du **Conference Board** auprès de 17 conjoncturistes montre que l'économie affichera une croissance de 2,4% en 1987, la cinquième année du cycle d'expansion actuel. L'enquête montre que ce ralentissement par rapport aux 3,1% de 1986 marquera la troisième diminution de suite de notre croissance économique annuelle. Les conjoncturistes prévoient un fléchissement de la demande des consommateurs, des investissements des entreprises et des dépenses publiques.

### Nombre record de Canadiens dans le Sud

La revue **Infomat de Statistique Canada** révèle que pour la première fois au cours d'un mois de

janvier, plus d'un million de voyages à séjour prolongé ont été effectués à l'étranger par des résidents du Canada. Ces voyages étaient pour la plupart à destination de pays au climat plus chaud que le nôtre, y compris les États-Unis. Le nombre de ces voyages qu'ont effectué les Canadiens aux États-Unis a connu une faible augmentation (1,9%), tandis que le nombre de ceux effectués dans d'autres pays s'est accru de près de 18% par rapport à janvier 1986.

### Écart entre gains des hommes et des femmes

En 1985, les gains des femmes correspondaient à 64,9% de ceux des hommes, rapporte **Statistique Canada**. Ce pourcentage représentait une légère baisse par rapport à la proportion de 65,5% observée en 1984.

La majorité des Canadiens actifs voudraient changer la durée de leur travail à la hausse ou à la baisse avec un ajustement proportionnel de leur rémunération.

Il est cependant peu probable que l'on assiste à des modifications profondes à ce chapitre, étant donné les vues opposées des syndicats et du patronat sur la question.

Telle est la principale conclusion d'un rapport de recherche publié par le **Conference Board du Canada** portant sur la durée du travail et les attitudes et tendances sur ce sujet au Canada.

**Tendances canadiennes**

Près de 31 % des Canadiens qui occupent un emploi accepteraient une réduction de leur rémunération ou de leurs augmentations salariales en échange d'un allongement de leur temps libre. Cependant, un nombre équivalent de Canadiens veulent aussi augmenter leur temps de travail.

Ce sont les femmes de 25 et 34 ans dont le ménage dispose d'un revenu annuel de plus de 60 000 \$ qui sont le plus attirées par la perspective d'un allongement de leur temps libre.

Les changements souhaités par les Canadiens attirés par une réduction de leur temps de travail seraient, par ordre de préférence, une semaine de travail plus courte, des vacances plus longues et une retraite avancée. L'idée d'une diminution du travail sur une base quotidienne suscite peu d'intérêt.

La raison la plus fréquemment avancée pour réduire le temps de travail est l'augmentation du temps disponible pour les loisirs et la vie familiale. Notons qu'une autre raison avancée par 70 % des répondants serait que l'allongement du temps libre pourrait donner à d'autres

Selon une étude du Conference Board du Canada

# Les Canadiens sont divisés entre travailler plus et avoir plus de loisirs



Les femmes de 25 à 34 ans, surtout celles qui ont des enfants en bas âge, sont le plus attirées par une réduction du temps de travail.

la possibilité d'occuper un emploi.

**Positions patronales et syndicales**

La perspective d'une réduction générale du temps de travail est encore éloignée. Les positions des syndicats et du patronat sur cette question sont en effet diamétralement opposées.

Les organisations syndicales canadiennes ont fait de la réduction du temps de travail sans diminution de salaire l'une de leurs principales revendications.

Selon les syndicats, les horaires de travail actuels contribuent au chômage; ils voient la durée actuelle du travail comme une muraille qui entoure les emplois existants, ce qui exclut des millions de Canadiens.

Les employeurs qualifient les hypothèses syndicales de calculs simplistes

sur les possibilités de création d'emplois par la compression du temps de travail, surtout si cela n'entraîne pas une diminution proportionnelle de la rémunération.

Les organismes patronaux soutiennent en effet que la réduction du temps de travail pourrait déboucher sur des fermetures d'usines, une détérioration rapide de l'économie et une poussée du chômage.

Ils affirment que les entreprises qui connaissent déjà des difficultés ne pourront pas survivre avec moins d'heures/personnes à leur disposition et la même facture salariale.

**Travailler plus**

L'enquête du Conference Board révèle aussi que trois millions de Canadiens sont prêts à travailler plus pour gagner plus, la plupart affirmant qu'ils voudraient travailler dix heures de plus par semaine.

ne. L'idée de travailler plus pour gagner plus attire avant tout les travailleurs à temps partiel et ceux dont le revenu annuel est inférieur à 20 000 \$. L'étude a constaté qu'il y a eu une hausse phénoménale du pourcentage de travailleurs à temps partiel. Leur proportion est passée de 3,8 % de la population ac-

tive en 1953 à 18 % pour 1985.

Le ralentissement des hausses de salaires et la montée du chômage ont accru l'insécurité financière des travailleurs qui réagissent à la réalité des mises à pied et des pertes d'emplois en travaillant plus longtemps chaque semaine.

L'augmentation des

coûts résultant du recrutement de nouveaux employés et la hausse des coûts fixes de la main-d'oeuvre incitent certains employeurs à payer des heures supplémentaires plutôt que d'embaucher du nouveau personnel.

**GILLES  
DES ROBERTS**

# FORMATION CONSULTATION INFORMATION

## Votre voie vers la réussite en affaires

# BFD

En tant que société de la Couronne, notre mandat est de favoriser la réussite des petites et moyennes entreprises. 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. Peut-être votre entreprise pourrait-elle profiter de nos services? Voici comment.

Vous savez qu'une saine gestion, c'est la base d'une entreprise. C'est pourquoi nous vous offrons des services de gestion. Des services qu'aucune autre institution financière ne vous offre. A vous de choisir! Séminaires de gestion,

séminaires conjoints élaborés avec des associations, ateliers, cliniques de gestion, cours de gestion des affaires, notre Service d'information à la petite entreprise qui fournit de précieux renseignements sur les programmes gouvernementaux, ou CASE (Consultation au service des entreprises). Avec CASE, des gens d'affaires à la retraite mettent à votre disposition l'expérience, qui leur a valu leur propre succès. Il n'en tient qu'à vous d'en profiter au maximum.

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

The Bank offers its services in both official languages.

**ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE**



Banque fédérale de développement / Federal Business Development Bank

Canada

**À l'intention de:** PROPRIÉTAIRES DE COMPAGNIES

**De la part de:** PROPRIÉTAIRES D'UN GROUPE DE COMPAGNIES EN EXPANSION

**Objet:** ACQUISITION DE COMPAGNIES

NOUS DÉSIRONS ACQUÉRIR DES COMPAGNIES DANS LES SECTEURS SUIVANTS:

- 1) PRODUITS DE BÉTON
- 2) PRODUITS EN PLASTIQUE
- 3) PRODUITS EN MÉTAL

NOUS GARANTISSONS LE CARACTÈRE CONFIDENTIEL DE TOUTE DÉMARCHÉ.

VOUS POUVEZ NOUS JOINDRE AU TÉLÉPHONE OU PAR LETTRE, PAR L'ENTREMISE DE:

LOUIS-PAUL NOLET, C.A.  
2175, RUE ST-PATRICK  
MONTREAL (QUEBEC) H3K 1R4  
TÉL. (514) 936-1186

Un fabricant de coffres d'outils de Drummondville

# SPG International modernise ses équipements

■ **SPG International**, une entreprise de Drummondville spécialisée dans la fabrication de coffres d'outils depuis 20 ans, investit 808 000 \$ pour moderniser certains de ses équipements et améliorer l'environnement de travail des employés.

Le projet en cours verra l'aménagement d'un deuxième département de peinture pour la finition des coffres à la poudre. Cela permettra, selon **Guy Guérette** p.d.g. et propriétaire de l'entreprise, d'éliminer tout solvant dans l'usine et par le fait même améliorera la qualité de l'air et le bien-être des employés.

L'investissement comprend également la conversion des équipements de production alimentés au gaz propane au gaz naturel et l'installation d'un échangeur d'air. Ces deux derniers travaux amélioreront aussi la qualité de l'air environnant à l'intérieur de l'usine.

Aussi, on ajoutera des soudeuses additionnelles et on installera une nouvelle ligne de profileuses en vue de la fabrication d'un nouveau modèle de tiroirs.

Il est également question de construire un entrepôt, mais il n'est pas décidé s'il sera situé sur le site de l'usine ou ailleurs. Cette phase du projet ne sera pas entreprise avant le printemps 1988.

SPG vend ses coffres d'outils à des distributeurs partout au Canada, aux États-Unis, où l'entreprise a deux entrepôts, en Australie, en France, en Grande-Bretagne, en Belgique et en Allemagne. Les différents modèles de coffres sont destinés aux professionnels et aux bricoleurs.

L'entreprise de Drummondville emploie 75 personnes; la réalisation du projet d'expansion amènera la création de 11 emplois au cours des trois prochaines années.

Par ailleurs, SPG s'est

vu octroyer une mention d'excellence en tant que fournisseur de l'année dans sa catégorie par son principal client **Canadian Tire**.

## Montréal Seatco Corporation

■ **Seatco Corporation**, une entreprise formée en 1986 et oeuvrant dans la fabrication de contreplaqué galbé, de chaises à piètement métallique et de garnitures en vinyle pour meubles, consacre 819 000 \$ à l'achat d'équipement de production et à l'augmentation de son fonds de roulement.

Seatco a acquis **L.B. Charland** de Granby en février dernier. Cette entreprise, dont les immobilisations ont été transférées à Montréal, fabrique des chaises de restaurants et d'hôtels et des dossiers de

sièges en vinyle.

Le contreplaqué galbé peut également servir à la fabrication d'articles de sports dont les rouli-roulants et les bâtons de hockey.

Seatco, qui emploie 55 personnes, est la propriété de la famille **Afeyan**, dont le président **Badrig Afeyan**.

## Québec Téléystème National

■ **Téléystème National**, une société oeuvrant dans le secteur des radiocommunications, de l'interconnexion et des téléviseurs, a entamé un programme de centralisation de ses activités d'exploitation et de services à Québec, programme qui s'échelonnera sur une période de quatre ans.

La première phase, d'une valeur de 800 000 \$, a vu la construction d'un immeuble à Québec pour abriter les centres de services de trois de ses filiales: **National Pagette** (Mtl, 9,87 \$), **Cellulaire Canada** et le service téléphonique **Allo-Service**.

"Nous visons à recentraliser nos activités de re-

cherche et de développement, d'ingénierie et de services de façon à profiter au maximum de la synergie qui existe entre nos différentes activités. Les sièges sociaux de **Téléystème** et **National Pagette** ne seront pas touchés par ces changements", a expliqué **Charles Sirois**, président de **Téléystème**.

Une deuxième phase, qui pourrait débuter ce printemps et être complétée à l'automne, prévoit la construction du siège social de **Cellulaire Canada** à Québec.

Les phases II et III ajouteront 100 000 pieds<sup>2</sup> d'immeuble d'ici 1988.

## Ferme-Neuve Max Meilleur et fils

■ **Max Meilleur et fils**, une entreprise de Ferme-Neuve engagée dans le sciage, le séchage et le rabotage du bois, reconstruit sa scierie et rajeunit sa machinerie principale au coût de 778 000 \$. C'est ce qu'a déclaré aux **AFFAIRES**, **Léandre Meilleur** président et propriétaire de l'entreprise.

"La scierie datait de 1973 et les équipements

commençaient à se faire vieux. Nous remettons tout à neuf", a-t-il indiqué. Le projet prévoit l'acquisition d'un chariot informatisé, d'une scie à ruban bicoupe et l'installation d'un convoyeur en plus de la reconstruction du bâtiment qui abrite la scierie.

Max Meilleur traite principalement trois essences de bois: les feuillus, le pin blanc et l'épinette. Ce bois est destiné à l'industrie du meuble.

Quarante pour cent de la production est exporté hors Québec. Les principaux marchés d'exportation sont la Grande-Bretagne, les États-Unis, l'Ontario et dans une moindre proportion la France, l'Italie et le Japon.

M. Meilleur est également propriétaire de la filiale à 100 % **Bois Lee-An**, spécialisée dans le bois de dimension, à 50 % de **Ferronnerie Meilleur** grossiste de matériaux de construction et à 33 % du consortium de mise en marché du bois **Bois Cobobex**.

**DOMINIQUE  
BEAUCHAMP**

Centre de perfectionnement



Améliorez votre performance en tant que gestionnaire

Habilités de gestion pour femmes cadres

du 11 au 15 mai 1987  
de 09:00 à 17:00

Augmentez vos habiletés de prise de décision, de direction, de communication et de négociation. Faites le diagnostic de votre situation personnelle et développez des habiletés de gestion de votre propre carrière.

Professeure:



**Dina Lavoie**  
M.A. Psychologie  
Ph.D. Management

Professeure agrégée de l'École des H.E.C. Mme Lavoie s'intéresse particulièrement aux rôles et aux styles de gestion de même qu'au développement organisationnel, à la gestion de l'innovation et aux problèmes des femmes entrepreneurs.

Des professeures de H.E.C. viendront traiter certains thèmes de cette activité.

**Participant:** les femmes qui occupent des fonctions de cadres dans l'entreprise privée ou publique. (Aucun préalable académique n'est requis).

**Date limite d'inscription:** le 27 avril 1987  
(Le nombre d'inscriptions est limité; réservez dès maintenant.)

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

### INVESTISSEMENTS

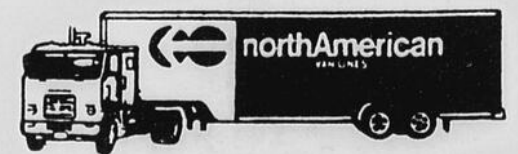
Compagnies	Montant	Nature	Date	Main d'oeuvre	Lieu
Entreprise Migneault & fils (scierie)	570 000 \$	Reconstruction de la scierie	87-88	30 emplois créés	Chibougamau
Findlay (équipements de conditionnement physique)	503 000 \$	Déménagement, développement de nouveaux produits	87-88	20 emplois créés	Québec
Acier Salaberry (distribution de produits d'acier et fabrication d'acier d'armature)	467 000 \$	Agrandissement, achat d'équipements de coupe, de pliage et de manutention	87-88	10 emplois créés	Salaberry de Valleyfield
Bois KMS (GMI) (traitement du bois sous pression)	440 000 \$	Construction d'une usine, achat d'équipements démarrage des activités	87-88	10 emplois créés	L'Annonciation
Tardif & frères (équipements de tourbières)	400 000 \$	Relocalisation, construction d'un entrepôt	87-88	4 emplois créés	Rivière-du-Loup
Scierie Lamontagne	378 000 \$	Ajout d'une équarisseuse-déchiqueteuse	87-88	8 emplois créés	Saint-Prime
Fibres Donnite (produits de plastique)	375 000 \$	Achat d'équipements en vue de la fabrication de supports pour fils électriques	87-88	7 emplois créés	Richmond

Tableau: LES AFFAIRES



**TRANS-QUEBEC**  
DÉMÉNAGEMENT

**VOUS PRÉVOYEZ  
UNE MUTATION...**



**SERVICE COMPLET - ESTIMATION GRATUITE**

QUÉBEC: 843-8121  
MONTRÉAL: 331-2973

CHICOUTIMI: 545-8121  
PARTOUT AILLEURS: 1-800-463-4867

**Équipements Denis prévoient doubler les ventes à 23 M\$ en 1987-88**

p. 38

**Les restaurants SportsScene investissent 1 M\$ dans le réseau de franchises Frits**

p. 42

**frits**



IMPRIMERIE PLOW & WATERS

5400 CHEMIN SAINT FRANÇOIS  
ST-LAURENT QUÉBEC H4S 1P6  
(514) 337-3311

IMPRIMEURS FINANCIERS

DIVISION DE BOWNE DE MONTRÉAL, INC.

LES **AFFAIRES**

Samedi 11 avril 1987 37

Les anticipations de profits formulées par les analystes au sujet de Sico (Mtl, 20,88 \$) sont trop fortes.

Sico est certainement l'un des fleurons de l'industrie québécoise. Ce maître de la peinture n'a pas manqué de faire bonne impression dans les milieux financiers québécois, et à juste titre. Sauf que les analystes financiers se sont laissés emporter dans leur enthousiasme.

L'analyste de Lévesque, Beaubien anticipait un bénéfice net de 1,45 \$ l'action pour l'exercice terminé le 31 décembre 1986. D'autres analystes anticipaient un profit par action de 1,36 \$ environ pour 1986. Or, Sico divulguait récemment ses résultats. Le bénéfice net réalisé s'élève à 1,26 \$ par action pour l'exercice 1986.

Nul doute que les analystes devront réviser à la baisse le bénéfice anticipé pour 1987.

"Nous anticipons une bonne croissance de notre bénéfice net en 1987. Celui-ci ne sera pas toutefois de l'ordre de 9 M\$ comme certains analystes le pensent. De telles anticipations sont définitivement très élevées", a précisé Gilles Beauchamp, vice-président directeur général de la division commerciale.

Sico a réalisé un profit net de 6,38 M\$ en 1986. Il semble bien qu'un profit de l'ordre de 7,5 M\$, soit 1,48 \$ par action, pour 1987 serait plus raisonnable qu'un bénéfice de 9 M\$ tel qu'anticipé par certains analystes.

Le gros de la croissance proviendra désormais des acquisitions. Les ventes sont passées de 108,5 M\$ en 1985 à 138 M\$ en 1986. Sur cette hausse de 29,5 M\$, 17 M\$ environ proviennent d'acquisitions faites en 1986. Seulement 12,5 M\$ environ proviennent de la croissance interne de Sico.

La compagnie poursuit un vigoureux programme d'expansion

## Les anticipations de bénéfices pour Sico en 1987 s'avèrent trop optimistes



"Nous étudions sérieusement trois projets d'acquisitions", a précisé Gilles Beauchamp, vice-président directeur général de la division commerciale.

Or, côté rentabilité, les acquisitions amènent peu d'eau au moulin durant l'année de leur achat. La portion de leurs bénéfices consolidés aux bénéfices de Sico ne s'étend généralement que sur quelques mois. Leur pleine contribution aux bénéfices se fait par conséquent lors de l'exercice suivant. Par contre, les frais d'acquisition sont comptabilisés l'année même de l'achat. Résultat : une acquisition se solde souvent par un déficit pendant quelques mois pour le nouveau propriétaire.

### Acquisitions en vue

Sico n'entend pas chômer en 1987 sur le plan des acquisitions. "Nous avons trois projets d'acquisitions que nous étudions sérieusement."

Avec une part de 57 % du marché de la peinture commerciale au Québec, Sico se doit de déborder les frontières québécoises pour assurer sa croissance. Le marché ontarien est l'une des principales cibles visées.

La compagnie de Longueuil fabrique de la peinture commerciale et de la peinture industrielle. La peinture commerciale est vendue au détail et elle sert généralement à embellir nos maisons.

La peinture industrielle trouve ses applications dans le secteur manufacturier. Par exemple, la société a mis au point un procédé pour peindre à la chaîne l'intérieur des boîtes métalliques. Elle enduit ainsi de peinture l'intérieur des conserves de



SICO			
Activités : fabrication de peinture commerciale et industrielle			
Cours récent : 20,75 \$			
Haut : 23,25 \$		Bas : 11,13 \$	
(52 semaines)			
	Ventes (M\$)	Bénéfice net (M\$)	Bénéfice par action
1986	138,1	6,4	1,24
1985	108,6	6,1	1,03
1984	91,3	5,6	0,98
1983	80,5	4,4	0,83

Tableau LES AFFAIRES

soupe Campbell.

Au Québec, le secteur commercial a atteint sa maturité. Par contre, le secteur industriel québécois recèle encore un bon potentiel de croissance. C'est surtout l'Ontario qui constitue le principal débouché pour la peinture industrielle. Le secteur manufacturier y est fortement ancré.

Sico vient d'acquiescer Sterling, un fabricant ontarien de peinture industrielle en poudre. Les ventes annuelles de cette firme tournent autour de 10 M\$. Cette acquisition fera passer de 11 M\$ à environ 21 M\$ les ventes de peinture industrielle de Sico en Ontario. La peinture en poudre de Sterling sert à enduire les châssis d'automobiles de General Motors.

"Cette acquisition nous permettra de percer le marché de la peinture en poudre en Ontario. Cette peinture présente de nom-

breux avantages sur la peinture liquide. Elle est moins polluante sur les chaînes d'assemblage. Elle requiert moins d'énergie pour son application", dit M. Beauchamp.

### Peinture commerciale en Ontario

Sico entend également se tailler une place confortable dans le secteur ontarien de la peinture commerciale. Contrairement au Québec où la peinture est vendue par des magasins indépendants, en Ontario les fabricants de peinture ont leur propre chaîne de magasins. Ces magasins corporatifs se trouvent concentrés dans la région métropolitaine de Toronto. À l'extérieur de cette région, le marché est servi par des magasins indépendants. Le volume de ventes de peinture commerciale est assez bien équilibré entre ces deux marchés.

La compagnie ne veut pas se lancer dans la vente au détail de la peinture. La compagnie entend par contre s'attaquer d'abord aux villes de la banlieue de Toronto. C'est dans cette ligne de pensée que la compagnie est parvenue à signer des ententes de distribution de sa peinture avec deux grosses chaînes de magasins situées en dehors de la région métropolitaine de Toronto.

L'Ontario est un marché intéressant pour Sico. Le marché potentiel ontarien de la peinture commerciale est évalué à 120 M\$ de ventes annuelles. La peinture industrielle recèle un volume potentiel de 150 M\$ environ.

Les Ontariens consomment toutefois moins de peinture per capita que les Québécois et les gens de l'Ouest canadien. L'Ouest canadien est par conséquent un autre marché cible.

### Marché américain

Sico n'entend pas laisser pour compte le marché américain. La compagnie a fait le 4 septembre dernier l'acquisition de Kyanize Paint située dans l'État du Massachusetts. Elle a mis ainsi la main sur un réseau de distribution s'étendant sur 37 États américains. Kyanize représente des ventes annuelles d'environ 17 M\$ CA. Le réseau de distribution de Kyanize servira de tremplin pour pénétrer le marché de la peinture commerciale aux États-Unis.

CLAUDE  
CHIASSON

**"Moi, j'aime l'action."**

**J'place mon argent dans le Fonds de Croissance Timvest."**

Le Fonds de Croissance Timvest est composé d'actions ordinaires d'entreprises canadiennes en pleine expansion ou à potentiel élevé. Investir dans ces compagnies d'avenir, c'est viser une croissance financière élevée à long terme.

**23.1%**  
Rendement annuel au 31 janvier 1987

**GESTION FINANCIÈRE TIMVEST**

Filiale de Timmins & Associates Inc.

2050, Place du Canada  
Montréal (Qué.) H3B 2N2  
Tel. : (514) 875-7040

# En doublant ses ventes à 23 M\$, Équipements Denis prévoient 2 M\$ de bénéfices en 1987-88

Les Équipements Denis (Mtl, 4,40 \$) connaissent un succès retentissant avec l'un de leurs produits vedettes : une ébrancheuse. "Au Canada seulement, nous avons 120 ébrancheuses en commande pour un chiffre approximatif de ventes de 8 M\$", a déclaré **Marcel Boutin**, premier vice-président de la compagnie. L'entreprise a déjà en sa possession des commandes pour les six prochains mois.

Ces chiffres suffisent à justifier l'optimisme de M. Boutin : les ventes des six premiers mois de l'exercice en cours équivalent aux ventes totales d'ébrancheuses de l'exercice financier 1985-86 au complet. En fait, on prévoit vendre 250 de ces machines durant l'exercice qui se terminera le 28 février 1988, pour des ventes de 16 M\$. En 1986-87, la firme de Saint-Hyacinthe en a vendu 200.

Avec son ébrancheuse seulement, la compagnie s'attend à des ventes de 16 M\$. À cela s'ajoute les ventes d'autres produits, comme la tête abatteuse et le véhicule ébrancheur sur roues. Et il faut ajouter à cela les nouveaux produits qui seront lancés.

## Objectif de hausse des ventes de 50 %

L'entreprise fabrique et commercialise des équipements destinés à l'exploitation forestière. "Depuis 1984, nous avons atteint notre objectif d'accroître

ÉQUIPEMENTS DENIS			
Activités : La compagnie conçoit, fabrique et vend une gamme d'équipements destinés à l'exploitation forestière.			
Cours récent : 4,40 \$ Haut (1986-87) : 4,75 \$ Bas (1986-87) : 1,90 \$			
	Ventes* (M\$)	Bénéfice net (M\$)	Bénéfice par action
9 mois terminés le 30-11-86	13,4	0,8	0,29
9 mois terminés le 30-11-85	7,5	0,3	0,17
1986	10,0	0,3	0,12
1985	6,7	0,3	0,19
1984	5,0	0,2	0,12

\*L'exercice financier de la compagnie se termine le 28 février  
Tableau LES AFFAIRES

nos ventes d'au moins 50 % par année. Pour l'exercice qui vient de débuter, nous devrions encore atteindre ce chiffre. Aussi, nous nous attendons à ce que notre bénéfice net poursuive une croissance supérieure à 50 %", avance le premier vice-président.

M. Boutin prétend que le bénéfice devrait croître à un rythme fort supérieur. "Au cours des trois premiers trimestres de 1986-87, notre profit net a grimpé de 200 % par rapport à l'exercice précédent alors que nos ventes progressaient de 80 %." Selon lui, cette performance du bénéfice devrait se poursuivre en 1987-88 et peut-être à l'exercice suivant.

## Bénéfice de 0,40 \$

M. Boutin explique la plus forte croissance du bénéfice "par la progres-

sion des ventes au-delà du point mort. Au-delà de ce point, la marge bénéficiaire augmente considérablement." En fait, peu importe son chiffre d'affaires, une compagnie manufacturière nécessite des immobilisations importantes. Dès qu'un volume de ventes paie ces immobilisations et ses dépenses fixes, la marge bénéficiaire bondit.

Au cours des neuf mois terminés le 30 novembre dernier, Équipements Denis avait réalisé un bénéfice net de 852 000 \$, par rapport à 368 000 \$ à l'exercice précédent. Sans vouloir vendre la mèche — les résultats annuels n'étant pas encore annoncés —, M. Boutin a laissé entendre que le quatrième trimestre affichera à peu près la même performance.

Ainsi, les Équipements Denis pourraient terminer l'exercice 1986-87 avec un bénéfice net de 1,2 M\$, soit environ 0,40 \$ par action. En ajoutant à cela une croissance supérieure à 50 %, la marque des 2 M\$ de profit pour l'exercice 1987-88 se situe à portée de la main. Cela se traduirait, sans autre émission publique, par un bénéfice par action d'environ 0,69 \$.

La société fonde sa croissance et ses perspectives enthousiastes sur une forte situation dans son marché. "Un récent son-

## Les Équipements Denis songent à lancer une émission de 2 à 3 M\$

Même s'il est trop tôt pour spécifier de quel type d'émission il s'agira, **Marcel Boutin**, premier vice-président des Équipements Denis (Mtl, 4,40 \$) affirme qu'une décision définitive serait prise d'ici au mois de mai. "Nous songeons à renforcer notre capitalisation par le biais d'une émission. Nous aimerions aller chercher entre 2 M\$ et 3 M\$ dans le but de financer nos futures acquisitions."

Les Équipements Denis avaient déposé un prospectus provisoire en octobre 1986 dans le but de recueillir environ 2,3 M\$. En plein milieu de la crise de confiance qui a soufflé sur le REA, les dirigeants ont décidé de retirer leur

émission.

"Notre titre ayant chuté considérablement en bourse, il aurait fallu émettre un trop grand nombre d'actions ordinaires pour recueillir la somme recherchée." Les propriétaires possèdent 65,8 % des trois millions d'actions ordinaires de la compagnie. Une émission additionnelle d'un million d'actions diluerait dangereusement leur position, la faisant passer sous les 50 %.

"Pour éviter cela et pour éviter de perdre le contrôle de la compagnie, nous songeons à d'autres modes de financement." Un de ceux qui suscitent l'intérêt de la société consiste en l'émission d'actions subalternes à droit de

vote restreint. Ce mode permettrait à la compagnie de se financer sans perdre son contrôle.

Aussi, M. Boutin a révélé que les Équipements Denis songaient à un autre mode de financement inédit qui pourrait intéresser les institutions. Comme la compagnie et une firme de courtage montréalaise sont à tâter le terrain de ce côté, les dirigeants ne veulent pas en dire plus long pour l'instant.

La société aimerait bien se financer assez rapidement pour consolider sa position lors de négociations d'acquisitions. "Aussi, nous avons compris qu'il peut être risqué d'attendre à l'automne."

dage a révélé que 74 utilisateurs sur 75 achèteraient eux-mêmes ou recommanderaient à leurs amis les produits Denis." Le matériel de la société a donc une très bonne réputation et c'est cela qui l'aide à pénétrer de nouveaux marchés.

Les Équipements Denis vendent déjà dans l'Ouest canadien, aux États-Unis, en Nouvelle-Zélande et en Australie. De plus, elle projette de pénétrer les marchés de l'URSS, du Chili et de la Chine. "Nous travaillons plusieurs projets pour vendre les produits Denis dans ces pays."

## L'armée canadienne

L'un de ces projets concerne l'entrée des produits de la société en Union soviétique par l'entremise du Japon. "Le Japon ayant signé une entente commerciale avec ce pays qui touche, entre autres, les équipements forestiers, nous négocions pour pouvoir vendre nos produits en URSS en utilisant les Japonais comme intermédiaires." Le vice-président

admet que les négociations se font longues, "mais qu'il faut faire preuve de patience dans ce genre de transactions".

Un autre projet à fort potentiel concerne la négociation de droits avec une entreprise allemande. "Nous avons signé une entente de principe avec un important manufacturier allemand qui nous donnera le droit de fabriquer et de commercialiser en Amérique du Nord ses produits."

Cette entente permettrait à la société de tirer avantage de la technologie de l'entreprise allemande, de soumissionner différents contrats très importants. "Par exemple, nous avons soumissionné la fabrication de camions perfectionnés pour l'armée canadienne, appuyés par la technologie de cette compagnie."

Ce mariage, permet à Denis de diversifier ses activités et, d'autre part, permet à la compagnie allemande de profiter de contrats éventuels en Amérique du Nord. "Plusieurs organismes, dont l'armée canadienne, en plus d'imposer des spécifications très complexes, veulent que la fabrication soit canadienne. C'est exactement ce que nous leur avons offert, forts de la technologie allemande."

Ce contrat de l'armée canadienne représente des ventes de 18 M\$ à 25 M\$ en 18 mois. Autre retombée potentielle intéressante : il appert que l'armée américaine serait très intéressée à ce type de camions militaires perfectionnés.

La société travaille aussi à de nouveaux produits,

dont une nouvelle tête abatteuse, moins chère et plus petite, la D-55. "La D-55 nous permet d'entrer dans un autre marché qui a besoin d'équipements plus petits et moins dispendieux." Déjà 20 D-55 auraient été commandées au Canada.

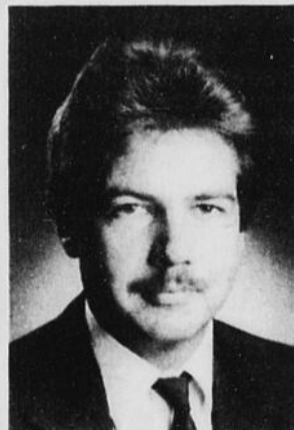
Après plusieurs tentatives qui ont échoué, les dirigeants des Équipements Denis cherchent toujours des acquisitions intéressantes. "Ces tentatives infructueuses nous ont permis de mieux définir encore ce que nous voulons vraiment." Parmi les échecs récents de Denis du côté des acquisitions, il y a, entre autres, une compagnie américaine dont les ventes s'élevaient à environ 12 M\$ US, mais dont un associé refusait de vendre sa part.

Ainsi, la compagnie veut rester dans le domaine manufacturier, dans un secteur connexe. "Nous cherchons, par exemple, un manufacturier de cylindres hydrauliques." Cet intérêt pour les cylindres hydrauliques (ou vérins pour les linguistes puristes) n'est pas un hasard. Les Équipements Denis utilisent une grande quantité de ces cylindres qu'ils fabriquent généralement eux-mêmes.

"Nous sommes donc familiers avec ce produit. En achetant un tel fabricant, nous achetons un réseau de distribution et c'est cela qui nous intéresse parce que c'est cela qui nous manque."

**BERNARD MOONEY**

Monsieur Jean Mignault, président des PRODUITS MKS INC. et directeur-général de la division MKS Informatique, a le plaisir de confirmer les nominations suivantes:



Monsieur Luc Lamarche  
au poste de  
Vice-président, Marketing,  
Québec



Monsieur Michel Latreille  
au poste de  
Vice-président, Marketing,  
Hors Québec

Le mandat de Monsieur Latreille, qui occupait auparavant un poste important chez IBM Canada et qui y était employé depuis près de 20 ans, sera de développer les activités de MKS Informatique au Canada anglais et aux États-Unis.

Ces nominations reflètent la détermination de la firme à devenir l'un des principaux leaders nord-américains au niveau de la vente de solutions totales informatiques dans les secteurs de la construction (entrepreneurs, détaillants et professionnels), du bancaire et de certains marchés de détail choisis.

## VOUS INCORPOREZ?

**\$99 + frais:**

- Recherche de nom;
- Livre corporatif exclusif;
- Toutes les formules constitutives fédérales ou provinciales;
- Sceau corporatif;
- et plus

**A** CORPACTION INC.  
depuis 1977

Master Card & Visa acceptées  
MONTREAL (514) 878-3770  
LAVAL (514) 437-3636

En 1981,  
nous lançons  
l'ordinateur personnel  
qui a obtenu le plus  
de succès à  
l'échelle mondiale.

■ Le contrat de transport exclusif de tous les produits pétroliers de Shell sur le fleuve Saint-Laurent et les Grands Lacs accroîtra les revenus de Socanav de 8,5 à 9 M\$, a révélé aux AFFAIRES Michel Gaucher, président de Socanav.

"Nos revenus devraient se situer autour de 55 M\$ pour l'exercice qui se terminera le 30 juin 1988. Quant à notre bénéfice, il devrait s'établir autour de 7,5 M\$."

Il s'agira d'une croissance des ventes de près de 20 %. Le bénéfice croîtra du même ordre puisque la compagnie s'attend de terminer l'exercice en cours avec un bénéfice net de 6 à 6,2 M\$, soit de 0,50 \$ à 0,55 \$ par action, au lieu des 0,42 \$ prévus dans le prospectus de la récente émission de Socanav. Quant au bénéfice par action de l'exercice 1987-88, il ne s'accroîtra pas beaucoup puisque le bénéfice sera calculé sur le nombre moyen d'actions plus élevé que cette année.

Pour les six mois terminés le 31 décembre dernier, Socanav a réalisé un

Un bénéfice par action accru pour l'exercice en cours

# Socanav : le contrat de transport pour Shell augmentera les revenus de 20 %

bénéfice net de 2,95 M\$, soit 0,33 \$ par action. Le chiffre d'affaires s'est établi à 22,3 M\$.

## Un contrat très important

"Le contrat de Shell est très important pour nous, de dire M. Gaucher ; il assure Socanav d'une base sur laquelle la compagnie peut s'appuyer pour bénéficier d'économies d'échelle et abaisser ses coûts nets par mètre cube de produits transportés."

Shell est la quatrième compagnie pétrolière à recourir à Socanav pour faire transporter ses produits raffinés sur le Saint-Laurent et les Grands Lacs. La première fut **Gulf Canada**, la seconde, **Ultramar**, et la troisième, **Texaco Canada**. Depuis, Ultramar a acquis les installations de Gulf.

Puisque les pétroliers utilisés par Socanav disposent de plusieurs citernes et que Socanav reçoit ses commandes de transport 60 jours à l'avance, elle pourra combiner de façon plus avantageuse qu'avant les besoins d'approvisionnement de ses clients tout le long du fleuve et utiliser sa flotte de navires de façon beaucoup plus efficace. Il en résultera des économies qu'aucune flotte privée ne peut réaliser seule.

"C'est en raison de cette consolidation de nos activités que nous avons eu le contrat de Shell. Parce que notre organisation nous permet de fonctionner à des coûts unitaires plus bas, nous pouvons réduire les frais de la compagnie pétrolière tout en faisant de l'argent."

Il ne reste plus qu'une

autre flotte importante d'une compagnie pétrolière sur le Saint-Laurent, soit celle de la compagnie **Impériale**. M. Gaucher admet être entré en discussion avec L'Impériale, mais ne veut pas en dire plus pour l'instant. Si Socanav est capable de satisfaire les besoins de transport de Texaco, Ultramar et Shell à moindre coût que celui de compagnies prises individuellement, il y a tout lieu de croire que la même problématique s'applique au transport des produits pétroliers de L'Impériale.

L'entente avec Shell comporte deux volets :

1. Socanav a acquis trois pétroliers de Shell au prix de 5,6 M\$, mais n'en a conservé que deux. Socanav est devenue officiellement propriétaire des navires le 1er avril dernier. Le troisième a déjà été vendu à un "bon prix", assure M. Gaucher ; ce dernier a cependant refusé de révéler le montant. Cet achat porte à 13 navires la flotte de Socanav, qui était déjà le plus important transporteur pétrolier au Canada ;

2. Socanav est assurée d'un contrat de 10 ans, renouvelable pour un autre 10 ans. "La pérennité de ce contrat est extrêmement importante pour Socanav." En outre, le contrat prévoit que le tarif de transport payé par Shell est indexé de manière à faire assumer par Shell la majeure partie des coûts variables incontrôlables : coût du combustible utilisé par les pétroliers, salaires des marins (la même convention collective s'applique chez tous les transporteurs maritimes du fleuve et des Grands Lacs), certaines dépenses d'entre-



Michel Gaucher : "Mon objectif est de devenir LE transporteur des pétrolières sur le Saint-Laurent."

tien, etc.

## Diversification

M. Gaucher reconnaît que son entreprise exploite un segment de marché qui risque de plafonner assez rapidement car le volume de produits pétroliers transportés sur le Saint-Laurent n'est pas extensible.

Le président de Socanav nous a dit qu'il étudie actuellement des projets d'acquisition dans des domaines autres que le transport maritime de produits liquides. Un secteur naturel est évidemment le vrac solide, mais M. Gaucher s'est montré avare d'information sur ses cibles. Celui-ci semble également s'intéresser au marché américain.

"Tout ce que je peux

dire, c'est que je devrais être en mesure d'annoncer une acquisition d'ici à la fin de 1987."

## Émission

Socanav a fait une émission d'actions subalternes et de bons de souscription d'un montant de 25 M\$ en novembre 1987. Chaque unité, composée d'une action et d'un demi-bon, a été vendue 5 \$. Il y a quelques jours, l'action s'échangeait à 6,75 \$, et le bon à 3,50 \$, pour une augmentation de quelque 70 % par rapport au prix d'émission des unités. Le bon est valide jusqu'au 27 janvier 1990 ; deux demi-bons permettent d'acheter une nouvelle action à 5 \$.

**JEAN-PAUL GAGNÉ**

### LES GUIDES ARTHAUD

pour bien voyager pendant, voyager avant, avec les guides Arthaud

<b>KENYA</b> 				<b>ITALIE</b> 
<b>NEPAL</b> 	<b>SRI LANKA MALDIVES</b> 	<b>TAHITI POLYNÉSIE FRANÇAISE</b> 	<b>BIRMANIE</b> 	<b>EGYPTE</b> 
<b>CHINE</b> 	<b>PEKIN ET SES ENVIRONS</b> 	<b>THAÏLANDE</b> 	<b>QUÉBEC</b> 	<b>BRÉSIL</b> 
<b>PARIS</b> 	<b>MALI SENEGAL COTE-D'IVOIRE</b> 	<b>PAKISTAN</b> 	<b>CUBA</b> 	<b>MOSCOU</b> 
<b>PÉROU BOLIVIE ÉQUATEUR</b> 	<b>TURQUIE</b> 	<b>LADAKH</b> 	<b>JAPON</b> 	<b>NEW YORK</b> 
<b>INDE DU NORD</b> 	<b>TIBET</b> 	<b>ANTILLES GUYANE</b> 	<b>AFRIQUE AUSTRALE</b> 	<b>INDONÉSIE</b> 

*ils vous accompagnent plus loin, là où vous allez*  
diffusion Flammarion

## Vidéo d'entreprise

Communiquez votre message avec un vidéo fait sur mesure

- Ventes
- Formation
- Marketing
- Commerciaux
- Communications

514-748-1371  
1-800-361-3282

**SUPERTEL**  
Une compagnie du groupe Guillevin International Inc.

350 Montpellier, Montréal Qc. H4N 2G7

# Nous voulons répéter l'exploit.

Il y a six ans, nous mettions sur le marché notre premier ordinateur personnel avec l'espoir qu'il vous serait utile. Nos espoirs ont été comblés.

Depuis, les PC IBM sont devenus plus rapides, plus puissants et plus polyvalents. Mais nous avons également beaucoup appris sur un autre sujet.

Vous.

Nous avons découvert que le temps vous presse et que vous voulez des PC répondant plus rapidement à vos demandes.

Nous avons découvert que vous faites plusieurs choses à la fois et que vous aimeriez que votre PC en fasse autant.

Vous voulez des logiciels puissants, mais simples à utiliser. Nous avons bien compris cette exigence.

Nous savons que plusieurs d'entre vous rêvent en couleurs... et aimeraient posséder la technologie pour transformer leurs rêves en réalités.

Nous avons remarqué à quel point plusieurs d'entre vous sont désireux de communiquer.

Et vous recherchez tout cela sans compromettre votre investissement en matière d'équipement, de logiciel et de formation.

Nous avons donc conclu qu'il n'y a qu'une façon de vous satisfaire pleinement : créer un système entièrement nouveau en informatique individuelle.

Le système personnel 2 IBM.

Une nouvelle gamme d'ordinateurs personnels est au coeur de ce système. Mais n'oublions pas sa «grandeur d'âme», fondée sur une nouvelle technologie, bien sûr, mais aussi sur une nouvelle solution qui unifie le fonctionnement de tous les éléments du système.

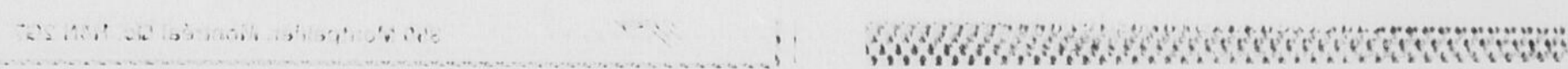
Il fonctionne avec les modèles précédents du PC IBM : votre investissement est donc protégé. Mais il fonctionne également avec les systèmes IBM plus puissants afin de s'adapter à vos besoins futurs. Il est conçu pour les professionnels en général, pour servir les entreprises et pour répondre aux besoins de l'éducation.



Pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec un distributeur ou avec IBM au 1 800 465-6600.

IBM est une marque déposée, et système personnel 2 et système d'exploitation 2 sont des marques d'International Business Machines Corporation. IBM Canada Ltée, compagnie affiliée, est un usager inscrit.

X  
2-  
1-  
2-  
2-  
n  
it  
,  
e  
le  
a  
ic  
5-  
à  
à  
c-  
s-  
x-  
1-  
il-  
la  
re  
c-  
le  
le  
in  
de  
ê-  
es  
i-  
i-  
er  
r-  
le  
n,  
e-  
ur  
le  
it  
la  
a  
en  
ce  
uit  
uit  
on  
e-  
re  
li-  
li-  
la  
st-  
la  
n-  
nc  
de  
de  
on  
ci-  
et  
re  
ec  
n-



Depuis quelques semaines, les rumeurs entourant les difficultés et les possibilités de vente de la chaîne de restaurants **Frits** se font nombreuses. Eh bien ! la compagnie a réagi en s'associant à deux entreprises québécoises et en annonçant la préparation d'un prospectus dans le but de réaliser son premier appel public à l'épargne.

Au début de mars, **Frits** annonçait la conclusion d'une entente avec **Domicil Contrats D.C.**, une filiale de **Domicil** (Mtl, 3,05 \$) et trois semaines plus tard, **Restaurants Sportscene** (Mtl, 6,25 \$) investissait 1 M\$ dans

## Une émission publique en préparation

# Frits va chercher près de 2 M\$ grâce

**Frits**. L'entente entre **Frits** et **Domicil** consiste d'une part en la vente de **Groupe C.A.R.** à **Domicil Contrats** pour une somme nominale. Le **Groupe C.A.R.** détenait l'exclusivité des services de fourniture d'équipement et de conception de locaux pour les franchises **Frits**. D'autre part, par la même occasion, **Domicil** a pris une participation de 18,75 % dans la compagnie **Frits** pour un montant non di-

vulgué, mais qui serait aux alentours de 800 000 \$.

"Nous vendons cette filiale à une compagnie spécialisée qui sera capable de donner un meilleur service à nos franchisés", a expliqué aux **AFFAIRES** **Charles Gareau**, président de **Frits**. Celui-ci a aussi ajouté que le but du **Groupe C.A.R.** n'était pas la rentabilité en tant que telle, mais le service aux franchisés.

Dorénavant, c'est **Domicil Contrats** qui aura

l'exclusivité des contrats d'équipement et de conception pour les locaux des nouvelles franchises **Frits**.

Pour sa part, le groupe **Sportscene** a investi 1 M\$ dans la compagnie **Frits** sous forme d'une débenture échéant en mars 1989 portant un taux d'intérêt de 10 % payable tous les trois mois. Cette débenture est convertible durant deux ans en 1,25 M d'actions ordinaires de **Frits**.

### 20 nouveaux Frits

"Le président de **Sportscene** était friand de notre compagnie et voulait un siège à notre conseil d'administration. Nous avons donc convenu de ce place-

ment qui donnera une participation à **Sportscene** dans **Frits**."

Selon **M. Gareau**, cette décision de **Frits** ne peut qu'être bénéfique car sa compagnie profitera des

## Les Restaurants Sportscene confiance dans le potentiel

Un investissement de 1 M\$ prenant la forme d'une débenture convertible en 1,25 M d'actions ordinaires de **Frits**. Voilà la preuve concrète de la confiance que manifestent les **Restaurants Sportscene** (Mtl, 6,25 \$) dans **Frits**, un réseau de franchises actif dans le secteur de la restauration.

"Nous croyons dans l'expansion de **Frits**. Selon nous, cette compagnie a fait des miracles depuis quatre ans", déclare aux **AFFAIRES** **Georges Durst**, président des **Restaurants Sportscene**. Le président affirme d'ailleurs qu'il a l'intention de convertir cette débenture dès que **Frits** aura réalisé son émission.

**Georges Durst** considère que les frères **Gareau** à la tête de **Frits** méritent

confiance et respect puisqu'ils ont réussi en quatre ans à bâtir une entreprise de 20 M\$ de ventes avec seulement 1 000 \$. "Même sous-capitalisée, **Frits** a réussi à lancer 40 restaurants." D'ailleurs, **M. Durst** croit qu'après les ententes de **Frits** avec sa compagnie et **Domicil** (Mtl, 3,05 \$), le problème de capitalisation sera réglé.

Quant à l'association de **Frits** avec **Sportscene**, la directrice des communications de **Sportscene**, **Lorraine Cordeau**, l'explique simplement : "Nous sommes reconnus pour nos restaurants **La Cage aux Sports**. **Frits** est reconnue pour ses hot-dogs et vient d'obtenir un bail au Stade olympique pour des kiosques. Nos clientèles-cibles

## Pour Domicil, l'intérêt dans Frits est un placement

**Domicil** (Mtl, 3,05 \$) a acquis, entre autres, un intérêt de 18,75 % dans la compagnie de restaurants à franchises **Frits** pour une somme évaluée à 800 000 \$. "Pour notre compagnie, notre participation dans **Frits** représente un placement qui sera très avantageux à moyen terme", a déclaré aux **AFFAIRES** **Normand Couture**, président de **Domicil**. Cet intérêt sera dilué à la suite de l'émission que prévoit **Frits**.

Le président de **Domicil** admet que **Frits** avait connu des problèmes, mais que la plupart de ces problèmes étaient réglés. "Les problèmes financiers de **Frits** sont résolus et nous croyons en l'expansion de cette compagnie."

De même, **Domicil** a acquis une filiale de **Frits**, le **Groupe C.A.R.**, qui s'insère à merveille dans ses activités. "C.A.R. s'occupe de l'aménagement des franchises **Frits**. Cela convient exactement aux activités de notre filiale **Domicil Contrats D.C.** qui offre des services de planification, de vente et d'installation de meubles pour des contrats commerciaux."

Aussi, cette acquisition vient compléter l'acquisition en février dernier par **Domicil** de la compagnie **Ébénisterie Québec**. En effet, cette compagnie, avec un chiffre d'affaires de 1 M\$, fabrique des meubles. "Je suis confiant que l'expansion de **Frits** amènera beaucoup de travail à ces deux filiales."

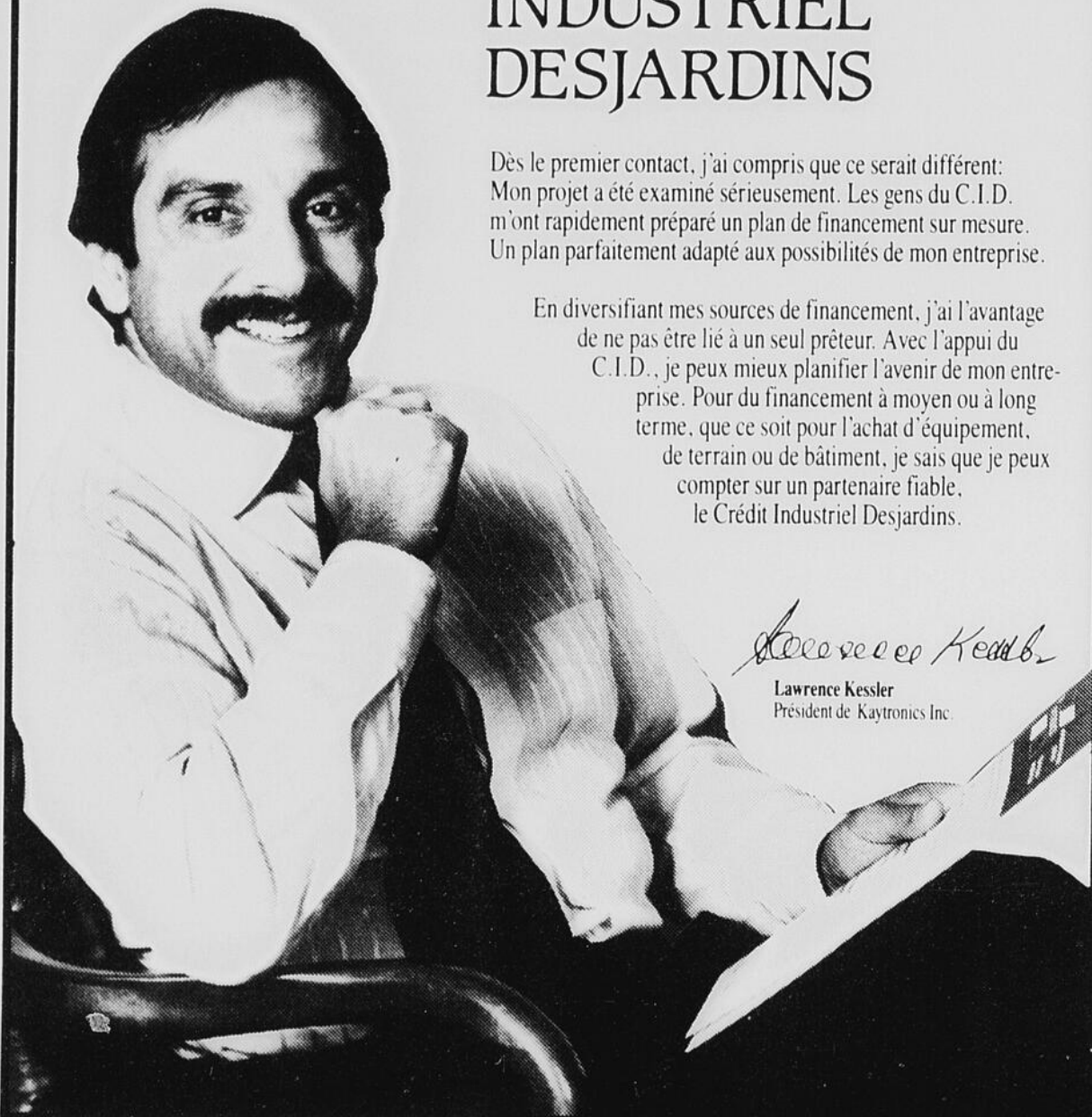
D'autre part, **M. Couture** a annoncé que **Domicil** avait ouvert sa première franchise le 4 avril dernier à **Chicoutimi** et que cette expérience servirait à appuyer les décisions futures de la compagnie dans ce domaine. **Domicil** compte maintenant quatre magasins du même nom et un franchisé.

Enfin, **Domicil**, société ouverte depuis l'automne dernier, avait prévu dans son prospectus des ventes de 11,4 M\$ et un bénéfice net de 600 000 \$, soit 0,24 \$ l'action à son exercice devant se terminer le 31 juillet 1987. Après mûre réflexion, **M. Couture** affirme que ces chiffres devraient être atteints, tant au niveau des ventes que du bénéfice.

**BERNARD MOONEY**

# J'ai choisi

## CRÉDIT INDUSTRIEL DESJARDINS



Dès le premier contact, j'ai compris que ce serait différent: Mon projet a été examiné sérieusement. Les gens du C.I.D. m'ont rapidement préparé un plan de financement sur mesure. Un plan parfaitement adapté aux possibilités de mon entreprise.

En diversifiant mes sources de financement, j'ai l'avantage de ne pas être lié à un seul prêteur. Avec l'appui du C.I.D., je peux mieux planifier l'avenir de mon entreprise. Pour du financement à moyen ou à long terme, que ce soit pour l'achat d'équipement, de terrain ou de bâtiment, je sais que je peux compter sur un partenaire fiable. Le Crédit Industriel Desjardins.

*Lawrence Kessler*  
Lawrence Kessler  
Président de Kaytronics Inc.



CRÉDIT INDUSTRIEL DESJARDINS INC.

Un partenaire fiable

MONTREAL Centre et Ouest (514) 281-7165 Est (514) 351-8880	QUEBEC (418) 658-7430 dir. 1-800-463-4358	LAVAL (514) 668-7800 dir. 1-800-361-8776	RIVE-SUD (514) 465-0320 dir. 1-800-361-9136	TROIS-RIVIERES (819) 376-1101 dir. 1-800-567-9449	SHERBROOKE (819) 569-9221 (819) 569-9222 dir. 1-800-567-9449	SAGUENAY-LAC-ST-JEAN (418) 696-1712	HULL (819) 777-6229 (819) 777-6273 (819) 777-6289
--	---	--	---	---	---	--	--

# à des ententes avec Sportscene et Domicil

30 années d'expérience de **Georges Durst**, président de Sportscene. "M. Durst apportera à notre conseil son expérience, ses contacts et son savoir-faire." Après l'émission publique de Frits qui devrait avoir

lieu en 1987, Sportscene détiendrait 20 % des actions de Frits.

Ces investissements dans Frits, près de 2 M\$ avant l'émission, permettront d'augmenter la capitalisation de l'entreprise

qui projette son entrée en Ontario. "Nous ouvrirons environ 20 nouveaux Frits en 1987, dont sept ou huit en Ontario." Parmi ceux du Québec, déjà six projets de restaurant sont en marche actuellement. Il existe 43 restaurants Frits présentement.

Sur ce, le président souligne que les rumeurs de problèmes avaient été grossièrement exagérées. "Les problèmes que nous avons, ce sont des problèmes de croissance, rien de plus." Un de ceux-ci devait certes être le manque de liquidités. En effet, après avoir recueilli 2 M\$ de ces ententes avec Domicil et Sportscene, Frits projetterait une émission

de 2,5 M\$ à 3,5 M\$. La société disposerait ainsi de près de 5 M\$ pour regarnir ses coffres et financer son expansion.

Les ventes des restaurants Frits en 1985 ont atteint 11 M\$ et la compagnie devrait terminer son exercice 1986 (fin février) avec un chiffre d'affaires de 19 à 20 M\$. "Nous atteindrons ce chiffre après seulement trois ans d'existence." De plus, la compagnie réaliserait un bénéfice pour son exercice 1986.

## Stade "O"

Une source de conflits et de mauvaise presse a engendré une dispute entre un groupe de franchisés de Victoriaville qui voulait

chambarder unilatéralement le concept "Frits". "Ces gens possédaient trois franchises Frits et après seulement trois mois ils voulaient changer complètement l'orientation de la société. Devant ces franchisés plus riches que le franchiseur, nous avons fait preuve de fermeté, ce qui a mené à la fermeture de trois Frits."

Enfin, rappelons que Frits a décroché un bail de 15 ans au Stade olympique pour la gestion de 34 nouveaux kiosques. "Les dirigeants du stade voulaient ajouter de la variété aux kiosques. C'est pourquoi ils ont donné le feu vert à plusieurs types de restaurants comme ceux qui ven-

dent des hot-dogs, du poulet, etc."

Frits bénéficiera d'une situation privilégiée au stade, possédant 80 % de tous les kiosques. De plus, comme chacun des kiosques intérieurs vendra de la bière, les parties des Expos pourraient représenter une source très intéressante de revenus pour Frits. En effet, on estime qu'il s'est dépensé 6 M\$ la saison dernière. Pour la société, avec 80 % des kiosques, cela signifie des ventes de 4,8 M\$. Et la saison des Expos l'été dernier n'a pas fracassé de record!

**BERNARD MOONEY**

## placent une grande de croissance de Frits

sont donc semblables."

Du côté de Sportscene, le groupe ouvrira sa quatrième Cage aux Sports au **Complexe Pointe-Claire** et mettra de plus en plus l'accent sur la clientèle familiale. "Notre Cage aux Sports à Pointe-Claire aura deux étages dont un sera consacré à une salle de jeu pour les enfants", précise Mme Cordeau.

En outre, Sportscene prépare l'ouverture d'un restaurant romantique à cuisine russe, **Le Jivago**, là où était son club privé

**Monte Carlo**, fermé depuis le 9 janvier. Ce restaurant, qui devrait ouvrir ses portes le 23 avril, imitera le concept du **Raspoutine** à Paris.

Enfin, Sportscene prépare une autre émission sous forme de société en commandite, **Société en commandite La Cage aux Sports II**. Cette émission de parts de 1,5 M\$ servira à financer un nouveau restaurant Cage aux Sports à Laval. Une autre Cage aux Sports est prévue cet automne à Sherbrooke.

## Sportscene est sur le point d'acheter 14 Van Houtte

Le journal les AFFAIRES a appris de source sûre que les **Restaurants Sportscene** (Mtl, 6,25 \$) seraient sur le point d'annoncer l'acquisition de 14 établissements de la chaîne **A.L. Van Houtte** en plus des droits exclusifs de distribution des produits de même nom. Le président de Sportscene, **Georges Durst**, n'a pas voulu confirmer cette nouvelle, mais a mentionné qu'une annonce importante serait faite prochainement. Le président n'a pas voulu préciser la teneur de cette annonce.

Il a été impossible de

savoir si Sportscene deviendra par cette transaction un franchisé A.L. Van Houtte ou si Sportscene préférera convertir ces établissements en un autre concept. Toutefois, on peut spéculer, étant donné l'expansion et le succès de la formule A.L. Van Houtte, que Sportscene choisira la gestion des établissements sous la bannière A.L. Van Houtte.

D'autre part, **Loraine Cordeau**, directrice des communications pour Sportscene a révélé aux AFFAIRES que sa compagnie s'appropriait à acquérir quatre croissanteries.

# TOUT NATURELLEMENT



Découvrez enfin un complexe domiciliaire qui a su s'intégrer à la nature environnante par le biais d'infrastructures modernes (marinas, courts de tennis, piscines, sentiers, etc.)

Aux Villas de l'Anse, la «qualité de vie» s'inspire d'une douce harmonie, d'un sain équilibre, d'une chaude intimité. Que votre famille songe à s'établir bientôt, qu'elle préfère acquérir un terrain aujourd'hui pour y

construire une villa de rêve plus tard, ou encore que vos besoins soient comblés par une location, les Villas de l'Anse s'adaptent à votre rythme.

Car chez nous, les loisirs, les sports d'été et d'hiver (ski, voile, tennis, golf, etc.), le confort et la tranquillité se marient si bien au décor du lac et des montagnes environnantes qu'on croirait qu'ils sont nés ensemble... tout naturellement... pour vous.

# LA VIE AUX VILLAS DE L'ANSE LAC MEMPHRÉMAGOG

Chemin-Georgeville, Magog (819) 843-8300 • Montréal (514) 843-5434

Enfin! Un outil de création complet qui gère aussi mon disque dur

**GEM\***

LE TRAITEMENT DE TEXTE  
LE GRAPHISTE  
LE DESSINATEUR  
L'ARTISTE

Pour IBM-PC\*\* (ou ses compatibles)

Le **BUREAU** de GEM allège la gestion de votre système grâce à un environnement graphique utilisant la souris

Comme sur un Macintosh...\*\*\*



383-1726

En français

2901 est rue Louvain  
Montréal (Québec)  
H1Z 1J7

\*\* IBM est une marque déposée de IBM  
\* GEM est une marque déposée de Digital Research  
\*\*\* MACINTOSH est une marque déposée de McIntosh

**Actions REA**

- **Sumner Sport** : placement d'actions ordinaires. Admissibles à 100 % au REA. Preneur ferme : **Lévesque**.
- **Lessard Beaucage Lemieux** : placement d'unités composées chacune d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription. Admissibles à 100 % au REA. Preneur ferme : **Midland**.
- **Ind. Lassonde** : placement d'unités composées d'une action catégorie A à droit de vote subalterne et d'un demi-bon de souscription. Admissibles à 50 % au REA sous réserve d'un maximum de 1 000 \$. Preneurs fermes : **Nesbitt, Lévesque et Geoffrion**.

**Actions accréditées**

- **Soc. en com. Desaulniers** : placement de 130 parts au prix de 5 000 \$ la part. Souscription minimale : 2 parts. Mandataire : **Courtiers Fo.I.S.I.**
- **Soc. en com. 7000 des Roseraies** : placement de 180 parts au prix de 5 000 \$ la part. Souscription minimale : 2 parts. Mandataire : **Courtiers Fo.I.S.I.**
- **Soc. en com. de la Rivière Bell 87** : placement de 11 810 parts à 1 000 \$ la part. Souscription minimale : 5 parts. Placeur pour compte : **Deragon Langlois**.
- **Soc. en com. La Sarre et Société d'expl. minière La Sarre** : placement de 2 646 unités à 1 000 \$ l'unité. Souscription minimale : 2 unités. Placeur pour compte : **McNeil**.
- **Soc. en com. Expl. Golden Day** : placement de 75 000 unités à 1 000 \$ l'unité. Souscription minimale : 3 unités. Placeurs pour compte : **Lévesque, Midland et Osler**.
- **Corp. minière Noramco** : placement d'unités composées chacune d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription. Preneurs fermes : **Midland Doherty et Loewen Ondaatje**.
- **Soc. en com. Exploration MVP 87 et JT Holdings 87** : placement de parts à 1 000 \$ la part. Minimum : 4 parts. Placeur pour compte : **Merit Investment Corp.**
- **Soc. en com. d'expl. minière Q.M.E. 87** : placement de parts pour un total de 19,3 M\$ à 1 000 \$ la part. Souscription minimale : 5 000 \$. Placeurs pour compte : **Geoffrion et Lévesque**.
- **Novamin** : placement de 2,5 M unités composées d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription et de 1 M de reçus 1987 au prix de 3,30 \$ l'unité et de 4,20 \$ le reçu. Placeurs pour compte : **Lévesque, McLeod et Wood Gundy**.
- **Soc. en com. NIM 87** : placement de 2 M de parts de la société en commandite échangeables contre des actions du **Fonds de croissance perpétuelle - III** au prix de 100 \$ la part. Mandataires : **Richardson, Midland, Pemberton et Burns Fry**.
- **Soc. en com. d'expl. minière F et G 87** : placement de parts d'une valeur de 15 M\$ à 1 000 \$ la part. Souscription minimale : 5 parts. Placeurs pour compte : **Pemberton et Tassé**.

**Autres émissions**

- **Lacana Mining Corp.** : placement de 5 M d'actions ordinaires représentées par des reçus de dépôt au prix de 12 \$ l'action. Preneurs fermes : **Gordon Capital, Loewen et Merrill Lynch**.
- **Corp. de développement du Canada** : placement de 6 M actions ordinaires au prix de 10,13 \$ l'action. Preneurs fermes : **Wood Gundy et Dominion**.
- **Asamera** : placement de 3 M actions ordinaires à 13,63 \$ l'action. Preneur ferme : **Merrill Lynch**.
- **Corp. de développement BCE** : placement d'actions privilégiées de catégorie A, série 1, à dividende cumulatif, rachetables au prix de 25 \$ l'action. Preneurs fermes : **McLeod, Wood Gundy, Dominion, Richardson et Burns Fry**.
- **Trustco Général** : placement de 2 M d'actions privilégiées catégorie A, série 1, rachetables, à dividende cumulatif, à 25 \$ par action. Preneurs fermes : **Lévesque, McLeod et Geoffrion**.
- **Corp. Trizec** : placement de 5 M d'actions ordinaires de catégorie A comportant un droit de vote limité à 34,25 \$ l'action. Preneurs fermes : **Gordon Capital, Merrill Lynch, McLeod, Wood Gundy, Brown Baldwin**.
- **John Labatt** : placement de 125 M\$ de débetures subordonnées, convertibles à taux susceptible de rajustement à 100 \$ plus les intérêts courus. Preneurs fermes : **Wood Gundy, Gordon Capital, Merrill Lynch et Midland**.
- **Onex Corp.** : placement d'actions ordinaires à droit de vote subalterne. Preneurs fermes : **Dominion, McLeod, Gordon Capital, First Marathon et Nesbitt**.
- **LSI Logie** : placement d'actions ordinaires. Preneurs fermes : **McLeod et Nesbitt**.
- **Mark Res.** : placement de 2,3 M actions ordinaires et de 25 M\$ de débetures subordonnées convertibles à 7 % (non garanties et rachetables). Placeurs pour compte : **Nesbitt, Gordon Capital et First Marathon**.
- **Loblav** : placement de 75 M\$ de débetures à 10 %, série 8 non garanties à 100 \$ l'unité. Preneurs fermes : **Burns Fry et McLeod**.
- **Sceptre Res.** : placement de 15 000 unités à 2 600 \$ l'unité. Preneurs fermes : **Nesbitt et Gordon Capital**.
- **Gr. Morden & Helwig** : placement d'actions à droit de vote subalterne. Preneurs fermes : **Wood Gundy et Dean Witter**.
- **Domtar** : placement de 100 M\$ de débetures à 10 % échéant en 2011 à 99,75 \$ devant rapporter 10,03 %. Preneurs fermes : **Lévesque, Wood Gundy, Burns Fry et Nesbitt**.
- **Enfield Corp.** : placement de 1,6 M d'actions privilégiées de catégorie E, série 1, à dividende cumulatif de 7 %, convertibles, rachetables au prix de 25 \$ l'action. Preneurs fermes : **Gordon Capital et Dominion**.
- **Soc. en com. Résidence Les Marronniers de Laval-Phase 1** : placement de 390 parts à 5 000 \$ la part. Mandataire : **Paré & associés**.
- **Trustco Royal** : placement de 4,5 M d'actions ordinaires de catégorie A au prix de 34,375 \$ l'action. Preneurs fermes : **Gordon Capital, Dominion, Merrill Lynch, McLeod, Nesbitt et Wood Gundy**.
- **Soc. en com. 500 St-Georges** : placement de parts d'une valeur de 2,8 M\$ à 1 000 \$ par part. Souscription minimale : 1 part. Placeur pour compte : **Veilleux, Charlebois & associés**.
- **Soc. en com. Lance et Compte II** : placement de 4 600 parts à 1 000 \$ la part. Souscription minimale : 5 parts. Preneur ferme : **Midland**.
- **Soc. en com. Petro-NIM 87** : placement de 2 M de parts à 100 \$ la part. Mandataire : **Richardson**.
- **Corp. Financière First City** : placement d'actions ordinaires et de bons de souscription offerts en unités, chacune étant composée d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription. Preneurs fermes : **McLeod et Merrill Lynch**.
- **Soc. en com. Fonds d'Expl. Premier 87 Equity Reserve Corp. Putco Holdings II** : placement de 60 000 unités composées chacune d'une part de la société échangeable contre 100 actions ordinaires d'Equity Reserve, de 100 options de vente de Putco et d'un tiers de bon de souscription de parts accompagnées chacune de 100 options de vente au prix de 1 000 \$ l'unité. Preneurs fermes : **Merrill Lynch et Dominion**.
- **Soc. en com. St-Malo-Longueuil** : placement de 2 078 parts à 1 085,65 \$ la part. Souscription minimale : 10 parts. Placeur pour compte : **Entreprises Lajenro**.
- **Soc. en com. Place Valencia** : placement de 950 parts à 1 000 \$ la part. Souscription minimale : 10 parts. Placeur pour compte : **Produits financiers G.R. Sogecar**.
- **Mines Dumagami** : placement d'actions ordinaires et de bons de souscription. Preneurs fermes : **Lévesque et Wood Gundy**.
- **Soc. en com. d'investissement Auberge Jacques-Cartier** : placement de 2 M de parts à 1,05 \$ la part. Souscription minimale : 10 500 \$. Placeur pour compte : **Placements Immobiliers M.B.J.**

# Clay-Mill : les unités passent rapidement de 6,50 à 9,38 \$

■ **Clay-Mill Technical Systems** a émis des unités à 6,50 \$ chacune qui, quelques semaines plus tard, se transigent à 9,38 \$ sur le marché hors cote.

Les titres n'étaient pas admissibles au REA puisque Clay-Mill est une firme de Windsor, en Ontario. Cette entreprise spécialisée en robotique réalisait, il y a deux ans, des ventes de 602 959 \$ et des pertes de 671 122 \$. En 1986, tenez-vous bien, les ventes passaient à 23,4 M\$ et le bénéfice net se chiffrait à 2,5 M\$ ou 0,79 \$ par action.

Les Japonais ont été les premiers à s'automatiser et outrance et ils ont marqué des points face à l'Amérique du Nord. Dans l'industrie de l'automobile, ils ont réussi à conquérir les marchés et à déclasser les géants américains **General Motors, Ford et Chrysler**.

**Des milliards à investir dans la robotisation**

Une fois remis du choc, les fabricants américains

d'automobiles ont mis en place des programmes ambitieux d'automatisation de leurs usines. Des milliards de dollars seront investis au cours de la prochaine décennie afin de robotiser les usines.

Clay-Mill Technical sera l'une des entreprises à profiter des retombées de tels programmes. Les robots articulés ont jusqu'à maintenant obtenu la préférence des manufacturiers. Ces robots, quoique précis, accusent des carences sur le plan rapidité et pour le transport de pièces lourdes.

Pour combler ces lacunes, Clay-Mill introduisait en 1984 le robot sur pont roulant. Ce nouveau concept trouva preneur auprès d'un fabricant américain d'automobiles.

Un robot Clay-Mill peut déplacer des charges de 2 000 livres à une vitesse de 48 pouces à la seconde tout en effectuant des tâches d'une très grande précision.

Le robot Clay-Mill est très polyvalent. Il peut être

utilisé à une grande variété de tâches dans l'industrie lourde. Il peut donc se rendre utile dans bien d'autres secteurs que celui de l'automobile. L'aérospatiale et la défense militaire sont deux autres secteurs où Clay-Mill espère s'affirmer.

**Un contrat de 20 M\$ met Clay-Mill au monde**

C'est en soumissionnant pour un contrat d'une valeur de 20 M\$ que Clay-Mill a débuté. La compagnie a pu ainsi installer clé en main sept systèmes robotisés.

Ce contrat explique en fait la croissance rapide de Clay-Mill. Cette dépendance de l'entreprise envers un seul fabricant automobile rend précaire sa situation future. La compagnie l'a compris et, dans ses efforts pour diversifier sa clientèle, elle a pu installer trois autres systèmes robotisés pour des applications de manutention de matériel dans des secteurs autres que celui de l'automobile.

Malgré cela, la compagnie reste vulnérable à court terme comme le montre les résultats des deux derniers mois de l'exercice en cours. Pour cette période, les ventes de l'entreprise ont culbuté de 40 % environ par rapport à la même période l'an passé. Résultat : la compagnie a essuyé une perte de 145 000 \$ pour cette période de deux mois terminée le 31 janvier 1987.

Cette baisse s'explique du fait que les travaux d'un important contrat sont terminés tandis que les nouveaux contrats sont encore à l'étape de la conception. Cette trop forte dépendance peut se solder par des variations importantes des ventes annuelles de l'entreprise.

Au 30 novembre 1986, l'avoir des actionnaires de Clay-Mill totalisait 3,4 M\$, la dette à long terme était de 2,3 M\$ et les actifs se chiffraient à 13,5 M\$.

**CLAUDE  
CHIASSON**

## Sani-Gestion : une émission de 2 M\$ admissible à 100 % au REA

■ **Sani-Gestion**, un holding de Sainte-Foy détenant des intérêts dans des entreprises spécialisées dans les différentes étapes

de gestion des déchets, fera un premier appel public à l'épargne dans le cadre du régime d'épargne-actions du Québec. L'é-

mission devrait être admissible à une déduction de 100 %.

"Il s'agit d'une petite émission de l'ordre de 2 à

2,5 M\$. Le prix de l'action n'a pas encore été déterminé. Le prospectus provisoire vient d'être déposé auprès de la **Commission des valeurs mobilières du Québec**. D'ici un mois le prospectus définitif devrait être prêt", a révélé **Jean-Paul Massé**, président du conseil d'administration de la firme de courtage en valeurs mobilières **Brault, Guy, O'Brien**, et membre du conseil d'administration de Sani-Gestion. Brault, Guy agira comme preneur ferme de l'émission.

Sani-Gestion, auparavant connue sous la raison sociale de **Groupe Coulombe**, effectue la cueillette, le transport, l'élimination et l'enfouissement des déchets solides. Elle offre ses services au secteur résidentiel, commercial et industriel.

Dans son plan d'expansion, la société entend développer les secteurs du recyclage des déchets, la location, la vente et les services reliés aux bacs (*containers*) et de perfectionner et promouvoir l'utilisation de nouveaux bacs en polymère hermétiques munis de roues.

**DOMINIQUE  
BEAUCHAMP**

**CARRIÈRES ET PROFESSIONS**

### Marketing de Fonds Mutuels

**A**GF Management Limited recherche une personne pour occuper un important poste en marketing pour le Québec et les Maritimes.

Cet emploi, tenu dans un bureau devant ouvrir à Montréal, exige de nombreux déplacements au Québec et dans les Maritimes. Ce poste est d'un grand intérêt pour les personnes actuellement autorisées à vendre des fonds mutuels ou des sécurités et qui sont parfaitement bilingues (français/anglais).

Le (la) postulant(e) doit posséder de bonnes compétences dans le domaine des relations interpersonnelles, pouvoir diriger des séminaires à grande audience et y parler, organiser des réunions pour la communauté d'investissement.

Veillez adresser votre curriculum vitae à Monsieur R.J. Williams, premier vice-président, marketing, avant le 21 Avril 1987

**AGF Management Limited**

C.P. 50  
Centre Toronto Dominion  
Toronto, Ontario, M5K 1E9

La baisse des mensualités s'est généralisée durant le mois de mars dans le marché des rentes viagères. On y a en effet enregistré des baisses de l'ordre de 0,003 à 1,3 %.

La période des REER est maintenant terminée et

# Baisse généralisée des mensualités des rentes viagères

ce facteur n'est pas étranger au recul des rende-

ments sur les rentes. La Banque du Canada n'a

plus à défendre notre devise, devenue plus forte sur

le marché des changes. La banque centrale a ainsi pu réduire son taux d'es-compte en mars.

Les rentes viagères pour homme de 60 ans, garantie 10 et 15 ans pour des montants investis de 50 000 \$ et de 100 000 \$, affichent les plus fortes baisses du marché, soit des réductions de l'ordre de 1,2 à 1,3 %. Une telle rente garantie 10 ans payait en février une mensualité de 455,37 \$ pour un montant investi de 50 000 \$ alors qu'à la fin de mars, cette mensualité n'était plus que de 449,73 \$.

### Les femmes choyées

Les femmes ont été les plus choyées en mars. En effet, les mensualités pour les rentes viagères achetées par les femmes ont augmenté légèrement durant le mois. Une rente garantie 5 ans, pour un montant investi de 25 000 \$, payait à une femme de 65 ans 240,11 \$ mensuellement en mars contre 238,76 \$ en février.

Les rentes à terme 90 ans sont cependant la caté-

gorie de rentes qui a connu les plus fortes hausses de mensualités durant le mois. Pour les personnes âgées de 60 ans et désirant investir 25 000 \$, la Sun Life versait une mensualité de 211,54 \$ en février. En mars, la Confederation Life a pris la tête du peloton en affichant une mensualité de 235,16 \$ pour le même montant investi.

En revanche, les versements des rentes à terme 90 ans pour les personnes âgées de 65 ans et de 71 ans ont diminué durant le mois de mars. Par exemple, pour une personne âgée de 65 ans qui aurait investi 25 000 \$, la Mutuelle-vie, la firme la plus compétitive pour cette rente en mars, payait 218,09 \$ par mois. En février, la Sun Life dominait ce marché en versant pour cette rente une mensualité de 222,17 \$.

Du côté des fonds enregistrés de revenus de retraite, le meilleur taux disponible sur le marché pour un montant de 50 000 \$ investi dans un certificat de 5 ans à taux fixe est de 9 %. La fiducie Guardian et le Canada Trust sont les deux institutions à offrir ce rendement.

CLAUDE  
CHIASSON

## LE TABLEAU DE L'APRÈS-REER LES MEILLEURES RENTES DISPONIBLES ACTUELLEMENT POUR DIVERS MONTANTS ET DIFFÉRENTES SITUATIONS AU 31 MARS 1987

LES COTES APPARAISSANT DANS LE TABLEAU FLUCTUENT DE JOUR EN JOUR. AU MOMENT D'ACHETER UNE RENTE, IL EST IMPÉRIEUX D'OBTENIR LES COTES LES PLUS RÉCENTES.

Rente viagère simple	Investissement de 25 000 \$		Investissement de 50 000 \$		Investissement de 100 000 \$	
	Institution	Rente mensuelle	Institution	Rente mensuelle	Institution	Rente mensuelle
1) pour homme de 60 ans						
• garantie 15 ans	GREAT-WEST	223,96	GREAT WEST	449,73	MUTUELLE	906,09
• garantie 10 ans	GREAT-WEST	231,21	GREAT-WEST	464,27	GREAT-WEST	930,41
• garantie 5 ans	GREAT-WEST	237,63	GREAT-WEST	477,18	GREAT-WEST	956,28
2) pour homme de 65 ans						
• garantie 15 ans	GREAT-WEST	232,48	STANDARD-LIFE	468,12	STANDARD-LIFE	940,52
• garantie 10 ans	ALLIANCE-VIE	245,86	ALLIANCE-VIE	493,78	ALLIANCE-VIE	989,62
• garantie 5 ans	ALLIANCE-VIE	258,09	ALLIANCE-VIE	518,34	ALLIANCE-VIE	1 038,64
3) pour homme de 71 ans						
• garantie 15 ans	STANDARD LIFE	242,87	STANDARD LIFE	490,01	STANDARD LIFE	984,31
• garantie 10 ans	ALLIANCE	266,70	ALLIANCE	535,64	ALLIANCE	1 073,51
• garantie 5 ans	ALLIANCE	292,59	COOPERANTS	590,12	COOPERANTS	1 185,62
4) pour femme de 60 ans						
• garantie 15 ans	STANDARD LIFE	216,85	STANDARD LIFE	437,99	STANDARD LIFE	880,28
• garantie 10 ans	GREAT-WEST	221,04	STANDARD LIFE	446,02	STANDARD LIFE	896,36
• garantie 5 ans	GREAT WEST	225,10	MUTUELLE	445,75	STANDARD LIFE	909,23
5) pour femme de 65 ans						
• garantie 15 ans	STANDARD LIFE	226,87	STANDARD LIFE	458,02	STANDARD LIFE	920,34
• garantie 10 ans	STANDARD LIFE	234,21	STANDARD LIFE	472,74	STANDARD LIFE	949,79
• garantie 5 ans	STANDARD LIFE	240,11	STANDARD LIFE	484,59	STANDARD LIFE	973,53
6) pour femme de 71 ans						
• garantie 15 ans	STANDARD LIFE	239,64	STANDARD LIFE	483,57	STANDARD LIFE	971,42
• garantie 10 ans	STANDARD LIFE	255,22	STANDARD LIFE	514,78	STANDARD LIFE	1 033,90
• garantie 5 ans	STANDARD LIFE	268,89	STANDARD LIFE	542,21	STANDARD LIFE	1 088,85
Rente viagère conjointe						
1) âge de 60 ans						
• garantie 15 ans	GREAT-WEST	209,25	MUTUELLE	422,25	MUTUELLE	851,65
• garantie 10 ans	GREAT-WEST	210,08	MUTUELLE	423,11	MUTUELLE	853,39
• garantie 5 ans	GREAT-WEST	210,45	MUTUELLE	423,49	MUTUELLE	854,14
2) âge de 65 ans						
• garantie 15 ans	EATON	227,71	MUTUELLE	437,87	MUTUELLE	883,14
• garantie 10 ans	EATON	233,74	STANDARD LIFE	441,17	MUTUELLE	888,06
• garantie 5 ans	EATON	233,51	STANDARD LIFE	442,51	MUTUELLE	890,19
3) âge de 71 ans						
• garantie 15 ans	STANDARD LIFE	230,86	STANDARD LIFE	466,00	STANDARD LIFE	936,28
• garantie 10 ans	AETERNA-VIE	239,68	AETERNA-VIE	480,37	AETERNA-VIE	964,89
• garantie 5 ans	AETERNA-VIE	243,68	AETERNA-VIE	488,38	AETERNA-VIE	980,96
Rente à terme 90 ans						
• âge de 60 ans	CONFED	235,16	CONFED	472,69	CONFED	947,75
• âge de 65 ans	MUTUELLE	218,09	STANDARD LIFE	438,43	STANDARD LIFE	881,20
• âge de 71 ans	STANDARD LIFE	235,84	STANDARD LIFE	475,99	STANDARD LIFE	956,30

### AVEC UN FERR-CERTIFICAT DE PLACEMENT 5 ANS (50 000 \$)

RENDEMENT ANNUEL LE PLUS ÉLEVÉ EST DE 9,00 % ET IL EST OFFERT PAR LE CANADA TRUST ET LA FIDUCIE GUARDIAN

Années du régime	1	5	10	15	20	25	30
ÂGE DE 60 ANS							
Versements annuels minimums	1 816,67	2 564,34	3 945,61	6 070,80	9 340,68	14 371,80	22 112,80
ÂGE DE 65 ANS							
Versements annuels minimums	2 180,00	3 077,25	4 734,73	7 284,96	11 208,82	17 246,16	—
ÂGE DE 71 ANS							
Versements annuels minimums	2 868,42	4 049,01	6 229,90	9 585,48	13 530,69	—	—

\* Les institutions apparaissant dans la section des rentes sont choisies parmi les suivantes: Aeterna-Vie, Canadian Foresters, Eaton, Great West, Manu Life, Nalaco, Sun Life, Alliance, Confederation Life, Empire Life, Industrielle, Metropolitan Life, North West, Canada Life, Coopérants, Laurentienne, Montréal-Vie, S.S.Q.

Source: Cotisation d'annuités canadiennes ltée

TABLEAU: LES AFFAIRES



# 1080 BEAVER HALL

Situés à deux pas du boulevard Dorchester, au coeur du quartier des affaires, nous bénéficions d'une situation géographique privilégiée. L'accès direct au métro Square Victoria nous permet également d'être en contact avec l'ensemble de la ville. Cet édifice moderne et fonctionnel est géré par une équipe de professionnels la Corporation Première, Québec.

LA CORPORATION  
PREMIERE QUEBEC



Pour renseignements de location:

284-9115



**LÉGENDE.** Ratio cours-bénéfices : prix de l'action à la date de l'analyse divisé par les bénéfices prévus pour l'exercice financier mentionné. S.o. : sans objet.

**B. Royale**

Cours à la date de l'analyse, 19-3-87 : 34 \$  
**Conclusion : conserver**  
 Analyste : Paul Miklavchovsky ; Geoffrion, Leclerc

La Banque Royale constitue la plus importante banque à charte canadienne et la cinquième en Amérique du Nord avec 99,6 milliards de dollars d'actif. Le siège social est

établi à Montréal.

Les titres se transigent à leur valeur comptable de 34,10 \$. La performance de l'action a été relativement faible en janvier et février reflétant l'augmentation des pertes sur prêts, prévues à un milliard de dollars pour l'exercice 1987. L'analyste anticipe de meilleurs bénéfices cette année à condition que le problème de la dette brésilienne se résolve. Cette banque majeure devrait se sortir de ses difficultés courantes, juge l'analyste.

52 semaines :  
 haut : 38,88 \$  
 bas : 29,00 \$  
 Cours le 2-4-87 : 33,38 \$ (Mtl)

Bénéfices prévus :  
 1986 : 3,74 \$  
 1987 : 4,00 \$

Ratio cours-bénéfices :  
 1986 : 9,1  
 1987 : 8,5

Dividende : 2 \$

**Co-Steel**

Cours à la date de l'analyse, 4-3-87 : 13,38 \$

**Conclusion : acheter**  
 Analyste : Don Crook ; Walwyn Stodgell

La société, siège social à Whitby en Ontario, exploite trois aciéries avec une capacité totale de 2,3 millions de tonnes. Ses usines sont situées au Cana-

da, aux États-Unis et en Grande-Bretagne.

Le bénéfice net par action s'est élevé à 1,04 \$ au cours de l'exercice 1986, légèrement supérieur aux prévisions de la direction : 1,01 \$ par action. L'analyste fonde sa recommandation sur les éléments suivants : gains de productivité, réduction des coûts, amélioration de la gamme de produits et taux d'intérêt faibles.

52 semaines :  
 haut : 15,25 \$  
 bas : 10,25 \$

Cours le 2-4-87 : 14,75 \$ (Tor.)

Bénéfices prévus :  
 1986 : 1,04 \$

1987 : 1,25 \$  
 1988 : 1,39 \$

Ratio cours-bénéfices :  
 1986 : 12,9  
 1987 : 10,7  
 1988 : 9,6

Dividende : 0,40 \$

**Groupe La Laurentienne**

Cours à la date de l'analyse, 24-3-87 : 17 \$

**Conclusion : acheter**  
 Analyste : Paul Miklavchovsky ; Geoffrion, Leclerc

La Corporation du Groupe La Laurentienne est une société de gestion

dans le domaine de la finance dont l'activité première porte sur les assurances. Le Groupe a aussi d'importantes participations dans d'autres services financiers. Le siège social de la société est établi à Montréal.

Dans l'ensemble, l'analyste prévoit une augmentation d'environ 20 % du bénéfice du groupe et il recommande l'accumulation de l'action en vue d'une plus-value à moyen et long termes. La société a élargi l'éventail des produits et services offerts pour inclure les services de banque, de fiducie, d'administration, de fonds et de conseils en placement s'accompagnant d'une diversification géographique vers les États-Unis, les Bahamas et le Royaume-Uni et une expansion ultérieure vers Hong Kong et la France.

52 semaines :  
 haut : 17,00 \$  
 bas : 9,25 \$

Cours le 2-4-87 : 16,13 \$ (Mtl)

Bénéfices prévus :  
 1986 : 0,72 \$  
 1987 : 0,90 \$

Ratio cours-bénéfices :  
 1986 : 23,6  
 1987 : 18,9

Dividende : 0,24 \$

**Ivaco A**

Cours à la date de l'analyse, 11-3-87 : 16,50 \$

**Conclusion : conserver**  
 Analyste : Don Crook ; Walwyn Stodgell

Ivaco figure parmi les 12 principaux producteurs d'acier en Amérique du Nord avec une capacité annuelle de 2 M de tonnes. Ses trois usines aux États-Unis et l'usine canadienne fabriquent notamment des billettes d'acier, barres, profilés, fils laminés à chaud, feuillards, etc. Son siège social se trouve à Montréal.

Les résultats décevants de 1986 s'expliquent par la politique de prix concurrentiels de la société, principalement sur le marché américain, selon l'analyste. Celui-ci anticipe une hausse du prix de l'acier au cours de la deuxième moitié de l'année. De plus, Canron (structures d'acier), filiale à 79 % d'Ivaco, devrait afficher des bénéfices plus élevés.

52 semaines :  
 haut : 26,88 \$  
 bas : 15,50 \$

Cours le 2-4-87 : 17,88 \$ (Mtl)

Bénéfices prévus :  
 1986 : 1,05 \$  
 1987 : 1,20 \$  
 1988 : 1,60 \$

Ratio cours-bénéfices :  
 1986 : 15,7

MODE MASCULINE INTERNATIONALE



LES MAÎTRES MERCIERS POUR L'ULTIME-HOMME

Complet Redaelli en laine et soie.

HENRI VEZINA

243-A, boul. des Laurentides Laval H7G 2T7 669-1751  
 920, rue Sherbrooke ouest Montréal H3A 1G4 844-1971

## FLASH-ACTIONS

1987 : 13,8  
1988 : 10,3  
Dividende : 0,56 \$

### Jannock

Cours à la date de l'analyse, 4-3-87 : 39,50 \$  
Conclusion : acheter  
Analyste : R. Neil Wickham ; Walwyn Stodgell

Jannock et ses filiales en propriété exclusive sont principalement engagées dans la fabrication et la distribution de briques, de produits d'acier ainsi que de composantes électriques et de produits connexes. La société a son siège social à Toronto et exerce ses activités au Canada et aux États-Unis.

Elle a récemment annoncé des bénéfices nets de 46 M\$ ou 3,53 \$ par action pour l'exercice 1986 comparativement à 28 M\$ ou 2,10 \$ en 1985. De plus, la compagnie a annoncé une majoration de son dividende de 0,20 \$ à 0,26 \$ et une division par deux des actions, sous réserve de l'approbation des actionnaires. Le titre ne se transige qu'à 9,3 fois les bénéfices prévus de 1987, précise l'analyste.

52 semaines :  
haut : 40,88 \$  
bas : 22,88 \$

Cours le 2-4-87 :  
43,75 \$ (Mtl)

Bénéfices prévus :  
1986 : 3,53 \$  
1987 : 4,25 \$

Ratio cours-bénéfices :  
1986 : 11,2  
1987 : 9,3

Dividende : 0,76 \$

### Molson

Cours à la date de l'analyse, 20-3-87 : 25,50 \$  
Conclusion : acheter  
Analyste : Neil R. Wickham ; Walwyn Stodgell

Les Compagnies Molson, siège social à Montréal, représentent une société diversifiée constituée de trois principales divisions d'exploitation : les brasseries, Diversey Corp., un des chefs de file mondiaux dans l'industrie des spécialités chimiques, et Beaver Lumber, un important détaillant canadien de bois d'oeuvre, de matériaux de construction et de produits durables connexes.

La ventes de bières de la compagnie ont augmenté de 8 % lors de la période de neuf mois terminée le 31 décembre comparativement à 3 % pour l'industrie brassicole en général. Diversey a affiché des ventes en hausse de 12 % à 466,4 M\$ pour la même période. Les ventes de Beaver ont également augmenté de 16 %, les bénéfices, de 21 %. La croissance de Molson provien-

## MISES À JOUR

### Breuages Cott

Cours le 2-4-87 : 8,38 \$ (Mtl)

• Avec l'acquisition de Kik Cola d'Agropur, M. Daniel Côté de Richardson Greenshields anticipe des revenus de 29 M\$ pour l'exercice 1988, avec un bénéfice de 1,6 M\$ ou 0,50 \$ par action. Au cours actuel, l'analyste estime que le titre se transige à sa juste valeur marchande et recommande de le conserver.

### Rothmans

Cours le 2-4-87 : 67 \$ (Mtl)

• Se fondant sur des résultats améliorés dans le tabac, la vente de Carling

dra principalement de ses activités non brassicoles, avance M. Wickham.

52 semaines :  
haut : 30,25 \$  
bas : 21,50 \$

Cours le 2-4-87 :  
25,75 \$ (Mtl)

Bénéfices prévus :  
1986 : 1,35 \$  
1987 : 1,85 \$  
1988 : 2,10 \$

Ratio cours-bénéfices :  
1986 : 18,9  
1987 : 13,8  
1988 : 12,1

Dividende : 0,80 \$

### Northern Telecom

Cours à la date de l'analyse, 20-3-87 : 57,50 \$  
Conclusion : acheter  
Analyste : John A. Skombar ; Walwyn Stodgell

La société, siège social à Mississauga en Ontario, fabrique des systèmes de commutation et de transmission, des fils et câbles, des systèmes de téléphonie privée, des terminaux, etc. Nortel fabrique aussi des systèmes de télématique intégrés et conçoit des applications en technologie numérique et optoélectronique.

La société a annoncé une division par deux de ses actions ordinaires, sous réserve de l'approbation des actionnaires le 23 avril prochain. De plus, le dividende de 0,10 \$ par action passerait à 0,12 \$, ou 0,06 \$ sur une base diluée. L'objectif de Nortel consiste à restaurer son taux de rendement composé annuel de 15 %. L'analyste anticipe un accroissement du bénéfice de 12,2 % cette année.

52 semaines :  
haut : 59,38 \$  
bas : 36,88 \$

O'Keefe à Elders IXL d'Australie pour 196 M\$, un prix cible de 75 \$, la possibilité d'une division des actions et d'un accroissement du dividende à 1,80 \$, Sandra M. Lowe de Merrill Lynch maintient sa recommandation d'achat.

### Val Royal

Cours le 2-4-87 : 8,88 \$ (Mtl)

• L'acquisition par le Groupe Val Royal des 50 % qu'il ne possédait pas dans Brico Centre ajoutera de 10 à 12 M\$ de ventes par année au groupe, évalue M. Côté de Richardson Greenshields. L'analyste modifie sa recommandation acheter/conservé à acheter.

Cours le 2-4-87 :  
55,88 \$ (Mtl)

Bénéfices prévus :  
1986 : 2,45 \$ US  
1987 : 2,75 \$ US

Ratio cours-bénéfices :  
1986 : 18  
1987 : 16

Dividende : 0,46 \$ US

### Noverco

Cours à la date de l'analyse, 26-2-87 : 13,50 \$  
Conclusion : acheter  
Analyste : Marc Normandin ; Braut Guy O'Brien

Noverco, siège social à Montréal, est l'unique actionnaire de Gaz Métropolitain, sa principale filiale chargée de distribuer le gaz naturel. Ses autres intérêts résident dans Sonex, Métro Gaz Marketing, Consulgaz, Champion Pipe Line, Gaz du Québec, Soligaz et Canadian Natural Clearing House.

La restructuration de Noverco lui permettra de renforcer ses activités de distribution du gaz par l'acquisition de distributeurs dans le nord-est américain et de se diversifier dans d'autres secteurs énergétiques, estime l'analyste. En 1990-92, 25 % des revenus de la société proviendront d'autres sources que Gaz Métro.

52 semaines :  
haut : 14,50 \$  
bas : 11,75 \$

Cours le 2-4-87 :  
14,25 \$ (Mtl)

Bénéfices prévus :  
1986 : 1,43 \$  
1987 : 1,30 \$

Ratio cours-bénéfices :  
1986 : 9,4  
1987 : 10,4

Dividende : 0,72 \$

**DOMINIQUE  
BEAUCHAMP**

# APPRENDRE L'ANGLAIS CET ÉTÉ

QUEL  
PLAISIR  
AVEC CETTE  
NOUVELLE  
FORMULE-  
VACANCES:

- 5 jours par semaine
- 4 semaines consécutives
- Entre le 29 juin et le 22 août
- Pour les enfants de 4 à 10 ans
- Des activités passionnantes
- De petits groupes encadrés par des animateurs-professeurs anglophones.

Avec C.L.I.C., apprendre l'anglais  
un vrai jeu d'enfant



15% DE RÉDUCTION, SI  
INSCRIPTION FAITE  
AVANT LE 1er MAI.

**CLIC**

CENTRE DE LANGUES  
INTERNATIONALES  
CHARPENTIER "CLIC" INC.

MONTRÉAL 284-2383  
SHERBROOKE 562-4741  
ST-GEORGES DE BEAUCE 227-4595  
GRANBY 378-1883  
DRUMMONDVILLE 472-6996  
JONQUIÈRE 547-5303

# Malgré la réduction des avantages fiscaux, les actions accréditatives suscitent un grand intérêt

■ La première moitié de 1987 nous promet un grand nombre d'émissions publiques nous provenant du secteur de l'exploration minière : certaines, de nouvelles sociétés en commandite, et d'autres, de sociétés existantes dont les titres méritent l'attention des investisseurs avertis.

Le phénomène s'expliquerait par l'incertitude qui a entouré les réformes fiscales que l'on pressen-

taut de la part des deux paliers de gouvernement.

Un point de vue que partage **Denis Arcand**, vice-président à Montréal de la maison de courtage **Pemberton Houston-Wil-loughby-Bell-Gouinlock**.

"Les compagnies minières craignaient la réduction ou la disparition pure et simple des déductions fiscales relatives au financement de l'exploration minière. Dans le but de profiter des

déductions courantes, les sociétés ont entrepris leurs démarches de financement plus rapidement qu'elles ne l'auraient fait normalement."

C'est le gouvernement québécois qui a mis en oeuvre la seule modification au régime fiscal. Québec a réduit de 166 2/3 % à 133 1/3 % la déduction admissible pour les frais d'exploration; la déduction équivalait maintenant

à celle permise par le gouvernement fédéral.

"Personnellement, je ne prévois pas de nouvelles modifications cette année. Certains investisseurs et promoteurs conservent néanmoins des doutes à cet égard. L'investisseur averti devrait prendre note des nouvelles émissions qui sont intéressantes, sans oublier qu'il en reste plusieurs à venir", lance M. Arcand.

## Un élément positif pour l'industrie minière

"On a passé le seuil psychologique dans l'industrie minière. Malgré les réformes, le marché du financement à l'exploration minière conserve sa popularité", déclare **Jean Demers**, analyste minier à la firme **Lévesque, Beaubien**.

Les gens considèrent plus que jamais qu'un investissement dans l'industrie minière offre des possibilités de rendement fort intéressantes.

D'autre part, la présence d'un plus grand nombre d'émissions à cette période de l'année pourrait même s'avérer positive pour l'industrie dans son ensemble.

Selon M. Demers, étant donné que plusieurs sociétés d'exploration recevront plus rapidement leur financement, leur capacité de planification et la qualité de leurs travaux peuvent s'en ressentir positivement.

Le fait de pouvoir compter sur la période estivale pour entamer les travaux d'exploration, par exemple, permet de profiter d'une plus faible demande de location d'équipement. "Le nombre et le prix de location des foreuses vont représenter un point positif pour les sociétés en mesure de débiter leurs travaux au début de l'année." En somme, on peut faire davantage profiter le dollar pour l'investisseur dans un tel contexte.

## Plusieurs types d'émissions publiques

L'investisseur doit noter cependant que les émissions présentement en cours ainsi que celles à venir diffèrent de par la nature de leurs déductions fiscales inhérentes ainsi que par leur taille.

On peut regrouper grossièrement en trois types les émissions des sociétés en commandite et les actions accréditatives, selon le mon-

tant de leur financement. Premièrement, les émissions des petites entreprises d'exploration qui débutent et dont le montant du financement est d'environ 1 M\$. Selon M. Arcand, il s'agit du type de financement qui procure l'effet de levier le plus important. Le prix d'une action après impôt est moindre et il offre la possibilité d'une croissance rapide. Par contre, ce type d'investissement est de par sa nature même plus spéculatif.

La deuxième catégorie est constituée par le regroupement de plusieurs sociétés minières dans le cadre d'une émission conjointe de financement. Dans plusieurs cas, les compagnies sont inscrites en bourse et cela assure à l'investisseur la possibilité de se départir de son investissement une fois qu'il a profité de la déduction fiscale.

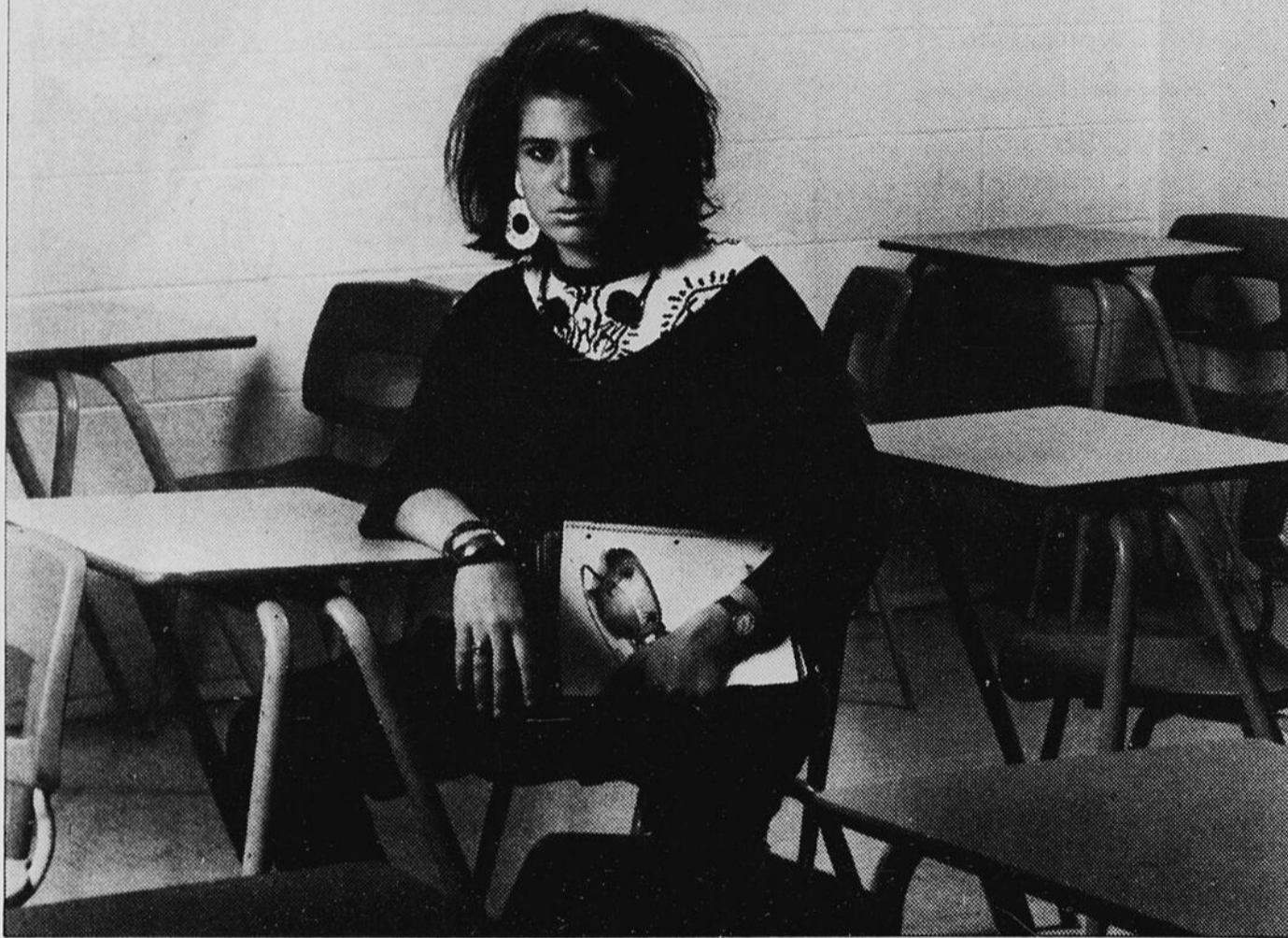
La troisième catégorie comprend un portefeuille de compagnies minières encore plus diversifié. Le risque pour l'investisseur est réduit de par la grosseur du portefeuille minier, alors qu'en contrepartie l'effet de levier est réduit d'autant. Dans les deux dernières catégories on retrouve bien souvent une prime ajoutée au coût d'achat de l'action lorsqu'elle est déjà inscrite en bourse. Une prime qui réduit d'autant le rendement escompté d'un tel type d'investissement.

L'investisseur doit examiner soigneusement la nature, les avantages et inconvénients de chaque type d'instrument financier avant d'effectuer son choix. Rappelons que les investissements en actions accréditatives s'adressent avant tout aux personnes dont le taux d'imposition se fait relativement élevé.

GUY

MERCIER

## Dans 15 ans, elle pourrait vous dire que vous ne comprenez rien aux affaires.



Elle pourrait aussi vous aider à comprendre la mentalité des nouveaux consommateurs, à saisir les implications des derniers mouvements d'opinions.

C'est une fille de son temps. Le féminisme, elle l'a dans le sang. Et le goût de vivre sa vie.

Elle a l'âge des décisions fondamentales. Une bonne idée, quelques conseils, rien suffirait à lui donner le goût des affaires. Et une fameuse longueur d'avance.

Elle peut tout faire, il faut lui montrer comment. Elle peut tout faire, elle peut aussi ne rien faire...il y a mille raisons pour abandonner la course.

Un coureur qui abandonne, c'est un poids de plus à traîner pour les autres.

Depuis quelques années, Jeunes Entreprises se rend dans les écoles, dans les collèges, pour y aider des jeunes à mettre sur pied et à faire marcher des mini-compagnies. Ainsi, ces jeunes se familiarisent avec la gestion, la production, la distribution. Le système économique. Les impôts...

Une expérience que vous auriez aimé vivre vous-même, à 16 ans, à 17 ans, non?

Vous pouvez encore le faire, à votre manière, puisque le programme Jeunes Entreprises repose essentiellement sur la participation des gens d'affaires, sur le temps qu'ils arrivent à investir auprès des jeunes. Et à défaut de temps, les contributions financières sont tout aussi précieuses, parce que Jeunes Entreprises est financée à 100% par la communauté d'affaires.

Évidemment, si vous lui en donnez la chance, Isabelle pourrait bien un jour venir vous faire la leçon. Au moins vous saurez de qui elle l'a apprise.

Pour en savoir plus long, écrivez-nous.

**Jeunes Entreprises du Québec**  
187, rue Sainte-Catherine Est  
Montréal (Québec)  
H2X 1K8

Programme Info-Affaires  
Programme Mini-Entreprises

**JE** VOTRE INVESTISSEMENT  
DANS LE MONDE  
DES AFFAIRES  
JEUNES ENTREPRISES

## SITES DE CHOIX

### PARC AVE. PRÈS DE BEAUBIEN

(Ancien site d'International Paint)

500 — 100,000 pi. ca. bureaux/commercial/industriel adapté pour fournisseurs de contracteurs

### NOTRE-DAME PRÈS DE MC GILL ET DOMINION

(complètement rénové)

500 — 25,000 pi. ca. bureaux/commercial

investissements  
**KOUMY inc.**

514 397.4023  
COURTIER PROTÉGÉ

# Exploration Golden Day émet 75 M\$ d'actions accréditatives

La Société en commandite Exploration Golden Day offrira prochainement au public 75 M\$ d'actions accréditatives. Elles sera présidée par R.A. Bruce McDonald. Le produit net de l'émission servira au financement de travaux d'exploration minière de sociétés d'exploration minière ouvertes participantes en contrepartie d'actions accréditatives. Lévesque Beaubien, Midland Doherty et Osler sont les placeurs pour compte de l'émission.

M. McDonald est bien connu dans le secteur minier depuis plusieurs années. Il occupe, entre autres, la présidence d'Explorations Groupe d'Or et depuis juin 1983 celle de Noramco Capital Corp. Entre 1982 et juin 1983, il a été président du conseil d'administration de Golden Night Resources.

Chaque unité au prix de 1 000 \$ comprend une part de la société en commandite, 500 bons de souscription de catégorie A et 500 bons de souscription de catégorie B de la compagnie. La catégorie A permet au détenteur d'exercer l'option d'achat d'une action accréditive ordinaire jusqu'en 1988 et celle de B jusqu'en 1989 ; la date précise n'est pas mentionnée au prospectus

provisoire. Une participation minimale de trois unités est exigée de chaque souscripteur.

La prime sera de 50 % pour les sociétés d'exploration qui sont à un stade avancé d'exploration ou détenant un grand nombre de propriétés minières et de 25 % pour les autres. Cette prime signifie en fait que le prix de l'action est majoré, de 50 % ou 25 %, selon le cas, lors de l'acquisition par l'investisseur, en contrepartie de quoi celui-ci peut profiter des différentes déductions fiscales rattachées aux dépenses d'exploration.

Parmi les sociétés minières dont les actions seront émises à une prime de 50 %, on retrouve Exploration minière Golden Triangle, Pure Gold Resources, Explorations Groupe d'Or et Golden Hope Resources. Dans le cas des sociétés dont la prime sera de 25 %, on retient entre autres Exploration minière Golden Day, Golden Lake Resources, Ameroil Energy Corporation et Zahavy Mines.

Ce type d'investisse-

ment s'adresse avant tout aux investisseurs sujets à un taux d'imposition important. Comme dans toute acquisition d'une part ou d'une action d'une société dans le domaine de l'exploration, il est fortement recommandé de consulter au préalable le prospectus définitif.

## Rivière Bell 1987 : émission de 11,8 M\$

Une émission publique de 11,8 M\$ sera prochainement offerte par la Société en commandite de la Rivière Bell 1987. Deragon Langlois est le placeur pour compte.

La société en commandite conclura des conventions d'exploration avec les sociétés ouvertes participantes en contrepartie desquelles elles distribueront des actions aux commanditaires lors de la dissolution de la société prévue le 1er mai 1988.

Les compagnies d'exploration comprennent Adola Mining, Caliente Resources, International Standard Resources, NuStart Resources Corp., Ressources Onitap, O.P.

Resources et United Reef Petroleum. Les compagnies sont inscrites à la Bourse de Vancouver ou à celle de Toronto. La Société de gestion Morisco est le commandité et à ce titre administre les affaires de la société.

Le prix de souscription s'établit à 1 000 \$ la part

et la souscription minimale s'élève à 5 000 \$.

## Q.M.E. 1987 émission de 19,3 M\$

La Société en commandite d'exploration minière Q.M.E. 1987 fait un appel public à l'épargne d'un montant

maximum de 19,3 M\$. Le produit net de l'émission servira à financer les dépenses d'exploration minière en contrepartie de l'émission d'actions accréditatives à l'investisseur. Les placeurs pour compte de l'émission sont Geoffrion Leclerc et Lévesque Beaubien. La séance de clôture initiale a eu lieu le 9 avril dernier.

GUY  
MERCIER



Les Services Techniques de Béton Scaram Ltée  
Scaram Concrete Technical Services Ltd

Nous avons la solution à la détérioration du béton

CONCEPT TOTAL DE  
RÉHABILITATION ET  
PRÉSERVATION

- système de réparation
- revêtements spécialisés
- réparation de structure
- systèmes de réparation pour fissures
- systèmes d'imperméabilisation

NOUS NOUS  
SPÉCIALISONS  
EN STRUCTURES  
DE  
STATIONNEMENT,  
TABLIERS DE  
STATIONNEMENT,  
ET ÉDIFICES

1995 Ouest, boul. St-Elzéar, Chomedey, Laval, Qué. H7L 3N7

687-3443

REVUE **COMMERCE**

PETITE ENTREPRISE: **LA VAGUE GROSSIT**

EXCLUSIF: **CLASSEMENT DES FRANCHISEURS AU QUÉBEC**

TROIS HÉRITIERS D'ENTREPRISE: **LA FILLE, LE FILS PRODIGE, LE DAUPHIN**

UNE FRANCHISE **QU'ON MARCHE**

LE DUREL **REVEIL**

# COMMERCE, C'EST DU SÉRIEUX!

En information comme en affaires, la qualité ne s'improvise pas. Pas plus que la crédibilité. **Commerce**, le magazine des gens d'affaires dynamiques.

Moi, je m'abonne à **Commerce**.

<input type="checkbox"/> Pour un an 19,95\$	NOM	_____
<input type="checkbox"/> Pour deux ans 34,95\$	PRENOM	_____
<input type="checkbox"/> Abonnement	NOM DE LA COMPAGNIE	_____
<input type="checkbox"/> Réabonnement	FONCTION PROFESSION	_____
<input type="checkbox"/> Livraison à domicile	ADRESSE	_____
<input type="checkbox"/> Livraison au bureau	VILLE	_____
	PROVINCE	_____
	CODE POSTAL	_____
	TELEPHONE ( )	_____
<input type="checkbox"/> Facturez-moi	S.V.P. Porter à mon compte	
	<input type="checkbox"/> American Express <input type="checkbox"/> Visa <input type="checkbox"/> MasterCard	
	N° de ma carte	_____
	Date d'expiration	_____
	Signature	_____

50  
LES AFFAIRES, samedi 11 avril 1987

■ **Ressources Minières Forbex** (Mtl, 0,45 \$) a complété ses travaux d'exploration sur trois de ses propriétés minières. Sur la propriété Stadacona-Est, des forages courts ont donné des teneurs de 0,28 once d'or sur une distance de 12,5 pieds et 0,245 once d'or la tonne sur une distance de 13,3 pieds.

A la propriété Lac Fortune-Ouest, des forages

La compagnie dévoile les résultats sur trois autres propriétés

# Forbex acquiert la propriété Clinchamp

peu profonds ont recoupé une minéralisation aurifère atteignant 0,335 once d'or la tonne sur une distance de 11,2 pieds.

La compagnie a également annoncé avoir fait l'acquisition de la propriété

minière Clinchamp comportant 25 claims et située dans le canton de Dasserat au Québec. Un sondage antérieur a rapporté une teneur de 0,40 once d'or sur une distance de cinq pieds. D'autre part, Forbex a procédé à l'acquisition de deux propriétés près de Earleton en Ontario. Ces propriétés contiennent des dépôts de dolomie, dont une renferme des réserves prouvées de 1,3 M de tonnes. On prévoit exploiter commercialement le gisement pour fins minières et agricoles. Un échantillon en vrac de 3 000 tonnes expédié à **Sherman Mines**, de Temagami, indiquerait que le minerai répond aux critères requis pour la fabrication de billettes de fer. A la demande de Sherman Mines, une soumission sera présentée par la compagnie pour l'approvisionnement de 130 000 tonnes de dolomie pour 1987-88.

■ **Echo Bay : découverte aurifère au Nevada**

## Echo Bay : découverte aurifère au Nevada

■ **Echo Bay Mines** (Mtl, 57,75 \$) a annoncé la découverte d'un nouveau gisement aurifère au Nevada. Le président de la compagnie, **John Zigarlick**, a indiqué que 39 des 42 trous de forage avaient intercepté de l'or. La zone serait de 2 800 pieds et sept des forages ont rap-

porté 0,185 once troy d'or par tonne et 1,8 once d'argent par tonne.

## Aunore : nouveaux résultats de Elder

■ Les résultats de forages en profondeur sur la propriété Elder effectués entre les 10ième et 14ième niveaux ont permis de doubler la largeur du minerai et les teneurs en or, a annoncé **Ressources Aunore** (Mtl, 2,50 \$).

Les sondages ont été réalisés sur une distance de 600 pieds le long de la veine. La largeur serait de 11,3 pieds et les résultats ont rapporté une teneur coupée de 0,313 once d'or

la tonne. "Approximativement 300 000 tonnes de minerai probables sont indiquées. Précédemment à cet endroit, les réserves de minerai possible avaient une teneur de 0,16 once d'or la tonne sur une largeur de cinq pieds", précise la compagnie.

## Halex fait une acquisition

■ **Ressources Halex** (Mtl, 0,25 \$) vient d'acquies les droits d'une propriété située dans les cantons de Nedelec et Guérin au Témiscamingue. Située près de la frontière ontarienne, à environ 80 km au sud-est de Kirkland Lake, cette propriété comprend 31 claims miniers et couvre une superficie de 942 hectares. Des valeurs aurifères et polymétalliques ont été rapportées en 1976, lors de travaux effectués par **Mines Patino**.

### PLANIFICATION FISCALE ET INVESTISSEMENT IMMOBILIER

#### SOIRÉES D'INFORMATION

mardi le 14 avril à 19h30 au Sheraton Laval  
Salon Ste-Rose  
2440 Autoroute des Laurentides

jeudi le 16 avril à 19h30 au Centre Sheraton  
Salon 4  
2101 boul. Dorchester ouest

Pour réservations, appelez:

Lise Gravel (514) 849-0505 ou (514) 866-1587

**VEILLEUX, CHARLEBOIS & ASSOCIÉS INC.**  
Courtier en contrats d'investissement

*Cette annonce ne doit pas être considérée comme une offre au public des valeurs mentionnées. Une telle offre sera faite par voie de prospectus, copies duquel peuvent être obtenues des courtiers en valeurs mobilières mentionnés.*

La Société en Commandite  
du Groupe Minier St-Jacques 1987

# 6 800 000 \$

Prix de souscription: 1 000 \$ la part  
Souscription minimale: 3 parts

**22 PROPRIÉTÉS MINIÈRES DONT 14 D'OR**



Les Mines J.A.G. Ltée    Exploration Orbite V.S.P.A. Inc    Ressources Minières Pro-Or Inc

**Investissez aux frais de l'impôt**

Investissement:	1 000 \$
Économies d'impôt:	- 724 \$
Coût d'une part:	276 \$*

\* Pour un résident du Québec avec un taux d'imposition maximum. La déduction fiscale est de 133 1/3 % au niveau provincial et de 133 1/3 % au niveau fédéral.

Pour information additionnelle, téléphonez à  
La Société en Commandite du Groupe Minier St-Jacques 1987  
au (514) 849-7336 ou écrivez à:

**Deragon  
Langlois**  
Ltée

Courtiers en valeurs mobilières

1155 rue Metcalfe  
Bureau 920  
Montréal (Québec)  
H3B 2W1  
Tél. (514) 861-2771  
Ou 1-800-361-4342

Nom \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Ville \_\_\_\_\_ Code \_\_\_\_\_  
Tél. res. \_\_\_\_\_ Bur. \_\_\_\_\_

GMSJ 704 1

Pour les 12 mois  
de l'année terminée  
au 31 décembre 1986,

**Geoffrion Leclerc  
s'est classé**

**AU PREMIER RANG**

dans le financement  
municipal, scolaire,  
cegep et hospitalier  
au Québec.

**Geoffrion Leclerc  
a été premier  
dans ce secteur  
au cours de**

**QUATRE DES CINQ  
DERNIÈRES ANNÉES.**

Pour vos placements  
en obligations,  
contactez-nous...  
près de chez-vous

# Geoffrion, Leclerc Inc.

"Mon Courtier au Québec"

GUY

MERCIER



Monsieur Serge Proulx

Monsieur Jean-Guy Blanchette, président et directeur général de Les Éditions HRW Ltée, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Serge Proulx au poste de vice-président des ventes.

Monsieur Proulx évolue dans le domaine de l'édition du manuel scolaire depuis 15 ans. Il avait été auparavant enseignant à la Commission des écoles catholiques de Montréal. Il détient un baccalauréat en pédagogie de l'Université de Montréal et un brevet A spécialisé en enseignement de la chimie. Par son dynamisme, au poste de directeur des ventes, monsieur Proulx a contribué à bâtir le succès et la réputation d'excellence dont jouit Les Éditions HRW Ltée dans le milieu de l'éducation. Éditeur de manuels scolaires français pour les niveaux primaire, secondaire, collégial et universitaire, Les Éditions HRW Ltée a publié depuis 1966 plus de 300 auteurs originaires des principales régions du Québec et du Canada français.

## RÉSULTATS FINANCIERS

# AutoPoint fait une acquisition

AutoPoint (Mtl, 2,94 \$) a fait l'acquisition de Pièces d'Autos G.A.P., une entreprise de Chambly ayant un chiffre d'affaires annuel de 2 M\$ et exploitant une succursale à Marieville. Grâce à cette acquisition, AutoPoint voit son chiffre d'affaires porté à plus de 30 M\$, tandis que son réseau de distribution de pièces de rechange pour automobiles, camions et véhicules lourds est porté à 18 succursales. Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé.

## Perte pour Armtex

Pour le semestre terminé le 31 janvier 1987, Fibres Armtex (Mtl, 1,35 \$) annonce une perte nette de 180 386 \$ ou 0,07 \$ l'action, comparativement à une perte nette de 280 368 \$ ou 0,16 \$ l'action pour la période

correspondante en 1986. Ces résultats négatifs proviennent principalement d'une mauvaise créance importante et d'une marge bénéficiaire inadéquate sur certains produits. Les revenus sont néanmoins en hausse de 14,7 %, passant de 1 516 057 \$ précédemment à 1 739 672 \$ en 1987.

## Forte hausse du bénéfice de Geoffrion Leclerc

Le bénéfice net de Geoffrion Leclerc (Mtl, 6,87 \$) affiche une croissance de 81 % pour la période de six mois se terminant le 28 février 1987. Il s'établit à 3 466

000 \$, comparativement à 1 913 000 \$ pour la même période de l'exercice précédent. Le bénéfice par action atteint 0,39 \$, en regard de 0,26 \$ pour la période précédente, soit une hausse de 50 %. Les revenus totaux croissent de 43 % pour s'établir à 27 678 000 \$, contre 19 353 000 \$ précédemment.

## Baisse de revenus pour TransCanada PipeLines

Pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1986, les revenus de TransCanada PipeLines (Mtl, 20,50 \$) s'établissent à 4,145 milliards

de \$, en baisse de 11,8 % sur les 4 701 milliards réalisés en 1985. Le bénéfice net chute de 62,7 %, passant de 162,5 M\$ en 1985 à 60,6 M\$ en 1986. Après postes extraordinaires, le

bénéfice net par action est de 0,16 \$, comparativement à 1,21 \$ pour l'exercice précédent.

La chute des prix mondiaux de l'énergie est la cause première de la baisse

du bénéfice net, tandis que le bénéfice net par action reflète l'émission de 13 153 314 actions ordinaires survenue le 15 juillet dernier.

PIERRE

DESCHAMPS

(Collaboration spéciale)

## RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnie	Bénéfices en (000 \$)		Bénéfice par action (\$)		Revenus bruts (000 \$)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Bois Franc Royal <sup>(1)</sup>	280	80	0,05	0,02	7 656	4 450	3 m.	01-02-87
GEAC Comp. Corp.	(1 300)	(1 300)	(0,14)	(0,13)	15 400	15 400	3 m.	31-01-87
Guardcor	436	183	0,43	0,30	4 365	1 401	12 m.	31-12-86
Guillevin <sup>(1)</sup>	2 543	1 687	0,51	0,36	153 196	120 687	12 m.	31-01-87
Lévesque Baubien <sup>(1)</sup>	11 575	6 286	0,61	n.d.	121 465	82 442	9 m.	28-02-87
Pathonic <sup>(1)</sup>	2 748	2 067	0,36	0,37	27 051	18 058	6 m.	01-03-87
Sanivan <sup>(1)</sup>	246	702	0,08	0,35	32 737	31 816	12 m.	27-12-86
SHL Systemhouse	10 000	3 100	0,41	0,17	69 300	36 700	6 m.	28-02-87
Triton	1 500	2 175	0,18	0,30	78 000	52 500	12 m.	30-11-86

(1) Bénéfices après dilution  
Tableau : LES AFFAIRES

## RÉUNIONS D'AFFAIRES

# POUR LE GOLF, LE TENNIS ET LES AFFAIRES...

descendez à l'Hôtel Château Mont-Sainte-Anne.

Brisez la routine! Tenez vos réunions d'affaires au coeur d'un des plus beaux centres de villégiature au Québec.

**FORFAIT GOLF-AFFAIRES**  
jusqu'au 8 septembre 1987.

**75\$** par personne  
occupation double  
30 \$ supplémentaire  
occupation simple

Incluant:  
• hébergement  
• 2 pauses café  
• équipement de base  
• 3 repas par jour  
• salle de réunion  
• taxes et frais de service

Pour renseignements et réservations:

**HOTEL CHÂTEAU MONT SAINTE-ANNE**

500, boulevard Beau-Pre  
Beaupre (Québec) G0A 1E0  
Tel.: (418) 827-5211  
De l'extérieur de Québec  
1-800-463-4467  
Telex: 051-3803

**BGO**

Brault, Guy, O'Brien inc.

Courtier  
en valeurs mobilières



Jacques Landry

M. Robert Letellier, président de Brault, Guy, O'Brien Inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Jacques Landry au poste de directeur de la mise en marché.

M. Landry a plus de vingt ans d'expérience dans le milieu des finances, et avant de se joindre à Brault, Guy, O'Brien Inc., il a travaillé pour la Société Nationale de fiducie. Il est entré en fonction au début janvier au siège social de la compagnie à Montréal.

LA BANQUE D'ÉPARGNE



André Monette

La Banque d'Épargne annonce la nomination de monsieur André Monette à titre de premier vice-président - Exploitation de la Banque et président et chef des opérations de Fiduciaires de la Cité et du District de Montréal Ltée, filiale de la Banque.

Détenteur d'un baccalauréat en sciences appliquées et d'un diplôme d'ingénieur, monsieur Monette a poursuivi des études en administration à Harvard, McGill et aux Hautes Études Commerciales. Avant de se joindre à la Banque, il a occupé d'importantes fonctions chez Johnson & Johnson et au Trust Royal.

Dans ses nouvelles fonctions de premier vice-président - Exploitation de la Banque d'Épargne, monsieur Monette sera responsable des secteurs Crédit et Gestion du réseau. À Fiduciaires, il assumera l'ensemble des responsabilités opérationnelles de cette société.

## SAVIN ALLIE SES FORCES À SBG INC.

Savin Canada Inc. est heureuse d'accueillir SBG au sein de son réseau de concessionnaires homologués.

Savin Canada Inc., une entreprise canadienne dont le chiffre d'affaires atteint les 50 millions \$, et qui, depuis 6 ans a connu un succès sans pareil au sein de l'industrie des copieurs, est un des fournisseurs canadiens les plus importants aux différents gouvernements et au secteur privé.

À Montréal, SBG, par son expertise en matière de copieurs, la fiabilité de son service et ses prix concurrentiels, a acquis une réputation enviable dans le domaine des photocopieurs. Ensemble, Savin et SBG sont les experts en matière de reprographie dans la région de Montréal.

SBG Inc. 5895, rue Bessette Ville St-Laurent, (Québec) 333-5421

# Les dirigeants prévoient un bénéfice de 0,53 \$ l'action en 1987-88 Hubbard mise sur la modernisation des

■ "Nous anticipons des ventes de 12,6 M\$ pour notre exercice qui se terminera le 31 octobre 1987 et un bénéfice net de 1,5 M\$. Pour l'exercice suivant, nous avons budgété un chiffre d'affaires de 16,7 M\$ et un bénéfice net de 2,5 M\$. Ces prévisions s'appuient sur une augmentation de notre capacité de production qui nous permettra d'augmenter nos ventes de 30 % d'ici à 1988."

C'est ce qu'ont déclaré aux AFFAIRES Claude G. Lemire, président-directeur général de la compagnie Les Teinturiers Hubbard (Mtl, 3,35 \$), et Robert Lemire, président du conseil d'administration. De plus, en dépit de résultats financiers inférieurs aux prévisions, Robert Lemire s'est dit très satisfait de la performance de sa compagnie.

Hubbard, de Montréal-Est, est devenue société ouverte en mai dernier en émettant 1,45 M d'actions ordinaires à 5 \$. Dans le prospectus de cette émission, les dirigeants de Hubbard prévoient des ventes de 13 M\$ et un bé-

LES TEINTURIERS HUBBARD			
<b>Activités :</b> L'entreprise modifie les différents tissus qui lui sont apportés par sa clientèle en appliquant divers procédés de teinture et de finition.			
Cours récent : 3,35 \$ Haut (1986-87) : 7,50 \$ Bas (1986-87) : 3 \$			
	Ventes* (M\$)	Bénéfice net	Bénéfice par action**
1er trimestre 87	3,0	370 369	0,08
1er trimestre 86	3,2	501 250	0,17
1986	11,5	1 339 479	0,37
1985 (9 m.)	7,1	901 410	0,31

\* L'exercice financier de la compagnie se termine le 31 octobre (son premier trimestre se termine le 31 janvier).  
\*\* Lors du premier trimestre de 1987, le nombre moyen pondéré d'actions en circulation était de 4,75 M par rapport à 2,925 M lors du même trimestre en 1986.

Tableau LES AFFAIRES

néficé net de plus de 2 M\$ pour l'exercice financier terminé le 31 octobre 1986.

Malheureusement pour ses actionnaires, Hubbard n'a pu réaliser ses pré-

sions. Ainsi, la compagnie a inscrit des ventes de 11,5 M\$ et d'un bénéfice net de 1,3 M\$. "Cette performance s'explique par plusieurs facteurs dont la réaction de notre clientèle



"Nous avons amorcé un important programme d'automatisation et de modernisation qui a influencé un peu la productivité de nos employés", explique Claude Lemire, p.d.g. de la société.

lorsque nous sommes devenus une compagnie publique", explique Claude Lemire.

Ainsi, selon les dirigeants de Hubbard, plusieurs clients, en consultant les statistiques publiées dans le prospectus de la compagnie, ont trouvé les marges bénéficiaires un peu trop gour-

mandés. "Plusieurs clients nous ont alors appelé pour se plaindre de nos prix", raconte Robert Lemire.

### Modernisation

Cela expliquerait la baisse soudaine des ventes au troisième trimestre, plusieurs clients ayant boudé la compagnie. Aussi, les dirigeants précisent que même si le chiffre d'affaires a été moindre que prévu, la compagnie a réalisé environ le même volume d'affaires dans son exercice financier. "Cela s'explique par le fait qu'au troisième trimestre un changement imprévisible est survenu au niveau du genre de tissu et du genre de travail que nos clients nous ont demandés", précise le p.d.g. de Hubbard.

Lors de la première moitié de l'exercice 1985-

86, Les Teinturiers Hubbard ont traité beaucoup de "coton frippé" dont le traitement rapporte plus que celui d'autres tissus. "Dans la deuxième moitié de l'exercice, le marché a changé, nos clients nous demandant de traiter plus de coton ouaté que du frippé."

Enfin, les dirigeants de Hubbard expliquent le manque à gagner dans les revenus et les profits de 1985-86 par l'impact sur la productivité du programme de modernisation. "Nous avons amorcé un important programme d'automatisation et de modernisation qui a influencé un peu la productivité de nos employés", plaide Claude Lemire.

Ce programme d'investissements de 5 M\$ d'ici à

## le Carfone de GE

Seulement **65<sup>95</sup> \$** par mois  
(credit-bail de 36 mois)

**SANS DÉPÔT\***  
\*Si votre demande de crédit est acceptée.



100\$ REMISE de 100\$

**100\$ COMPTANT**

100\$ de GE 100\$

CF 1000™ CARFONE



1-800-361-2856

Nom _____	Fonction _____
Compagnie _____	Adresse _____
Ville _____	Province _____
Code postal _____	Téléphone _____

**Générale Électrique du Canada**

Co. Générale Électrique du Canada Ltée., Communications Cellulaires  
2055, rue Peel, bureau 850, Montréal (Québec) H3A 3B8  
LA-11-04-87

### CARTES D'AFFAIRES

**TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?**

**SCRIBEC**

45 rue Jarry est - 387-2486  
OUVERT LE SOIR ET LE SAMEDI

STUDIOS

*Allard*

PHOTOGRAPHES INC.

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

Vitesse et gain de temps pour vous gens d'affaires...

**PARIS** - Départ matinal sur le Concorde

Retour: Classe PREMIÈRE à partir de **4701 \$**

AFFAIRE à partir de **3946 \$**

**AIR FRANCE**

On s'occupe bien de vous

AGENCE DE VOYAGE

**Nicole Lemay inc.**

1229 de la Montagne  
bureau 200  
Mtl, H3G 1Z2  
(514) 886-4666

## installations pour hausser ses ventes de 30 %

la fin de 1988 vise l'augmentation de la capacité de production et l'automatisation de la plupart des étapes dans le service de teinture et de finition de la compagnie. "Ce programme devrait augmenter notre capacité de production de 30 % sans ajouter un seul employé", explique Robert Lemire.

De plus, les frères Lemire ont ajouté que ces investissements de 5 M\$ pourront vraisemblablement être financés sans diminuer les liquidités de l'entreprise. D'une part, Hubbard a déposé une demande de subvention de 20 % à 30 % au ministère de l'Expansion économique régionale à Ottawa. À cela s'ajoutent les argents que les activités quotidiennes de la compagnie de Montréal-Est rapportent, soit près de 3 M\$ jusqu'à la fin du programme.

Cela signifie que Hubbard conserverait ses liquidités de 6,4 M\$ dont elle jouissait au 31 janvier 1987. "Ces argents nous donnent les moyens de faire une acquisition intéressante, affirme Robert Lemire. Parmi les acquisitions qui attisent notre appétit, il y a les teinturiers concurrents. Nous avons eu des négociations sérieuses avec certaines compagnies rentables. Malheureusement, le prix demandé est trop élevé, selon nous."

Aussi, la compagnie serait intéressée par d'autres compagnies évoluant dans le textile ou même par des entreprises qui pourraient amener une certaine intégration verticale. "Par exemple, une entreprise fabricant des produits chimiques que nous connaissons bien et que nous utilisons pourrait être une acquisition intelligente de notre part", confie Claude Lemire.

Après des négociations infructueuses avec plusieurs compagnies, les dirigeants de Hubbard ont décidé d'y aller à fond de train dans le programme de modernisation. "Nous avons convenu qu'il était urgent d'augmenter notre capacité de production étant donné que nous n'arrivions pas à répondre à la demande", déclare Claude Lemire.

Maintenant que le programme de modernisation est bien en marche, Robert Lemire a repris la chasse aux acquisitions. Toutefois, ce dernier insiste sur le point suivant: "Hubbard n'achètera pas d'entreprises pour le plaisir de le faire. Nous achèterons à un prix raisonnable des entreprises bien gérées et rentables."

Hubbard a récemment annoncé les résultats de son premier trimestre de l'exercice 1986-87 terminé le 31 janvier dernier. L'entreprise a enregistré des ventes de 3 M\$ et réalisé un bénéfice net de 370 369 \$, ou 0,08 \$ par action. Cela se compare à un chiffre d'affaires de

3,2 M\$ et à un bénéfice net de 501 250 \$, ou 0,17 \$ par action au trimestre précédent en 1986.

Les dirigeants affirment, en commentant ces résultats, qu'ils sont conformes à leurs prévisions, et même légèrement supérieurs. De plus, Hubbard a réalisé au mois de

février un bénéfice net de 113 000 \$, ajoutant un peu plus de 0,02 \$ par action. Les teinturiers de Montréal-Est ont donc en quatre mois un bénéfice par action de 0,10 \$, en route vers les 0,32 \$ qu'ils projettent.

Appelés à commenter la performance de leur titre

sur le parquet boursier, les frères Lemire se sont montrés étonnés de l'obsession des investisseurs pour les bénéfices à court terme au détriment de la valeur réelle de l'entreprise. "La valeur comptable de Hubbard est de 2,50 \$ par action. Nous avons aussi 6,4 M\$ en liquidités, soit

plus de 1,30 \$ par action. A tout cela vous ajoutez un bénéfice d'environ 0,30 \$ par action", ont plaidé les dirigeants de Hubbard pour montrer la valeur de leur titre.

**BERNARD**

**MOONEY**

## LE 26 AVRIL, LE CANADIEN IRA VERS PLUS DE VILLES AU CANADA ET DANS LE MONDE QUE QUICONQUE.

L'Amérique du Nord, tout comme le reste du monde, se canadianise. Pacific Western Airlines et les Lignes Aériennes Canadien Pacifique, en comptant Nordair et Eastern Provincial, ne feront plus qu'une ligne aérienne. Une seule ligne aérienne desservant plus de destinations canadiennes et parcourant plus de continents qu'aucune autre au pays.

Un esprit de fierté est au coeur de cette grande entreprise. C'est l'esprit Canadien. Vous le vivrez à la minute où vous échangerez avec notre personnel, ou monterez à bord d'un de nos vols. Et cet esprit, Canadien souhaite le partager avec vous.

**NOUS OUVRONS  
GRAND NOS AILES.**

Avec son nouvel horaire, Canadien offre enfin aux voyageurs d'affaires l'alternative qu'ils attendaient. Notre programme pour grands voyageurs, Canadien Plus, demeure le grand favori. Il vous permet d'obtenir des voyages gratuits bien plus rapidement qu'aucun autre.

Notre nouveau nom n'apparaîtra pas sur tous les tableaux dès la première journée. Nous vous prions donc de continuer à réserver auprès de votre agent de voyages, de Canadien Pacifique ou de Pacific Western.

Bien entendu, les billets des deux transporteurs sont acceptés.

# Canadien



## RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date du visa	Deduction en %	Montant de l'émission vendu au Québec	Prix de l'action				Dividende annuel	Rendement (div./prix de l'action)	Fin d'exerc.	Bénéf. par action***		Ratio cours/bénéf. 4 dern. trimestres	52 dern. semaines		
						Prix à l'émiss.	Fermeture		Variation en %				au dern. exercice complet	depuis le dernier exercice		Haut	Bas	
							03-04-87	Sem. pré.										
<b>ÉMISSIONS DE 1987</b>																		
Amisk (Corp. Invest. rég.)			18/11	125	2,0MS <sup>(h)</sup>	1,00	0,00	0,00									0,00	0,00
Bastien inc.		Ordin.		100	5,0MS <sup>(h)</sup>	4,00	4,85	0,00		0,00	11/86	0,28			17,32	4,85	4,00	
Fiducie du Québec	Fid. QuéA	Sub. Cat. A	20/01	75	20,0MS <sup>(h)</sup>	7,00	8,25	8,25	0,00	n.d.	12-86	0,58			14,22	8,50	7,50	
<b>ÉMISSIONS DE 1986</b>																		
ACDS (Syst. graphique)	ACDS	Ordin.	20/11	100	4,0MS <sup>(h)</sup>	2,00	3,80	3,80	0,00	0,00	06-86	0,07				4,25	2,40	
ADS Associés ltée	ADS	Ordin.	05/09	100	6,0MS <sup>(h)</sup>	5,00	4,60	4,45	3,37	0,00	01-86					5,38	3,25	
Algo (Groupe) inc.	Algo A	Sub. cat. A <sup>(h)</sup>	21/11	50	24,8MS <sup>(h)</sup>	8,25	8,63	8,50	1,53	0,25	12-85	n.d.				8,75	7,75	
Alimentation Couche Tard	Alim. CT	Ordin. (b)(d)	07/08	100	2,7MS <sup>(h)</sup>	2,12	4,00	4,10	-2,44	0,00	04-86		6m 0,09			4,95	2,75	
Amisco (Industries) inc.	Amisco	Ordin.	09/10	100	7,2MS <sup>(h)</sup>	5,25	5,38	4,90	9,80	0,00	11-86	0,39			13,79	5,88	4,25	
Arden (Placements) inc.	Arden	Ordin.	12/12	75	4,5MS <sup>(h)</sup>	3,00	3,70	3,75	-1,33	0,00	03-86	n.d.				3,75	2,40	
Atlantique Image et Son	Atlant. A	Sub. cat. A	16/10	50	6,0MS <sup>(h)</sup>	6,50	4,70	5,13	-8,38	0,00	12-85					6,25	4,00	
Aub. des Gouverneurs inc.	Aub. G	Ordin. (b)	03/12	100	10,4MS <sup>(h)</sup>	4,50	3,65	3,65	0,00	0,00	12-86	0,26			14,04	3,90	3,10	
Auto Point inc.	Auto Point	Ordin.	25/09	100	4,0MS <sup>(h)</sup>	2,00	2,94	2,64	11,36	0,00	12-86	0,16			18,38	5,13	1,90	
Avcorp (Industries) inc.	Avcorp	Ordin.	01/12	75	5,5MS <sup>(h)</sup>	5,50	8,25	8,38	-1,55	0,00	09-86	n.d.		3m 0,05		9,25	4,65	
Banque Nationale	Bq Nat	Ordin. (c)	12/12	50	70,6MS <sup>(h)</sup>	14,13	16,38	16,50	-0,73	0,56	10-86	1,65	3m 0,42		9,93	18,13	12,13	
Banque Royale	Bq Royale	Ordin.	29/10	50	102MS <sup>(h)</sup>	34,00	34,00	33,88	0,35	2,00	10-86	3,74			9,09	39,38	30,75	
Bestar inc.	Bestar	Ordin.	10/09	100	8,1MS <sup>(h)</sup>	5,75	6,00	5,75	4,35	0,00	12-86	0,39			15,38	6,25	4,60	
Biochem (IAF. Intern'l)	Biochem	Ordin. (k)	18/12	75	15,0MS <sup>(h)</sup>	5,00	16,50	13,00	26,92	0,00	01-86	n.d.				18,00	3,50	
Bois Franc Royal ltée	BF Royal	Ordin.	10/12	100	5,0MS <sup>(h)</sup>	2,50	2,80	2,59	8,11	0,00	10-86	0,20			14,00	2,99	1,80	
Bombardier	Bomb B	Sub. cl. B <sup>(p)</sup>	30/10	50	38,1MS <sup>(h)</sup>	13,75	26,63	26,38	0,95	0,25	01-86	0,67	9m 0,62		34,58	28,50	9,88	
CFS (Prod. Réfractaires)	CFS	Ordin. (b)	18/12	100	7,5MS <sup>(h)</sup>	3,00	3,45	3,20	7,81	0,00	12-85	0,21	10m 0,26		3,50	2,90		
CGI (Groupe) inc.	CGI Gr. A	Sub. cat. A	27/11	75	5,2MS <sup>(h)</sup>	6,50	6,75	6,88	-1,89	0,00	09-86	0,40	3m(0,03)		37,50	7,25	5,75	
Cabano D'Anjou (Groupe)	Cabano	Ordin.	19/12	100	4,5MS <sup>(h)</sup>	5,00	6,00	6,00	0,00	0,00	04-86	0,33	9m 0,58		9,68	6,25	4,10	
Cambior inc.	Cambior	Ordin. (b)	25/07	75	46,9MS <sup>(h)</sup>	10,00	28,63	26,50	8,04	0,00	03-86		5m 0,39		28,75	12,88		
Canam Manac (Groupe)	Cmna. A	Sub. cat. A	21/05	50	47,9MS <sup>(h)</sup>	15,50	12,63	12,88	-1,94	0,30	12-86	0,69			18,30	18,00	10,88	
Cantrex (Groupe) inc.	Cantrex A	Sub. cat. A (a)(d)	12/11	75	11,7MS <sup>(h)</sup>	3,80	5,25	5,50	-4,55	0,06	12-86	0,39			13,46	6,38	3,70	
Cogeco (Groupe) inc.	Cogeco	Sub.	12/06	75	9,0MS <sup>(h)</sup>	9,00	8,88	9,00	-1,33	0,09	08-86	0,40	3m 0,07		24,00	11,00	6,75	
Comm. Radiomutuel inc.	Cmdr. A	Sub. cat. A	24/04	75	8,1MS <sup>(h)</sup>	8,50	6,75	6,88	-1,89	0,40	08-86	0,27	3m 0,09		20,45	9,25	6,00	
Computime (Reseau) inc.	Compltime	Ordin.	08/12	100	2,7MS <sup>(h)</sup>	1,50	2,25	2,35	-4,26	0,00	07-86	n.d.			2,45	1,25		
Cott (Brevages) inc.	Cott	Ordin.	03/12	100	10,0MS <sup>(h)</sup>	7,00	8,50	8,25	3,03	0,00	01-86	0,59	6m 0,34		8,50	7,00		
Crédit ind. Desjardins	CI Desj. A	Sub. cat. A	22/09	50	13,7MS <sup>(h)</sup>	6,50	8,25	8,50	-2,94	0,16	12-86	0,55			15,00	9,00	6,13	
DMR (Groupe) inc.	Dmr. A	Sub. cat. A	24/09	75	18,6MS <sup>(h)</sup>	8,00	10,25	9,00	13,89	0,00	05/86	0,38	6m 0,15		25,63	10,25	7,13	
Dionne (Textiles) inc.	Dionne	Ordin. (a)	30/09	100	5,0MS <sup>(h)</sup>	5,00	4,50	4,60	-2,17	0,00	09-86	0,53	3m 0,13		8,65	5,38	3,75	
Disnat (Invest) inc.	Disnat	Ordin.	23/04	75	2,0MS <sup>(h)</sup>	2,00	3,75	3,80	-1,32	0,16	09-86	0,21	3m 0,05		16,30	4,00	2,42	
Domco (Industries) ltée	Domco	Ordin.	30/06	50	10,4MS <sup>(h)</sup>	13,25	8,63	8,75	-1,37	0,50	12-86	0,97	3m 0,04		9,70	15,38	8,00	
Domicil inc.	Domicil	Ordin.	14/11	100	2,0MS <sup>(h)</sup>	2,50	2,90	3,10	-6,45	0,00	07-86				3,75	2,00		
Espadon-Peterborough inc.	Espdn. U	Ordin. (b)	02/12	100	3,0MS <sup>(h)</sup>	3,00	3,65	3,50	4,29	0,00	08-86	0,30			4,25	2,75		
Espalau inc.	Espalau	Ordin.	19/12	100	0,6MS <sup>(h)</sup>	3,00	3,15	3,40	-7,35	0,00	08-86	n.d.			0,00	3,45	2,50	
Espalau inc.	Espalau A	Pr. conv.	19/12	100	2,4MS <sup>(h)</sup>	12,00	12,25	12,25	0,00	0,96	08-86	s.o.			0,00	13,00	10,25	
Fletcher (Groupe) inc.	Fletcher	Ordin.	10/12	100	4,4MS <sup>(h)</sup>	3,50	4,30	4,35	-1,15	0,00	10-86	0,29	3m(0,03)		12,29	4,60	2,60	
Foresbec inc.	Foresbec. A	Ordin.	03/11	75	2,0MS <sup>(h)</sup>	2,00	2,99	2,90	3,10	0,00	06-86	0,17	6m 0,09		14,24	3,36	1,70	
Geoffroy. Leclerc, inc.	Geof. B	Sub. (b)	08/05	75	10,4MS <sup>(h)</sup>	6,00	6,88	7,00	-1,71	0,04	08-86	0,69	6m 0,39		8,39	7,13	5,00	
Grilli (Gr. Immob.) inc.	Grilli	Ordin.	27/06	100	13,8MS <sup>(h)</sup>	9,00	12,88	13,50	-4,59	0,00	08-86	0,89	3m 0,27		12,04	14,75	7,00	
Groupe Champlain inc.	Gr. Champ.	Ordin.	19/09	100	5,1MS <sup>(h)</sup>	3,00	3,00	2,90	3,45	0,00	03-86				3,90	2,55		
Gr. La Laurentienne	Glaub	Sub. cl. B	29/05	50	55,2MS <sup>(h)</sup>	14,00	16,00	16,50	-3,03	0,24	12-86	0,76			21,05	17,25	9,75	
Gr. Plastique Moderne inc.	G. Plas. Md	Ordin.	15/12	75	5,0MS <sup>(h)</sup>	4,00	6,00	6,00	0,00	0,00	09-86	n.d.			7,00	3,35		
Groupe Trans. GTC	Gr. T. GTC	Ordin.	20/06	75	20,1MS <sup>(h)</sup>	12,88	13,38	13,63	-1,83	0,00	10-86	0,56	3m 0,11		23,47	15,13	1,00	
Groupe Visiontronique	G. Vision A	Ordin. (b)	15/12	75	2,8MS <sup>(h)</sup>	2,00	2,51	2,79	-10,04	0,12	11-85	n.d.			2,90	1,50		
Guillevin Intern'l inc.	Guillevin A	Sub. cat. A (b)	13/11	50	4,7MS <sup>(h)</sup>	6,00	7,25	6,75	7,41	0,00	01-87	0,51			14,22	7,25	5,75	
Héroux inc.	Héroux	Ordin.	18/11	100	9,0MS <sup>(h)</sup>	5,00	11,88	12,75	-6,82	0,00	03-86		9m 0,25		13,88	5,13		
Honco inc.	Honco	Ordin.	19/12	100	2,7MS <sup>(h)</sup>	3,00	3,20	3,20	0,00	0,00	12-85	0,09	8m 0,12		3,50	2,30		
Hubbard (Teinturiers) inc.	Hubbard	Ordin.	20/05	100	7,3MS <sup>(h)</sup>	5,00	3,35	3,35	0,00	0,00	10-86	0,37			9,05	7,50	3,00	
Hypocrat (ordinateurs)	Hypocrat	Ordin.	18/12	100	2,9MS <sup>(h)</sup>	3,20	4,15	3,05	36,07	0,00	08-86	0,07			59,29	4,88	1,35	
Imasco ltée	Imasco	Ordin.	03/06	50	171,1MS <sup>(h)</sup>	34,50	38,25	38,25	0,00	0,96	03-86	2,40	9m 1,45		19,92	40,00	30,38	
Impertex inc.	Impertex U	Ordin. (b)	18/12	100	4,0MS <sup>(h)</sup>	2,00	1,85	1,70	8,82	0,00	07-86	n.d.			2,00	1,70		
Informatrix 2000	IFX 2000	Ordin.	16/12	100	10,0MS <sup>(h)</sup>	4,00	3,95	3,80	3,95	0,00	08-86	n.d.			3,95	3,10		
Innotech Avication (Ent.) inc.	Innotech	Ordin.	04/12	75	7,5MS <sup>(h)</sup>	5,00	6,13	6,00	2,17	0,06	12-86	0,15			40,87	7,00	3,85	
Intercan (location) inc.	Intercan	Ordin.	20/11	75	5,0MS <sup>(h)</sup>	5,00	6,50	6,50	0,00	0,25	12-86	0,40			16,25	6,75	4,50	
J.-M. Saucier ltée	JMSaucier	Ordin.	12/11	100	3,6MS <sup>(h)</sup>	4,50	4,05	4,25	-4,71	0,00	07-86	n.d.			4,65	3,90		
Jean-Coutu (Groupe) inc.	Jean. Ct. A	Sub. cat. A	09/10	50	29,7MS <sup>(h)</sup>	8,00	10,63	10,75	-1,12	0,00	05-86	0,43	6m 0,19		23,62	11,63	6,63	
Kaufel (Groupe) ltée	Kaufel. B	Sub. cat. B (a)	29/08	75	9,4MS <sup>(h)</sup>	6,25	9,50	9,50	0,00	0,00	08-86	0,37	6m 0,26		19,00	9,88	4,55	
LGS (Cons. Informat) inc.	LGSdata U	Sub. cl. A (b)	25/11	75	8,3MS <sup>(h)</sup>	3,75	3,95	3,85	2,60	0,00	03-86	s.s.			4,00	3,15		
Lambert Intern'l inc.	Lambert	Ordin.	17/07	100	5,0MS <sup>(h)</sup>	5,00	4,10	4,05	1,23	0,00	12-85	n.d.			9m 0,30	5,25	3,75	
Laperrière & Verreault	Lap&Ver	Ordin.	19/06	100	4,0MS <sup>(h)</sup>	4,00	6,25	6,38	-2,04	0,00	03-86	0,31	6m 0,14		7,88	5,00		
Leader (Manufacture) inc.	Leader M.	Ordin.	15/08	100	3,6MS <sup>(h)</sup>	3,00	2,40	2,25	6,67	0,00	01-86		9m(0,03)		4,00	2,00		
Lépine-Cloutier ltée	Lépine-Cl.	Ordin.	10/10	100	3,5MS <sup>(h)</sup>													

## RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date du visa	Deduction en %	Montant de l'émission vendu au Québec	Prix de l'action			Dividende annuel	Rendement (div./prix de l'action)	Fin d'exerc.	Bénéf. par action***		Ratio cours/bénéfice 4 dern. trimestres	52 dern. semaines		
						Prix à l'émission	Fermeture					Bénéf. au dern. exercice complet	Bénéf. depuis le dernier exercice		Haut	Bas	
							03-04-87	Sem. pré.									Variation en %
<b>ÉMISSIONS DE 1986</b>																	
Unigesco Inc.	Unigs.B	Sub.	17/06	50	26.0MS	6,25	6,13	5,25	16,76	0,12	1,96	09-85	0,07	9m 0.25	22,70	7,75	4,25
Val Royal (Groupe) Inc. *	Val Royal	Ordin.	20/11	100	8.3MS <sup>(h)</sup>	7,50	8,75	8,75	0,00	0,00	0,00	10-86	0,60	3m 0.05	0,05	10,13	6,25
Venmar Inc. *	Venmar	Ordin.	29/10	100	4.1MS <sup>(h)</sup>	3,00	3,45	3,55	-2,82	0,00	0,00	12-85	—	—	—	4,20	3,00
Vidéotron (Groupe) ltée	Vidtron	Sub.	01/10	50	45.9MS <sup>(h)</sup>	17,00	18,75	18,50	1,35	0,00	0,00	08-86	0,47	3m 0.14	34,09	20,00	12,50
Visway Transport	Visway	Ordin. <sup>(a)</sup>	14/08	75	6.3MS <sup>(h)</sup>	7,25	6,88	7,00	-1,71	0,00	0,00	06-86	0,14	6m 0.14	43,00	9,88	5,25
Vittforge Inc. *	Vittforge	Ordin.	24/09	100	4.5MS <sup>(h)</sup>	2,25	2,72	2,85	-4,56	0,00	0,00	03-86	n.d.	9m 0.01	—	2,98	2,10
Wise (Magasins) Inc. *	Wise.A	Sub.Cl.A <sup>(a)</sup>	26/11	75	6.7MS <sup>(h)</sup>	5,00	4,90	4,90	0,00	0,00	0,00	01-86	n.d.	—	—	5,75	4,65
<b>Total</b>						<b>802,18</b>	<b>960,93</b>	<b>950,84</b>	<b>1,06</b>								
<b>ÉMISSIONS DE 1985</b>																	
A.C.S.I. (Groupe) *	ACSI	Ordin.	29/11	150	3.2MS	2,00	4,60	4,45	3,37	0,00	0,00	06-86	0,14	3m(0.01)	46,00	6,50	3,00
Abcourt (Mines) Inc.	AbctpA	Pr.cv.(9.0)	11/12	150	7.0MS	7,00	7,25	5,75	26,09	0,63	8,69	06-86	s.o.	—	—	7,88	3,55
Artopex Intern'l *	Artopex	Ordin.	31/10	150	5.0MS	5,00	10,13	10,13	0,00	0,00	0,00	12-86	0,69	—	14,68	12,00	8,00
Astral, Bellevue, Pathe	Astral	Ordin. <sup>(m)</sup>	01/10	150	3.5MS	18,85	13,00	12,88	0,93	0,15	1,15	02-86	0,42	6m 0.07	44,83	15,75	11,13
Banque Nationale	Bque Nat	Ordin. <sup>(c)</sup>	07/06	50 <sup>(k)</sup>	30.0MS	10,38	16,38	16,50	-0,73	0,56	3,42	10-86	1,65	3m 0.42	9,93	18,13	12,13
Belmor (Mines)	Belmor	Ordin.	13/12	100	7.1MS	3,00	6,50	5,13	26,71	0,00	0,00	12-86	0,05	—	130,00	6,75	1,80
Bilrite Nightingale *	Bilrite	Ordin. <sup>(a)</sup>	05/12	100	11.4MS	8,50	8,75	9,13	-4,16	0,00	0,00	12-86	0,36	—	24,31	13,63	6,63
Bombardier	Bomb B	Sub.cl.B <sup>(p)</sup>	20/06	75	23.0MS	6,50	26,63	26,38	0,95	0,25	0,94	01-86	0,67	9m 0.62	34,58	29,50	9,88
Cascades Inc.	Cascades	Ordin. <sup>(b)</sup>	17/09	100	17.2MS	5,38	13,50	14,00	-3,57	0,00	0,00	12-86	0,49	—	27,55	19,38	10,57
Central Dynamics	Cent.D.sr1	Pr.cv.B	05/09	150	3.0MS	5,00	1,25	1,25	0,00	0,00	0,00	03-86	-0,32	6m 0.00	—	3,25	0,90
C.F.C.F. Inc. *	CFCF Inc.	Sub.	31/05	75	21.5MS	13,75	18,38	19,13	-3,92	0,20	1,09	08-86	1,00	3m 0.37	18,38	23,75	14,63
Charan (Indust) Inc.	Charan	Ordin. <sup>(e)</sup>	02/12	100	8.3MS	5,00	8,75	7,88	11,04	0,00	0,00	11-86	0,45	—	19,44	9,00	6,07
Cogeco (Groupe) *	Cogeco	Sub.	08/11	100	8.3MS	7,50	8,88	9,00	-1,33	0,09	1,01	08-86	0,40	3m 0.07	24,00	11,00	6,75
Comm. Radiomutuel *	Comrd.a	Sub.cat.A	03/09	100	12.6MS	5,00	6,75	6,88	-1,89	0,40	5,93	08-86	0,27	3m 0.09	20,45	9,25	6,00
Cons. Bathurst	C Bath A	Ordin. <sup>(c)</sup>	09/04	50	52.9MS	8,38	20,63	19,75	4,46	0,50	2,42	12-86	0,87	—	23,71	23,75	11,00
Cont'l Pharma Cryo.A *	CPCI.A	Sub.cat.A	24/10	100	6.0MS	5,00	6,25	7,00	-10,71	0,20	3,20	07-86	0,32	3m 0.03	20,16	8,25	5,00
Cont'l Pharma Cryo.B *	CPCI.B	Ord.cat.B	24/10	150	6.0MS	5,00	6,25	7,38	-15,31	0,00	0,00	07-86	0,32	3m 0.03	20,16	8,00	5,00
Datamark *	Datamark	Ordin.	07/06	150	2.0MS	2,00	7,50	6,75	11,11	0,00	0,00	12-86	0,28	—	26,76	8,38	5,13
Dofor Inc. *	Dofor	Ordin.	30/05	50	24.8MS	9,75	22,50	21,63	4,02	0,85	3,78	12-85	0,97	9m 0.89	19,40	23,75	12,50
Domtar	Domtar	Ordin. <sup>(k)</sup>	06/06	50	39.4MS	23,40	46,00	43,00	6,98	1,00	2,17	12-86	2,99	—	15,38	51,00	28,63
Donohue Inc.	Donohue	Ordin.	06/12	50	29.6MS	17,38	36,38	39,00	-6,72	0,72	1,98	12-86	1,58	—	23,03	41,00	23,50
Équipement Denis *	Eq.Denis	Ordin.	20/09	150	2.0MS	2,00	4,60	4,40	4,55	0,00	0,00	02-86	0,13	9m 0.29	18,40	4,75	3,05
Fibres Armtext *	F.ax(6.5)	Pr.sér.1	15/11	150	2.2MS	2,00	1,35	1,38	-2,17	0,13	9,63	07-86	-0,13	s.o.	—	2,10	0,90
Gr. La Laurentienne *	Glaub	Sub.cl.B <sup>(a)</sup>	09/10	50	31.9MS	10,00	16,00	16,75	-4,48	0,24	1,50	12-86	0,76	—	21,05	17,25	9,75
Guardcor *	Guardcor	Ordin. <sup>(a)</sup>	29/03	150	10.0MS	10,00	8,25	8,50	-2,94	0,00	0,00	12-85	0,30	9m 0.29	20,12	8,75	5,00
Hypocrat Inc. *	Hypocrat	Ordin. <sup>(f)</sup>	09/12	150	2.0MS	1,10	4,15	3,05	36,07	0,00	0,00	08-86	0,07	—	59,29	4,88	1,35
Idéal Métal Inc. *	Ideal MII	Ordin.	12/12	150	13.1MS	5,25	5,00	4,65	7,53	0,10	2,00	09-86	0,41	3m 0.09	14,29	7,88	3,25
IPL Inc. *	IPL INC	Ordin.	24/10	150	5.6MS	5,75	8,50	7,88	7,87	0,09	1,06	09-86	0,23	3m 0.06	42,50	11,25	6,00
Kaufel (Groupe) *	Kaufel	Ordin. <sup>(a)</sup>	03/10	150	6.3MS	2,00	10,50	10,13	3,65	0,00	0,00	08-86	0,37	6m 0.26	21,00	10,50	3,58
Lacroix (Groupe) Inc. *	Lacroix	Ordin.	19/12	150	2.7MS	3,50	1,95	1,65	18,18	0,00	0,00	02-86	-0,31	—	—	3,50	1,25
Lambert-Somec Inc. *	Lamsos	Ordin.	26/11	150	5.0MS	3,25	4,60	3,95	16,46	0,00	0,00	12-85	0,41	—	11,22	7,38	2,65
Lavalin Tech. *	Lvitec	Ordin. <sup>(b)</sup>	10/12	100	10.0MS	5,00	3,35	3,15	6,35	0,00	0,00	10-86	0,04	—	83,75	4,05	1,90
Louvem Inc.	Louvem	Ordin.	28/03	150	1.2MS	2,00	1,70	1,60	6,25	0,00	0,00	03-85	-0,33	9m(0.22)	—	1,90	1,00
M-Corp. Inc.	M Corp	Ordin.	06/11	150	4.8MS	7,38	14,88	14,50	2,62	0,15	1,01	12-86	0,73	—	20,38	19,00	10,75
Matco Mart Inc. *	Matco	Ordin.	27/11	150	2.8MS	2,50	2,70	2,60	3,85	0,00	0,00	10-86	0,30	—	9,00	2,95	1,90
Memotec Data Inc. *	Memotec	Ordin. <sup>(b)</sup>	13/11	150	11.6MS	7,50	23,00	23,50	-2,13	0,00	0,00	12-86	0,55	—	41,82	27,25	9,00
Montréal Trustco	MTrustco	Ordin. <sup>(g)(c)</sup>	19/07	50	34.1MS	8,60	15,88	15,75	0,83	0,40	2,52	12-86	0,94	—	16,89	16,50	10,75
Multidev Imm. Ord. *	Multidev	Ordin. <sup>(d)(g)</sup>	29/08	150	3.3MS	1,50	2,40	2,40	0,00	0,00	0,00	11-85	0,09	9m 0.15	—	3,94	1,50
Multidev Imm. Pr.	Multi.A	Pr.cv.A(7.5)	27/12	150	4.2MS	4,75	5,00	5,00	0,00	0,36	7,20	11-85	s.o.	s.o.	—	7,75	4,50
Noverco	Noverco	Ordin.	08/08	100	69.3MS	11,50	14,50	13,75	5,45	0,76	5,24	09-86	1,43	3m 0.52	10,28	14,63	10,50
Office Equipment Inc. *	OE Inc	Ordin.	13/11	100	9.4MS	8,00	13,38	13,00	2,92	0,16	1,20	12-85	0,82	9m 0.56	16,32	17,75	9,00
Power (Financière)	Power Fin	Ordin. <sup>(p)</sup>	09/04	50	21.4MS	13,69	23,63	24,75	-4,53	0,54	2,29	12-86	1,49	—	15,86	28,00	18,75
Premier Choix TVEC *	Pr.Choix.a	Ordin.	06/11	150	4.6MS	5,00	8,38	8,25	1,58	0,45	5,37	01-86	0,17	9m 0.23	24,65	9,50	6,00
Promatek ltée *	Promatek	Ordin.	07/10	150	4.2MS	3,25	2,80	3,10	-9,68	0,00	0,00	06-86	0,21	6m 0.09	17,50	3,75	2,05
Provigo	Provigo	Ordin.	09/12	100	41.1MS	16,20	21,75	21,63	0,55	0,36	1,66	01-86	1,21	9m 0.96	17,98	22,50	16,38
St-Laurent (Ciment)	Sl Cem.A	Sub.cl.A	03/09	50	13.9MS	11,00	26,13	26,00	0,50	0,90	3,44	12-86	2,28	—	11,46	26,50	14,75
San Francisco (Groupe) *	San Fran	Ordin.	04/12	150	5.8MS	5,75	8,63	8,88	-2,82	0,00	0,00	01-86	0,30	9m 0.28	34,52	11,88	6,75
Sanivan (Groupe) *	Sanivan	Ordin. <sup>(b)</sup>	06/12	100	4.9MS	5,00	5,13	5,25	-2,29	0,00	0,00	12-85	0,35	9m 0.07	—	7,00	3,45
Sico Inc. *	Sico	Ordin.	04/12	100	27.4MS	13,75	21,00	20,88	0,57	0,36	1,71	12-86	1,24	—	16,94	23,25	18,13
Sportscene (Rest.) *	Sportscn	Ordin. <sup>(a)</sup>	20/12	150	1.6MS	2,50	6,25	6,00	4,17	0,00	0,00	08-86	0,10	3m 0.06	44,64	8,13	3,95
Sumabus Inc. *	Sumabus	Ordin.	19/03	100	5.0MS	5,00	6,50	6,75	-3,70	0,00	0,00	06-86	0,27	6m 0.11	19,70	8,38	5,88
Techmire ltée *	Techmire	Ordin.	12/03	150	2.6MS	4,00	2,20	2,15	2,33	0,00	0,00	07-86	-0,51	3m 0.03	—	4,35	1,80
Totec (Groupe) *	Gr.Totec	Ordin. <sup>(a)(d)</sup>	04/12	150	2.0MS	2,00	3,55	3,70	-4,05	0,14	3,94	02-86	0,22	6m(0.07)	s.s.	9,00	2,80
Unigesco	Unigs.B	Sub.cl.B <sup>(b)(d)</sup>	16/09	100	60.5MS	4,75	6,13	5,25	16,76	0,12	1,96	03-86	0,07	9m 0.25	22,70	7,75	4,25
Uni-Select Inc. *	Uni-Select	Ordin.	08/11	150	3.0MS	3,00	7,25	7,50</									

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

BONS DE SOUSCRIPTION

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Date d'exercice	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Coût à l'émission	Prix d'exercice	Deduction en % <sup>(b)</sup>	Prix du bon de souscription			52 dernières semaines	
								Fermeture 03-04-87	Semaine précédente	Variation en %	Haut	Bas
Algo (Groupe) inc.	Algo.Wt	27/02/87	30/12/88	2 demi-bons/action	0,00	8,75	n.d.	2,25	2,05	9,76	2,60	1,20
Alimentation Couche Tard	Al CT.w	07/08/86	20/02/88	4 demi-bons/action	0,125	2,50	n.d.	1,04	1,05	-0,95	1,90	0,80
Alimentation Couche Tard	Al CT.w	07/08/86	20/11/88	4 demi-bons/action	0,125	3,00	n.d.	1,04	1,05	-0,95	1,90	0,80
Auberge des Gouverneurs	Auberge.Wt	28/02/87	31/12/88	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	1,00	1,01	-0,99	1,25	0,60
Banque Royale	Bq Ry Wt	08/07/83	09/06/88	2 demi-bons/action	0,00	40,00	50	3,20	3,20	0,00	4,70	1,60
Bilrite Nightingale	Bilrite.Wt	18/12/85	31/12/88	4 bons/action	0,00	10,20	75	0,85	1,05	-19,05	2,35	0,55
C.B. Pak inc.	CB Pak.Wt	10/04/84	15/12/87	2 demi-bons/action	0,75	14,50	75	9,63	9,50	1,37	16,13	4,70
CFS (Prod. refractaires)	CFS.Wt	02/03/87	22/02/90	2 demi-bons/action	0,00	3,50	n.d.	1,75	1,60	9,38	1,90	1,00
Cambior inc.	Cambior.Wt	26/11/86	15/01/90	2 demi-bons/action	0,00	12,50	n.d.	18,13	16,63	9,02	18,25	5,38
Cantrex (Groupe) inc.	Cantrex.Wt	12/11/86	15/12/88	2 bons/action	0,20	4,80	n.d.	1,25	1,35	-7,41	1,54	0,50
Dionne (Textiles)	Dionne.Wt	20/01/87	30/12/88	2 bons/action	0,00	5,50	n.d.	0,92	0,90	2,22	0,99	0,25
Espadon Peterborough	Espadon.Wt	18/03/87	15/08/89	2 demi-bons/action	0,00	3,00	n.d.	1,85	1,75	5,71	2,20	1,55
Geoffrion, Leclerc, inc.	Geof.L.Wt	29/08/86	29/05/89	Un bon/action	0,00	6,00	n.d.	3,50	3,50	0,00	3,80	1,90
Gr. La Laurentienne	G.lauW	03/01/86	31/03/88	Un bon/action	0,00	10,00	50	7,00	7,13	-1,82	8,38	2,10
Gr. Visiontronique	G. VisionWt	20/01/87	31/12/87	2 demi-bons/action	0,00	2,00	n.d.	1,40	1,45	-3,45	1,65	0,30
Gr. Visiontronique	G. VisionWt	20/01/87	31/12/88	2 demi-bons/action	0,00	2,20	n.d.	1,40	1,45	-3,45	1,65	0,30
Guardcor	Gdcor.Wt	06/06/85	29/03/90	Un bon/action	0,00	10,00	150	1,90	1,83	3,83	2,30	0,70
Guillevin intern'l inc.	GuillevinWt	17/02/87	31/12/88	2 demi-bons/action	0,00	6,00	n.d.	1,95	2,55	-23,53	3,25	1,95
Impertex inc.	Impertex.Wt	27/03/87	15/07/89	2 demi-bons/action	0,00	2,00	n.d.	0,95	0,90	5,56	1,05	0,80
Ivaco	Ivaco.Wt	31/05/83	15/08/88	Un bon/action	0,00	18,75	50	6,75	6,75	0,00	11,38	3,80
Kaufel (Groupe)	Kaufel.Wt	19/12/86	28/02/89	4 bons/action	0,00	6,25	n.d.	1,80	1,76	2,27	2,25	0,65
LGS Cons. en informatique	LGSdataWt	10/02/87	31/12/88	2 demi-bons action	0,00	4,25	n.d.	1,75	1,65	6,06	1,75	0,70
Lavalin Tech.	Lvtlct.Wt	10/12/85	31/01/89	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	1,13	1,10	2,73	3,60	0,40
Louvem Inc. Ser.3	LouvemWt3	03/08/84	14/06/89	Un bon/action	0,00	5,00	150	0,41	0,38	7,89	0,55	0,20
Memotec Data	Memot.Wt	04/02/84	15/12/88	2 demi-bons/action	0,00	8,50	100	17,13	17,25	-0,70	19,75	3,05
Micro Tempus inc.	MtempusWt	18/03/87	01/05/88	Un bon/action	0,00	2,00	n.d.	1,55	1,40	10,71	2,35	1,15
Miron inc.	Miron.Wt	25/09/86	19/01/89	Un bon/action	0,00	12,00	n.d.	3,70	3,95	-6,33	4,25	2,80
Mont St-Sauveur int'l	SauveurWt	03/03/87	30/12/88	2 demi-bons/action	0,00	3,00	n.d.	1,20	1,20	0,00	1,90	1,10
Multidev Immobilia	Multi.w	13/09/85	30/11/87	2 bons/2 actions	0,25	3,50	100	0,80	0,90	-11,11	2,95	0,56
Multidev Immobilia	Multi.Wa	23/12/86	28/02/89	2 bons/action	0,25	3,50	n.d.	0,55	0,58	-5,17	0,70	0,40
Nautilus Plus	Nautilus.Wt	01/01/87	31/12/88	2 demi-bons/action	0,00	3,50	n.d.	0,90	0,70	28,57	1,30	0,40
Olco (Groupe) inc.	Olco.Wt	31/01/87	31/01/89	2 demi-bons/action	0,00	4,50	n.d.	0,77	0,80	-3,75	0,90	0,65
Perry (Studio André)	Perry.Wt	02/08/86	31/12/88	Un bon/action	0,00	4,00	n.d.	1,90	2,00	-5,00	3,50	0,90
Petro-Sun Int. inc.	Pet-Sun.Wt	12/12/84	15/01/88	Un bon/action	0,00	4,00	150	1,24	1,45	-14,48	1,85	0,48
Petro-Sun Int. inc.	Pet-Sun.Wt	12/12/84	15/01/90	Un bon/action	0,00	5,00	150	1,24	1,45	-14,48	1,85	0,48
Quebecor inc.	Qebcor.Wt	29/10/86	31/12/87	Un bon/action	0,00	15,50	n.d.	4,75	5,00	-5,00	5,50	1,10
Richard Piché inc.	R.Piché.W	18/11/86	15/05/88	4 bons/action	0,00	3,00	n.d.	0,60	0,74	-18,92	0,75	0,20
Sanivan (Groupe)	Sanivn.Wt	01/01/86	23/12/87	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	1,20	1,15	4,35	3,20	0,35
Saturne (Disq) inc.	Strn Dsq.W	03/01/86	30/06/88	2 demi-bons/action	0,00	3,25	n.d.	0,60	0,52	15,38	0,60	0,25
Shasper (Industries) Itée	Shasper.W	30/01/87	30/11/88	2 demi-bons/action	0,00	5,50	n.d.	1,45	1,55	-6,45	1,65	0,75
Simon Lemaire inc.	S.Lem.Wt	19/05/87	26/06/87	2 demi-bons/action	0,00	3,30	n.d.	0,00	0,00	-	0,00	0,00
Socanav inc.	Socanav.Wt	27/01/87	27/01/90	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	3,70	3,50	5,71	4,00	1,50
Totec (Groupe)	Totec.Wt	30/04/86	31/12/87	2 bons/action	0,00	2,50	100	0,92	0,91	1,10	3,50	0,50
Totec (Groupe) Ser B	Totec.WtB	30/06/86	30/06/87	2 bons/action	0,50	7,00	n.d.	0,39	0,40	-2,50	1,05	0,25
Totec (Groupe) Ser.B	Totec.WtB	30/06/86	30/06/88	2 bons/action	0,50	7,50	n.d.	0,39	0,40	-2,50	1,05	0,25
Unigesco inc.	Uni.Wt	30/09/85	31/12/87	2 demi-bons/action	0,25	5,00	75	1,75	1,22	43,44	1,50	0,39
Visway Transport	Visway.Wt	14/08/86	30/10/87	Un bon/action	0,00	7,25	n.d.	1,00	1,26	-20,63	5,25	0,65
Wise (magasins) inc.	Wise.Wt	03/02/87	31/12/88	2 bons/action	0,00	5,00	n.d.	1,15	1,16	-0,86	0,00	0,00
Total								116,51	115,57	0,81		

a) Le prix d'acquisition indique s'applique à l'achat du demi-bon ou du bon entier, en concordance avec la colonne précédente. b) La déduction REA ne s'applique qu'au coût d'acquisition de l'action, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription s'il y a lieu. n.d.) Les actions acquises en vertu de bons de souscription émis depuis le dernier budget provincial (1986) donneront droit à la déduction en vigueur au moment de l'exercice.

PROGRAMMES DE RÉINVESTISSEMENT DE DIVIDENDES ET D'ACHAT D' ACTIONS

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Deduction en %	Prochaine émission	Date de versement	Achat maximum \$	Achat minimum \$	Coût d'ach.	Escomp. Réinv.	Prix de l'action			Dividende annuel	Rendement <sup>(1)</sup>	Bénéfice/action	Ratio cours/bénéfice 4 dern. trimestres	52 dernières semaines		
									Fermeture 03-04-87	Semaine précédente	Var. en %					Haut	Bas	
Alcan	Alcan Alu	50	15 juin	12 juin	8 000/trim.	100 \$	Note <sup>(b)</sup>	non	53,13	51,00	4,18	1,07	2,01	2,96	18,21	53,25	38,25	
Bell Canada (Entrepr.)	BCE	50	16 avr.	15 avr.	20 000/exerc.	aucun	Note <sup>(b)</sup>	5 %	42,63	42,75	-0,28	2,40	5,63	3,83	11,13	43,63	34,75	
Banque de Mt	Bque Mt	50	30 avr.	23 avr.	40 000/exerc.	aucun	Note <sup>(b)</sup>	5 %	33,88	34,25	-1,08	2,00	5,90	3,59	9,46	39,13	29,63	
BNC	Bque Nat	50	30 avr.	29 avr.	5 000/trim.	1 000 \$	Note <sup>(b)</sup>	5 %	16,38	16,50	-0,73	0,56	3,42	1,65	9,93	18,13	12,13	
B. Royale	Bque Royale	50	24 avr.	23 avr.	7 500/trim.	300\$/trim.	Note <sup>(b)</sup>	5 %	34,00	33,88	0,35	2,00	5,88	3,74	9,09	39,38	30,75	
Canadien Pacifique	C.P. Ltée	50	28 avr.	27 avr.	40 000/exerc.	aucun	Note <sup>(b)</sup>	5 %	25,00	25,00	0,00	0,48	1,92	0,50	50,00	29,50	13,75	
Dominion Textiles	Domtex	75	21 avr.	17 avr.	4 000/trim.	aucun	Note <sup>(b)</sup>	5 %	19,75	18,88	4,61	0,48	2,43	0,56	15,31	23,63	16,50	
Domtar	Domtar	50	15 juin	12 juin	4 000/trim.	50\$/trim.	Note <sup>(b)</sup>	non	46,00	43,00	6,98	1,00	2,17	2,99	15,38	51,00	28,63	
Quebec Telephone	Qué Tel	50 <sup>(d)</sup>	suspendu	suspendu	suspendu	suspendu	Note <sup>(b)</sup>	???	15,88	15,75	0,83	0,92	5,79	1,21	13,12	16,00	13,88	
Total									286,65	281,01	2,01							

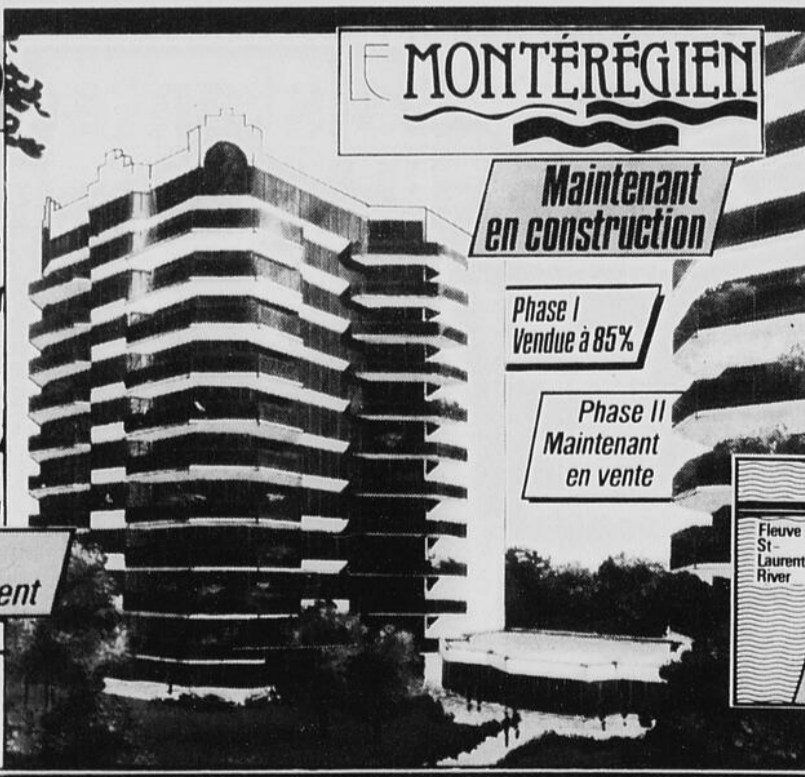
a) Maximum d'investissement accepté par l'émetteur, pour 1987, on ne peut toutefois inclure dans son REA une tranche de plus de 2 000 \$ déductible à 50 %. b) Seules les actions acquises par réinvestissement de dividendes en vertu d'actions déjà inscrites au REA sont admissibles pour 1987. c) Moyenne de fermeture aux Bourses de Montréal, Toronto et New York pour les 5 jours ouvrables précédant les dates d'émission ou de versement des dividendes. d) Moyenne calculée comme ci-dessus mais en n'utilisant que les cours des Bourses de Montréal et de Toronto. e) Les dividendes sont versés en devises US; pour calculer le rendement, nous les avons convertis en devises canadiennes. f) Le rendement représente la valeur du dividende exprimée en pourcentage du cours des actions. g) Fractionnement des actions à trois pour une en 1986. Ce tableau est protégé par des droits d'auteur. Toute reproduction totale ou partielle, est interdite sans le consentement écrit du journal LES AFFAIRES. Publications Les Affaires inc. 1986.

**BROSSARD**

**UNE VUE IMPRENABLE SUR MONTRÉAL ET LE FLEUVE**

**90% de Financement**

BUREAU DES VENTES:  
8280, boul. Marie-Victorin, Brossard  
Autoroute 15, Sortie 51, Riviera  
lun. au ven.: 12 h à 21 h  
sam.-dim.: 12 h à 19 h **466-3894**



**LE MONTERÉGIEN CONDOMINIUMS**

LE MONTERÉGIEN vous offre un luxueux appartement en copropriété de 1.245 à 1.495 pi. ca. avec façade panoramique en verre teinté:

- tours jumelles de 12 étages en béton
- 4 appartements par étage
- 3 étages d'appartements hors toit (Penthouse) de 1.500 à 1.700 pi. ca.
- piscine intérieure, sauna, bain tourbillon
- tennis extérieurs
- climatisation centrale
- accès aux berges du fleuve



LE GROUPE COURTAC (1981) INC.  
COURTAC IMMOBILIER

■ La Fiducie du Québec (Mtl, 8,25 \$) procédera à une émission d'actions privilégiées pour un montant minimal de 25 M\$.

Les preneurs fermes de l'émission sont Merrill Lynch, Tassé et associés et McNeil Mantha.

Curieusement, Brault Guy O'Brien (BGOB) ne fait pas partie du groupe. Or, la Fiducie possède une participation de 9,9 % dans cette maison de courtage. "L'offre des trois courtiers retenus était financièrement plus intéressante", a tout simplement

## Fiducie du Québec émet des actions privilégiées

indiqué Bernard Larue, vice-président, finances et trésorerie, à la Fiducie du Québec.

Interrogé par ailleurs sur la possibilité que le produit de cette émission puisse servir à accroître la participation de la Fiducie dans BGOB, ce dernier a déclaré qu'il n'y avait pas encore d'entente à ce su-

jet, bien que "les discussions suivent leur cours normal".

Toutefois, cela ne pourra pas intervenir officiellement avant le 30 juin prochain, date à laquelle le gouvernement ontarien autorisera les fiducies à détenir une participation de plus de 10 % dans une maison de courtage. Dès

lors, la participation de la fiducie dans BGOB "pourrait passer à 20 %" affirme M. Larue.

Cette émission est la seconde qu'effectue la Fiducie cette année. Le 10 février dernier, elle procédait à une émission d'actions ordinaires pour une valeur de 20 M\$. Le produit de ces deux émissions

servira "à améliorer notre base de capitalisation et non à faire des acquisitions", assure M. Larue.

"Grâce à ces deux émissions, notre base de capitalisation passera de 42 M\$ à plus de 87 M\$ et notre ratio de capitalisation de 1/28 à 1/14, ce qui nous permettra d'avoir les reins assez solides financièrement pour augmenter notre part de marché", déclare-t-il.

À l'heure actuelle, la Fiducie du Québec s'accapare 2 % de l'épargne individuelle au Québec avec

des dépôts avoisinant 1,2 milliard de dollars. "D'ici la fin de 1989, nous voulons atteindre 3 % de l'épargne et 2 milliards de dollars en dépôts", soutient M. Larue. Par ailleurs, deux succursales s'ajouteront dès cette année aux onze que possède actuellement la fiducie au Québec; elle compte en implanter autant en 1988.

PIERRE

DESCHAMPS

(Collaboration spéciale)

### RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

#### SOCIÉTÉS D'EXPLORATION MINIÈRE

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date du visa (c)	Dédution en %	Montant de l'émission	Prix de l'action			Variation en %	52 dernières semaines	
						Prix à l'émiss.	Fermeture			Haut	Bas
							03-04-87	sem. préc.			
Augmitto Explor. 85	Augmitto	Ordin.	19/09/85	150	0,6M\$	1,50	1,55	1,65	-6,06	1,70	0,75
Augmitto Explor. 86	Augmitto	Ordin.	17/09/86	100	0,5M\$	1,25	1,55	1,65	-6,06	1,70	0,75
Aunore (Ress.)	Aunore	Ordin. (a)	25/04/85	150	1,6M\$	3,00	2,60	1,65	57,58	2,70	0,50
Aur (Ress.) inc.	Aur Res.	Ordin.	02/05/86	75	3,3M\$ (d)	2,40	13,38	11,13	20,22	14,13	2,30
Brosnor (Explo.)	BrosnorEx	Ordin. (a)	30/10/85	100	6,0M\$	0,88	0,28	0,25	12,00	0,49	0,20
D'Or Val (Mines)	D'Or Val	Ordin.	30/11/84	150	2,2M\$	1,50	6,00	5,75	4,35	6,25	1,90
Eider (Ress.) inc. *	Eide.A	Ordin.cat.A	07/05/85	100	0,1M\$	0,70	0,62	0,57	8,77	1,19	0,46
J.A.G. (Mines) *	JAG Mine	Ordin.	28/12/84	100	0,5M\$	1,60	0,37	0,45	-17,78	0,49	0,18
La Pause (Ress.) *	La Pause	Ordin. (a)	22/10/85	100	0,5M\$ (d)	0,70	0,28	0,27	3,70	0,62	0,17
Maufort (Ress.) *	Maufort	Ordin. (a)	19/10/84	100	1,0M\$	1,00	0,65	0,66	-1,52	0,90	0,50
Maufort (Ress.) 86	Maufort	Ordin. (a)	18/08/86	n.d.	1,1M\$ (d)	0,75	0,65	0,66	-1,52	0,84	0,50
Normétal (Expl.) *	Normétal	Ordin. (a)	06/05/86	75	0,1M\$ (d)	0,90	0,57	0,50	14,00	1,00	0,30
Yorbeau (Ress.)	Yorbeau	Ordin.	15/07/85	150	2,2M\$	0,70	0,79	0,71	11,27	1,04	0,55
Yorbeau (Ress.) 86	Yorbeau	Ordin.	15/07/85	150	2,2M\$	0,70	0,79	0,71	11,27	1,04	0,55
Total						17,58	30,08	26,61	13,04		

### BONS DE SOUSCRIPTION DES SOCIÉTÉS MINIÈRES

Compagnie	Nom dans les pages boursières	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Prix d'exercice	Dédution en % (b)	Prix du bon de souscription			52 dern. sem.	
						Fermeture 03/04/87	Semaine précédente	Variation en %	Haut	Bas
Aunore (Ress.)	Aunore.Wt	30/12/87	Un bon/act.	3,50	100	0,45	0,20	125,00	0,45	0,05
Maufort	MaufortWt	—	—	—	n.d.	0,05	0,05	0,00	0,10	0,01
Normétal	Normétal.Wt	06/05/87	2 bons/action	1,17	n.d.	0,05	0,02	150,00	0,08	0,01
Yorbeau	Yorb.W	30/09/87	2 demi-bons/act.	1,00	n.d.	0,22	0,19	15,79	0,25	0,10
Total						0,77	0,46	67,39		

\* Premier appel public à l'épargne.

a) Vendues sous forme d'unités comprenant un bon de souscription.

b) La déduction REA ne s'applique qu'au coût d'acquisition de l'action, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription, s'il y a lieu.

c) Date du visa du prospectus définitif émis par la Commission des valeurs mobilières.

d) Le montant de l'émission au Québec n'est pas encore disponible.

e) Montant estimé.

## 1 JOUR.

Consacrez un jour seulement pour apprivoiser un logiciel et vous rendre opérationnel de façon rapide, efficace et agréable. Un jour, pas plus. Plusieurs dates sont disponibles.

Nos cours ne se limitent pas uniquement à des traitements de texte, chiffriers ou bases de données mais portent aussi sur des logiciels de gestion de projets, d'édition assistée par ordinateur, de communication, de présentation etc.

EDUMICRO offre aussi consultation, dépannage téléphonique, location de salle de micro-ordinateurs, cours en entreprise, cours sur mesure et autres services adaptés à la formation en logiciel.

Appelez-nous pour un dépliant et notre programme de cours.

# EDUMICRO

pour une formation intelligente en logiciels

(514) 745-0618



L'ASSOCIATION DES ÉCONOMISTES QUÉBÉCOIS

### CONGRÈS ANNUEL 1987

LIBRE ÉCHANGE  
"La libéralisation des échanges commerciaux nécessite oblige"

Hull  
Palais des Congrès - 23 et 24 avril 1987

Pour réservations et informations:

Réjean Laflamme  
(613) 995-5880

Andre Cournoyer  
(514) 353-0589  
(514) 289-5686



### Sumner Sports inc.

Monsieur Serge Dompierre, président et chef de la direction de Sumner Sports Inc. est heureux d'annoncer les nominations suivantes au sein de son équipe de direction:



Sarto Bastien,  
B.A.A., C.A.  
Vice-Président  
aux opérations



François Goulet,  
B.A.A.  
Vice-Président  
aux ventes et marketing

Monsieur Sarto Bastien est bachelier en administration des affaires de l'Université Laval et est membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec. Avant sa venue, monsieur Bastien a acquis une solide expérience à titre de gestionnaire du secteur de redressement d'entreprises chez Raymond, Chabot, Martin, Paré & Cie de Québec. Monsieur Bastien assumera dans ses nouvelles fonctions de vice-président aux opérations la responsabilité de l'entreprise de franchisage et de la gestion des stocks pour l'ensemble des secteurs d'activités de la compagnie.

Monsieur François Goulet est bachelier en administration des affaires de l'École des Hautes Études Commerciales. Jusqu'à tout récemment, monsieur Goulet agissait à titre de superviseur des ventes au détail chez Ultramar Canada Inc. où il acquit une expérience pertinente. Monsieur Goulet assumera dans ses nouvelles fonctions de vice-président aux ventes et marketing la responsabilité de l'entreprise de grossiste distributeur qui comprend trois divisions relevant chacune d'un directeur: la division de Montréal, de Québec et celle de Moncton.

La création de ces postes a été rendue nécessaire en raison de la forte croissance que connaît Sumner Sports Inc.

Sumner Sports Inc. est l'un des plus importants grossistes distributeurs d'articles de camping, de chasse, de pêche et de vêtements de plein air au Québec et dans les provinces maritimes. De plus, la compagnie opère au Québec un commerce de franchiseur de boutiques spécialisées dans la vente au détail de tels articles et vêtements.

58 LES AFFAIRES, samedi 11 avril 1987

■ Mona Electronic International, de Vancouver, prévoit doubler et peut-être même tripler ses ventes en 1987 grâce à la réorganisation de ses ventes dans l'est du pays et à un nouveau financement

Elle sera transférée à la bourse de Montréal ou de Toronto

# Mona Electronic prévoit doubler ou même

de 13 M\$ US qu'elle a obtenu il y a quelques se-

maines.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES Miko Leung, le président de Mona, lors d'une récente rencontre privée avec des investisseurs et des courtiers au bureau de Mona, à Ville Saint-Laurent.

L'action de Mona se transige présentement aux alentours de 7 \$ à la Bourse de Vancouver mais les dirigeants de l'entreprise négocient le transfert du titre à la bourse de Montréal ou de Toronto. "Nous préférons venir à la Bourse de Montréal, mais tout dépendra de ce que nous offriront le courtier de Toronto et celui de Montréal avec lesquels nous discutons présentement", a indiqué Paul Neeld, le relationniste de Mona, qui a récemment déménagé de Vancouver à Montréal.

Mona fabrique des produits électroniques de milieu de gamme destinés au grand public : radios, radios-cassettes, télévisions, magnétoscopes, fours micro-ondes, etc. L'entreprise a été fondée en 1975 par M. Leung qui avait fait sa marque en mettant sur le marché un appareil pour adapter les anciennes cassettes huit pistes aux magnétophones actuels.

M. Leung est né à Hong Kong et est diplômé en ingénierie électronique de l'université de Tokyo.

Mona était une entreprise privée jusqu'à il y a

## Phillip Battaglia, de Lévesque Beaubien : "les objectifs de Mona sont réalistes"

■ "Les objectifs de Mona pour 1987 sont réalistes", a déclaré aux AFFAIRES Phillip Battaglia, de Lévesque, Beaubien, qui suit l'entreprise de près. "Son carnet de commande est actuellement de 15 M\$, a-t-il dit, soit le double de l'an dernier à la même époque. C'est de bon augure si l'on considère que 40 % des ventes de cette industrie se font à l'automne. D'autant plus que Mona aurait pu vendre pour 26 M\$ à 27 M\$ en 1986 (au lieu de 19,6 M\$), si elle avait eu plus de financement."

M. Battaglia estime en outre que l'entente con-

jointe que Mona a signée avec le gouvernement de Chine lui conférera un avantage de 30 % sur la concurrence grâce aux économies de douanes et antidumping qui en résulteront. "Ces produits étant presque tous de qualité équivalente d'un fabricant à l'autre dans ce créneau, cet avantage de 30 % ouvre toutes grandes les portes des États-Unis à Mona, a indiqué M. Battaglia. Et les Américains dépensent plus que les Canadiens pour ce genre de produits. Mais la grande force de Mona demeure la bonne qualité de son administration."

Dans les circonstances, le bénéfice par action de 0,71 \$ prévu par Mona pour l'exercice qui terminera en janvier 1988 apparaît vraisemblable à M. Battaglia. Se basant sur des entreprises de même type inscrites à la Bourse de Toronto, il estime réaliste aussi d'appliquer à Mona un ratio cours/bénéfice de 15, ce qui porterait le cours de l'action à un peu plus de 10 \$ vers la fin de 1987. "L'action pourrait atteindre 10 \$ plus tôt dans l'année, selon le moment où Mona fera l'annonce de ses nouveaux produits", a expliqué M. Battaglia.

quelques mois alors que ses dirigeants ont effectué une reverse take over avec une entreprise inactive à la Bourse de Vancouver, Caldera (Van., 7,00 \$). C'est d'ailleurs sous ce nom qu'apparaît actuellement le titre dans les journaux mais les actions se transigent sous le symbole CMM. Ce symbole sera toutefois changé probablement pour MTC, pour Master Technologies Corporation.

Mona a une solide base dans l'ouest où elle vend à d'importantes chaînes de

magasins comme London Drugs, Fedco et Woodwards. L'entreprise a pris de l'expansion en Ontario en 1982 et elle est entrée au Québec à l'automne 1984. Ses produits sont distribués chez nous sous la marque MTC par Pascal, Gestacor, J.M. Saucier, Towers/Bonimart, Woolco, Ro-Na et K-Mart. Le fabricant, qui compte six représentants au Québec, négocie aussi une entente de distribution avec Zeller's, Cantrex et Atlantique Image et Son.

M. Leung affirme que

ses ventes ont connu une croissance annuelle de 30 à 40 % depuis sa fondation. Cependant, la réorganisation de ses ventes dans l'est du pays lui permettra de faire passer son chiffre d'affaires de 19,6 M\$ en 1986 à 46 M\$ pour l'exercice qui se terminera le 31 janvier 1988, seulement avec les produits qu'il distribue présentement, croit-il.

Dépendant du délai qu'il lui faudra pour lancer sur le marché de nouveaux produits déjà en

BILLETS EN VENTE

**Au coeur de l'Europe avec Nationair**

**299\$\***

Sans restriction

**MONTRÉAL-BRUXELLES**

**Enfin les résultats de la déréglementation aérienne!**

3 vols réguliers par semaine dès le 2 mai  
Avec Nationair, profitez des vols réguliers transatlantiques les plus abordables.

Aucune condition farfelue... réservez et voyagez quand vous le voulez. Restez en Europe le temps qu'il vous plaira, pour un séjour d'un jour à un an. Si vous modifiez vos plans, vous n'avez qu'à changer vos réservations, sans aucun frais ni pénalité.

C'est la flexibilité qui convient à tous ceux qui aspirent à la liberté de voyager à leur guise!

De Bruxelles, vous pouvez également vous rendre rapidement dans les principales villes européennes en avion, en train, ou en voiture.

Au coeur de l'Europe avec Nationair... ça, c'est une bonne affaire!

Consultez votre agent de voyages ou Nationair  
(514) 476-3387  
1-800-361-0511

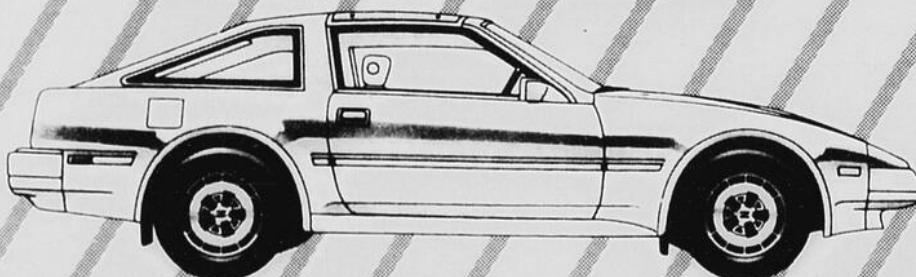
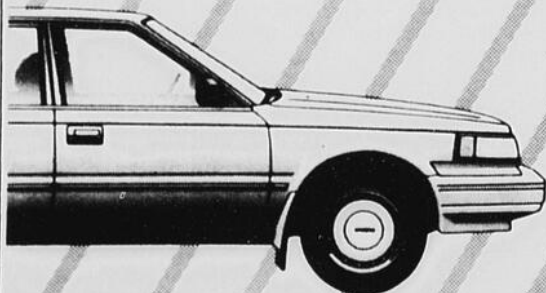


\* 299 \$ aller simple Montréal - Bruxelles, valable sur tous les sièges. Prix en vigueur jusqu'au 31 mai 1987 et du 1er octobre au 11 décembre 1987.

# LOUEZ À LONG TERME en bon terme!

MAXIMA GXE 87 ou SE 87 à partir de 449.<sup>495\*</sup>

\*Aucun comptant requis. Location 48 mois.



ST-LEONARD

NISSAN NISSAN

Boul. Métropolitain angle Viau Saint-Léonard

Tél.: 374-4421



Programme sécuritaire prolongé - Protégez votre nouvel investissement, une automobile Nissan, en achetant le Programme sécuritaire prolongé.



C L A S S E A F F A I R E S

## La classe Affaires a un sixième sens. C'est le sens de l'horaire.

Le rythme de votre journée de travail n'est pas plus lent aujourd'hui qu'hier. Au contraire. Les exigences sont grandes. Et vos horaires... disons athlétiques. C'est pourquoi la classe Affaires d'Air Canada met à son horaire plus de 225 vols quotidiens vers 28 grands centres d'affaires à travers le monde. De manière à rendre vos voyages d'affaires un

peu plus simples, quel que soit votre horaire, en Europe, en Asie et en Amérique du Nord.

Le sens de l'horaire, c'est aussi l'engagement de tous les effectifs d'Air Canada à servir les gens d'affaires mieux que quiconque.

**On s'affaire de tout coeur.**



  
AIR CANADA

MEMBRE DE L'ALLIANCE DES ASSOCIATIONS TOURISTIQUES CANADIENNES  
DRF 13008

# TAUX D'INTÉRÊT

LES AFFAIRES, samedi 11 avril 1987

Taux d'intérêt en vigueur le 7 avril 1987

	Epargne stable	Intérêt quotidien	DÉPÔTS À COURT TERME					DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement					CERTIFICATS GARANTIS <sup>(1)</sup> Intérêt versé annuellement					HYPOTHÈQUES RESIDENTIELLES					HYPOTHÈQUES COMMERCIALES			PRÊTS PERSONNELS <sup>(2)</sup>								
			Dépôt min (\$)	30-59j.	60-89j.	90-119j.	120-179j.	180-269j.	270-364j.	Dépôt min (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	3 ans	5 ans	1 an	3 ans	5 ans							
<b>BANQUES</b>																																		
Banco Central du Canada	—	5	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 45	5 45	—	—	—	—	—	5 000	7.05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Commerce	4 1/4	3 3/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	1 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	7	7 3/4	8 1/4	8 1/2	8 1/2	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	10 et +		
Commerc. Ital. (Canada)	5	4 1/4	5 000	5 3/8	5 3/8	5 1/2	5 1/2	5 3/4	5 3/4	1 000	7 1/4	7 3/4	8 1/2	8 1/2	8 1/2	7 1/4	7 3/4	8 1/2	8 1/2	8 1/2	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	11	11 1/2 et +	
Credit Suisse Canada	—	—	50 000	6.35	6.30	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	50 000	6 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Grece	3 3/4	3 1/2	5 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	5 1/2	6	6 1/4	1 000	7 1/2	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	—	—	—	—	—	9 1/4	10	10 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
d'Épargne	4 1/4	3 3/4	3 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	5 1/2	1 000	6 1/2	7	7	7	7	1 000	7	7 3/4	8 1/4	8 1/4	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10 et +		
Lloyds	4 1/4	—	5 000	5 3/8	5 3/8	5 3/8	5 3/8	5 3/8	5 3/8	1 000 <sup>(A)</sup>	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	7	1 000	7	7 3/4	8 1/4	8 1/4	8 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Montréal	4 1/4	3 3/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	1 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/4	1 000	7	7 3/4	8 1/4	8 1/4	8 1/2	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	11 et +		
Nationale	4 1/2	4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	5 1/2	1 000 <sup>(A)</sup>	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	6 3/4	1 000	7	7 3/4	8 1/4	8 1/4	8 1/2	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10 et +		
Nouvelle-Écosse	4 1/4	3 3/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	1 000	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	7 1/4	1 000	7 1/4	8	8 1/4	8 1/4	8 1/2	9 1/4	9 3/4	10	10 1/4	10 1/4	—	—	—	—	—	10 et +		
Royale	4 1/4	3 3/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	1 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 3/4	1 000	7	7 3/4	8 1/4	8 1/4	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	9 3/4 et +		
Soc. Generale Canada	—	—	10 000	6 1/2	6.60	6.65	6.80	6.85	7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	5 1/4	25 000	5 3/8	5.80	5 3/8	—	6	—	25 000	6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Toronto Dominion	4 1/4	3 3/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 3/4	—	1 000 <sup>(A)</sup>	6	6 1/4	6 1/2	6 1/2	7	1 000	7	7 3/4	8 1/4	8 1/4	8 1/2	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10 1/2 et +		
<b>COOPÉRATIVES</b>																																		
Caisses Pop. (Mtl.)	4 1/4	3 3/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	—	1 000	6 3/4	—	—	—	—	1 000	7 1/4	7 3/4	8 1/4	—	8 1/2	9	9 1/2	9 3/4	—	10	—	—	—	—	—	10 1/4 et +		
Caisses Pop. (Qué.)	4 1/4	3 3/4	3 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	—	1 000	6 1/2	6 1/2	6 1/2	7	7	1 000	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/4	8 1/2	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	9 3/4 et +		
Cais. d'Établissement	4	—	1 000	5 1/4	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 1/2	—	1 000	6 3/4	6 3/4	7 1/4	7 1/4	7 1/2	1 000	7 1/4	7 3/4	8 1/4	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	11	11 1/4	11 et +		
Soc. d'Entraide	—	—	2 000	5 1/2	5 1/2	5 1/2	—	6	—	1 000	6 1/2	7 1/4	7 3/4	7 3/4	8	1 000	7 1/4	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9 1/2	10 1/4	10 1/2	10 3/4	11	—	—	—	—	—	11 et +		
<b>FIDUCIARIES</b>																																		
Canada Trust	4 1/4	3 3/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 3/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	11 3/4 et +		
Can. Italienne	4	—	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/2	6 1/2	6 3/4	6 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/2	8	8 1/2	8 1/2	9	9 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12 et +		
Eaton Trust	4 1/4	3 3/4	5 000	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	—	—	
Fiduciaires	—	—	5 000	5 3/8	5 3/8	5 1/2	5 3/8	5 3/4	5 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	8	8 1/2	8 3/4	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	—	—	
Fiducie du Québec	—	—	5 000	5 1/2	5 3/4	5 3/4	6	6 1/4	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	—	—
Financial Trust	—	—	5 000	6 1/2	6 3/4	6 3/4	7	7	—	—	—	—	—	—	—	5 000	7 3/4	8 1/8	8 3/8	8 3/8	8 3/8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
First City	—	4 1/2	5 000	6	6	6 1/4	6 1/2	6 3/4	—	—	—	—	—	—	—	1 000	7 3/4	8 1/4	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9 1/4	9 3/4	10	10	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	—	—
Guaranty Trust	4 1/4	3 3/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 3/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 5/8	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	9 1/4 et +	
Guardian	—	5 1/2	5 000	6 3/8	6 3/8	6 3/8	6 3/4	6 3/4	6 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	8	8 3/4	8 3/4	9	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	—	—
Montréal Trust	3 3/4	4 3/4	5 000	5 1/2	5 1/2	5 3/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	—	—
Morgan	—	—	5 000	6 1/8	6 1/2	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7 3/8	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Morquard	—	—	10 000	6	6	6 1/4	6 1/2	6 1/2	—	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/2	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Prêt & Revenu	4 1/4	3 3/4	5 000	5 1/2	5 3/4	6	6 1/4	6 1/2	—	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	7 3/4	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	9 3/4 et +	
Sherbrooke Trust	—	—	5 000	5 1/4	5 3/4	5 1/2	5 3/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	—	—
Soc. nat. de fiducie	—	—	2 000	5 1/2	5 3/4	5 3/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	—	500	7 1/4	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	—	—
Trust Central	4 1/4	3	5 000	5 1/4	5 1/2	5 3/4	5 3/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	500	7 3/8	8	8 1/2	8 3/8	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	—	—
Trust Général	—	—	5 000	5 1/4	5 3/4	5 1/2	5 3/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	—	—
Trust National V. Grey	4 3/4	3 3/4	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 3/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/4	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10	10	10	10	10	10	—	—
Trust Royal	3 3/4	3	5 000	5 1/4	5 1/4	5 1/2	5 3/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/2	8	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	9 1/2	9 3/4	10	10	10							

# La spéculation propulse le cours des obligations convertibles

La nouvelle phase spéculative dans laquelle le marché boursier s'engage va propulser le cours des obligations convertibles durant les prochains mois.

Les gestionnaires de portefeuilles obligataires seront particulièrement friands de titres convertibles afin d'accroître leur rendement.

Comme toutes les obligations négociables, les obligations convertibles assurent à l'investisseur un rendement fixe à l'échéance. Les obligations convertibles offrent toutefois un autre privilège attrayant : elles peuvent être échangées contre des actions de l'émetteur. Ce privilège de conversion permet au détenteur de l'obligation d'acheter à un prix pré-déterminé des actions de l'émetteur contre la valeur nominale de l'obligation.

Cette valeur nominale s'élève généralement à 1 000 \$ par obligation.

## Un titre, deux marchés

Ces obligations permettent donc de participer à la fois au marché obligataire et au marché boursier. Beaucoup de gestionnaires ont atteint un plancher. Les possibilités que le prix des obligations négociables augmente grâce à des baisses ultérieures des taux d'intérêt sont donc minces, très minces. Par contre, le marché boursier reculerait, selon eux, un bon potentiel d'appréciation.

## Les prix explosent

Or, les gestionnaires de portefeuilles obligataires n'ont qu'une façon de profiter de cette prochaine

flambée boursière : les débetures convertibles.

C'est pourquoi les débetures convertibles récemment émises ont vu leurs prix littéralement exploser quelques semaines après la date de leur émission.

Par exemple, Pacific Western Airlines émettait récemment au pair (c'est-à-dire au prix de 1 000 \$ chacune) des débetures convertibles ayant un taux fixe de 7,63 % et échéant le 30 décembre 1992. Présentement, ces obligations se transigent à environ 1 250 \$. Il s'agit d'une appréciation de 25 % en quelques semaines.

Les débetures convertibles des Industries Lavalin émises également à 1 000 \$ se transigent actuellement à environ 1 200 \$, une appréciation de 20 % en quelques jours. Ces obligations convertibles portent un coupon annuel de

8,5 % et viennent à échéance en 1997.

## Des liquidités d'au moins 20 000 \$

Le petit investisseur qui dispose de liquidités de 20 000 \$ et plus peut participer aux émissions de débetures convertibles. Lors d'une nouvelle émission, l'investisseur évite de payer une commission au courtier en valeurs mobilières. Au moment d'écrire cette chronique, The Enfield Corporation envisageait d'émettre des débetures convertibles. Les actions de ce holding financier ont vu leur prix passer de 8,75 \$ à la fin de novembre 1986 à 12,25 \$ à la clôture du vendredi 3 avril 1987. La demande visant ces débetures convertibles pourrait être forte.

CLAUDE  
CHIASSON

OBLIGATIONS					
Émetteur	Coupon	Echéance	Prix au 03/04/87	Rendement à échéance	Variation
<b>CANADA</b>					
Canada*	8.00	01-07-90	100 3/8	7.86	- 1
Canada*	7.75	01-04-92	99	8.00	- 1 1/4
Canada*	8.25	01-03-97	98 7/8	8.42	- 2
Canada	9.50	01-10-01	106 1/4	8.74	- 1 5/8
Canada	10.25	01-02-04	112 1/8	8.87	- 1 5/8
Canada	8.50	01-06-11	97 3/8	8.78	- 1 5/8
<b>PROVINCES</b>					
Hydro-Québec	11.00	06-02-90	106 1/4	8.52	- 7/8
Hydro-Québec*	8.50	10-02-97	97 3/8	8.90	- 1 7/8
Prov. Québec*	9.00	02-10-12	94 1/2	9.59	- 1 1/2
Hydro-Québec	11.25	25-09-08	110 1/4	10.08	- 1 7/8
Hydro-Ontario	8.00	01-05-92	99	8.24	- 1 1/4
Hydro-Ontario*	8.50	01-05-97	98 1/8	8.79	- 1 5/8
Hydro-Ontario	10.50	15-01-10	107 1/4	9.70	- 1 1/2
C.-Britannique	9.75	10-12-90	103 1/4	8.71	- 1 3/8
<b>CORPORATIONS</b>					
Nova	12.00	17-12-90	166 3/4	9.81	- 1 1/2
IMO	12.00	31-03-93	112	9.36	- 1 1/2
Bell*	9.45	01-03-11	98	9.66	- 2
<b>MUNICIPALITÉS (Taux au détail)</b>					
Nouvelles émissions	7 1/4	1 an	100.00	-	-
municipales	7 3/4	2 ans	100.00	-	-
	8	3 ans	100.00	-	-
	8 1/4	4 ans	9.50	-	-
	8 1/2	5 ans	9.75	-	-
	9	10 ans	9.75	-	-
<b>ÉTATS-UNIS</b>					
U.S. Treasury*	6.63	15-05-92	97 7/8	7.11	- 1
U.S. Treasury*	7.25	15-11-96	98 1/2	7.61	- 1 5/8
U.S. Treasury*	7.50	15-11-96	95 5/8	7.88	- 2 1/2

\* nouvelle émission  
1. intérêt versé semi-annuellement  
2. rendement obtenu lorsque l'obligation est détenue jusqu'à échéance (incluant intérêt et gain ou perte en capital)

Tableau LES AFFAIRES - Source: MCNEIL MANTHA

## LES BONNES TABLES



**Rive Gauche**

Face au mont Saint-Hilaire, sur le bord de la rivière Richelieu nous réjouissons ceux qui nous découvriront.

Cuisine raffinée Salles de conférence  
22 chambres grand confort pour réunions d'affaires.  
Piscine, tennis réceptions de mariage, etc.

Pour vous y rendre, surveillez la sortie 112 sur la route transcanadienne.  
1810, boul. Richelieu, Beloeil, Québec  
Tél.: 1-514-467-4477

*Pour la réussite de vos réunions d'affaires... on ne vous offre pas n'importe quoi!*

\*\*\*\*\*  
RELAIS & CHATEAUX

**Hostellerie Les Trois Tilleuls**



Dans un décor rustique de verdure et de fleurs, ce relais gastronomique, aménagé dans une demeure d'un autre âge, domine la rivière Richelieu.

Pour vous y rendre, vous devez surveiller la sortie 112 sur la route transcanadienne.  
SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU, QUÉBEC, CANADA J0L 2E0  
TEL.: 1-514-584-2231

## 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

## COMPAGNIE DE PRÊTS GUARDCOR LOAN COMPANY

Membre de la société d'assurance-dépôts du Canada

# 9 1/8%\*

Dépôts à terme Période de 5 ans

Disponibles dans les succursales de Fiducie Guardian

**Montréal: 618, rue St-Jacques, 842-8602**  
**Montréal: 950, rue Ste-Catherine O., 875-7901**  
**Laval: 3090, boul. Le Carrefour, 682-7505**

\*Intérêts versés annuellement, taux sujets à changement sans préavis



## Jaguar XJ12 Vanden Plas

### La perfection se moque des compromis

La Jaguar Vanden Plas est le chef d'oeuvre incontesté de la mécanique automobile et de l'élégance. Son confort et ses aménagements intérieurs font paraître très ordinaires les autres automobiles de qualité. Son placage de noyer satiné, ses cuirs sensuels et une large gamme de gadgets électroniques répondent à tous les aspects de votre confort personnel.

Ses lignes gracieuses dissimulent le moteur Jaguar V-12 silencieux et extraordinairement puissant de 5,3 litres, avec culasse May.

La Vanden Plas est une voiture créée pour les véritables connaisseurs. Essayez-la. Et en même temps, profitez-en pour vous renseigner sur notre nouvelle garantie.

**DECARIE** 134-9910

55, rue Gince Street, St-Laurent

**JAGUAR**

Au service du public de Montréal depuis 1946

## LE PORTEFEUILLE DE GEORGES GRATTON

# Les menaces d'inflation étant plus tangibles, il devient opportun de tâter le secteur aurifère

Les investisseurs ont conclu depuis belle lurette qu'il valait mieux prévenir l'inflation, réelle ou pas, qu'en guérir! A preuve, l'indice des aurifères de la **Bourse de Toronto** (TSE 300) a augmenté de 60 % depuis le début de cette année.

C'est de loin la performance boursière la plus spectaculaire au cours du premier trimestre de 1987 si on la compare à la performance des 14 groupes majeurs. Cette progression se fait plus de deux fois supérieure à la moyenne des titres inscrits aux bourses canadiennes et américaines.

Phénomène encore plus étonnant, cette tendance ne semble pas du tout menacée. C'est en nous fondant sur cette hypothèse que nous avons décidé la semaine dernière d'acheter des bons de souscription de **Cambior**, au prix de 17,50 \$ l'unité.

Les actions ordinaires (CBI) et les bons de souscription (CBI.WT) de Cambior se transigent aux bourses de Montréal et de Toronto depuis juillet 1986 (prix de 10 \$ à l'émission pour l'unité comprenant une action et un bon de souscription). Chaque bon de souscription permet au détenteur d'acheter

une action ordinaire de Cambior à 12,50 \$ jusqu'au 15 janvier 1991.

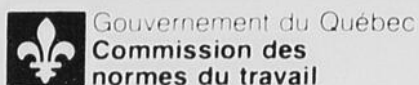
Notre achat a porté sur 1 000 bons de souscription, nous obligeant à débourser 17 887,56 \$ des fonds que nous avions conservés en réserve sous forme de dépôts à terme auprès d'une institution de crédit (**Crédit industriel Desjardins**).

Les actions de Cambior ont clôturé à 28,63 \$ aux bourses de Montréal et de Toronto le 3 avril 1987. La prime de 5 % que nous avons accepté de payer en achetant des bons de souscription plutôt que des ac-

### ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 6 AVRIL 1987

Nombre	Titres	Coût à l'achat	Cours le 6 avril 87	Valeur au marché	Revenus annuels	Pondération
5 359,69	Valeurs en espèces	5 359,69 \$	1,00 \$	5 259,69 \$	372,50 \$	10,79 %
2 000	American Resources, privilégiées A	9 196,00 \$	2,90 \$	5 800,00 \$	200,00 \$	11,68 %
250	Bombardier -B-	3 635,00 \$	26,62 \$	6 656,25 \$	125,00 \$	13,40 %
1 000	Cambior Inc. (bons de souscription)	17 887,56 \$	18,25 \$	18 250,00 \$	0,00 \$	36,75 %
250	Lafarge Corporation	3 334,26 \$	16m38 \$	4 093,75 \$	130,00 \$	8,24 %
1 000	Logibec, Groupe Informatique	2 580,00 \$	5,25 \$	5 250,00 \$	0,00 \$	10,57 %
500	San Francisco	3 733,00 \$	8,50 \$	4 250,00 \$	135,00 \$	8,56 %
<b>TOTAL DES PLACEMENTS</b>		<b>45 725,52 \$</b>		<b>49 659,69 \$</b>	<b>962,50 \$</b>	<b>100,00 %</b>
<b>Comparaison des performances depuis:</b>						
		juin 1983	janvier 85	décembre 85	décembre 86	
	Indice de Toronto	159,69 %	160,29 %	132,63 %	125,47 %	
	Indice de New York	180,81 %	177,03 %	139,99 %	122,82 %	
	Dow Jones	199,36 %	197,39 %	154,55 %	126,08 %	
	Le portefeuille LES AFFAIRES	248,30 %	215,91 %	158,19 %	132,25 %	

## Vendredi saint



Le Vendredi saint est un jour férié.

En vertu de la Loi sur les normes du travail, le Vendredi saint est un jour férié pour l'ensemble des travailleurs et des travailleuses du Québec. Toutefois, si votre convention collective ou votre décret prévoit six 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 vendredi;
- 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 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 Vendredi saint.

Toutefois, si vous devez travailler le Vendredi saint, 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.

### Le Vendredi saint ou le lundi de Pâques

Le congé du Vendredi saint peut être reporté au lundi de Pâques, au choix de l'employeur, pour les entreprises régies par la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux. Dans ce cas, les conditions d'admissibilité et l'indemnité demeurent les mêmes.

### 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) 695-1940	ROUYN	(819) 762-0867
LEVIS	(418) 833-6194	SHERBROOKE	(819) 565-0441
MATANE	(418) 565-2010	TROIS-RIVIERES	(819) 374-4661

Québec

tions nous semble plus que raisonnable.

Si nous exerçons le droit que nous donnent les bons, soit celui d'acheter les actions à un prix de 12,50 \$, nous verserions 12 500 \$ de plus, pour faire un total de 30 \$ (le prix de l'action, 12,50 \$, plus le prix du bon, 17,50 \$). Ce prix global de 30 \$ représente donc 5,26 % de plus que le prix de fermeture de 28,50 \$ le 3 avril 1987.

Puisque les actions de Cambior ne comportent pas de dividendes, il nous a semblé plus intéressant,

à ce stade-ci, d'acheter les bons de souscription. Comme nous anticipons que le prix des actions continuera sa progression, et que le prix des bons suivra la même évolution, nous obtiendrons en proportion un meilleur rendement sur le capital investi.

Supposons, par exemple, que le prix des actions atteigne 35 \$ d'ici à un mois. À la vente de ces actions, nous obtiendrons un gain en capital de 7 \$ sur un achat de 28,50 \$, ce qui représente un rendement de 24,56 %.

Au prix de 35 \$ pour les actions, et si la prime se maintient au niveau de 5 %, les bons de souscription se transigeront à 24,25 \$ (105 % de 35 \$ égalent 36,75 \$ - 12,50 \$, c'est-à-dire 24,25 \$), pour un gain de 38,57 % dans le même laps de temps.

### Perspectives

Nos prévisions peuvent sembler farfelues, les mesures que nous prenons, disproportionnées, au-dessus de nos moyens. Cependant, notre choix se fonde sur des constatations statistiques récentes, en particulier en ce qui a trait à l'inflation et aux taux d'intérêt.

L'inflation a augmenté au cours des deux derniers mois, portant le taux annualisé au-dessus de 5 % pour la première fois au cours des derniers 15 mois. C'est le signal que nous attendions pour prendre une position dans des titres qui présentent

une réponse à l'inflation.

De manière générale, les actions de compagnies aurifères se transigent à des multiples (rapport prix-bénéfices) beaucoup plus élevés que l'ensemble des titres. Au niveau de 3 847, le TSE 300 se transige à 22 fois les bénéfices des derniers 12 mois et à plus de 17 fois les bénéfices prévus pour le 31 décembre 1987.

Il est prévu que Cambior affichera de 0,75 \$ à 1 \$ de bénéfices par action à la fin de cette année, et entre 1,25 \$ et 1,50 \$ au 31 décembre 1988. Si l'ensemble du marché conserve son évaluation actuelle encore quelque temps, il est à prévoir que les aurifères en général, et Cambior en particulier, conserveront la même allure au cours des prochaines semaines.

Les prévisions dont nous faisons ici état sont basées sur un prix moyen de l'or de 400-425 \$ US l'once en 1987 et de 425-450 \$ US l'once en 1988. Des prix moyens supérieurs correspondraient à des bénéfices supérieurs pour Cambior.

### GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion Leclerc.

### SAUTEZ SUR L'OCCASION!

Une annonce dans notre rubrique "OCCASIONS D'AFFAIRES" travaille pour vous.

(514) 842-1780

# LA BOURSE

revue  
DES  
marchés

## La bourse canadienne : 2e au monde au 1er trimestre

### Performances boursières au 1er trimestre 1987

1 - Mexico	97,3 %
2 - Canada	23,4 %
3 - Singapour-Malaysia	19,9 %
4 - Japon	19,8 %
5 - Grande-Bretagne	19,7 %
6 - États-Unis	19,6 %
7 - Australie	17,6 %
8 - Le monde	16,2 %
9 - France	11,9 %
10 - Hong Kong	8,5 %
11 - Hollande	7,3 %
12 - Belgique	5,4 %
13 - Suède	3,1 %
14 - Danemark	2,8 %
15 - Espagne	1,8 %
16 - Italie	2,8 %
17 - Suisse	6,1 %
18 - Autriche	14,3 %
19 - Allemagne	14,5 %

\* Calculs fait à partir des devises locales avec comme base un indice ramené à 100 le 1er janvier 1970.

Source Morgan Stanley Capital International Perspective  
Tableau: LES AFFAIRES

Les investisseurs se rappelleront longtemps de ce premier trimestre de 1987. En effet, les trois premiers mois de 1987 passeront à l'histoire avec des mentions d'honneur en ce qui concerne la performance des marchés boursiers en Amérique du Nord.

Pendant les premiers mois de l'année, la bourse au Canada a réalisé une performance extraordinaire, bondissant de 23,4 %, selon les calculs de l'indice de la compagnie américaine Morgan Stanley (voir tableau ci-contre). À l'échelle planétaire, la performance canadienne la place au deuxième rang, derrière la bourse de Mexico, qui a fait un saut de 97,3 %.

D'autre part, le Canada a surpassé de façon décisive l'indice mondial de Morgan Stanley. Lors du premier trimestre, les bourses mondiales ont connu une appréciation de 16,2 %, soit une hausse exceptionnelle. Toutefois, ce gain mondial a été de 7,2 % inférieur à la performance du marché boursier canadien.

Aussi, il est à noter que le marché boursier au Canada a surpassé de 5,8 % celui de l'Australie, un autre pays avantagé par la reprise dans les secteurs reliés aux ressources naturelles.

Sur la base de l'indice de la Bourse de Toronto, le TSE 300, la hausse au premier trimestre a atteint près de 22 % ou 673,3 points. Pendant ce temps aux États-Unis, l'indice des 30 titres industriels Dow Jones gagnait 408 points, soit un gain de 21,5 %. Ces statistiques du premier trimestre se comparent à un gain de 22,6 % pour le Dow Jones et de moins de 6 % pour le TSE 300 pendant toute l'année 1986.

Après des chutes importantes lundi le 30 mars aux États-Unis et au Canada,

les marchés boursiers ont terminé la semaine en force pour clôturer encore une fois à la hausse. Lundi le 30 mars, le Dow Jones a reculé de 57,39 points, mais a tout de même gagné plus de 54 points dans la semaine, grâce surtout à un bond de près de 70 points vendredi. À Toronto, après un recul de 67,72 points le 30 mars, le TSE 300 a fini la semaine en hausse de plus de 42 points, ou 1,1 %.

Parmi les secteurs de la bourse de Toronto qui ont dominé, notons les transports, l'or et l'argent et

l'immobilier. L'indice du secteur des transports a bondi de 9,66 % dans la semaine, soit sa plus importante hausse depuis le 3 août 1984. Ce record de l'indice des transports s'explique par la performance du titre de Laidlaw (Tor., 32,75 \$ "A") qui compte pour 44 % de l'indice des transports. Le titre de catégorie A de Laidlaw, après que la compagnie eut divulgué de très bons résultats financiers, a gagné 4,75 \$ durant la semaine.

Du côté de l'or et de l'argent, les titres ont établi une nouvelle marque, clôturant la semaine à 8 571,16, soit un gain de 3,7 % pendant la semaine. Toutefois, contrairement au scénario qui prévaut depuis le début de l'année, c'est la force du prix de l'argent qui a soutenu ce secteur.

En effet, alors que les autres métaux précieux végétaient, le prix de l'argent continuait sur sa poussée des deux dernières semaines. L'once d'argent a gagné 0,17 \$ US à New York pour terminer la semaine à 6,41 \$ US. Le prix de l'or de son côté perdait 3 \$ US l'once à 419,70, toujours à New York. Enfin, le prix du platine reculait d'environ 5 \$ US l'once à 559,20 \$ US.

BERNARD  
MOONEY

### INDICES BOURSIERS

	Ferm. 03-04-87	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1987	
				Haut	Bas
<b>BOURSE DE MONTRÉAL</b>					
XXM	1909,71	30,71	17,11	1918,81	1534,31
Banques	1648,10	- 5,90	9,23	1798,83	1503,02
Prod. forestiers	3504,89	108,52	22,15	3659,05	2299,60
Prod. indust.	1556,14	98,04	114,72	1556,14	1196,90
Mines et métaux	1658,53	15,35	54,63	1658,53	1232,00
Pétrole et gaz	1747,96	24,80	30,68	1781,90	1316,52
Serv. publics	1615,55	13,43	13,06	1615,55	1389,10

### BOURSE DE TORONTO

	Ferm. 03-04-87	Var. en 1 semaine	Ratio	Haut	Bas
<b>TSE 300</b>					
TSE 300	3847,04	41,75	22,10	3847,70	3058,70
Mines et métaux	2708,13	66,86	94,17	2708,13	1979,16
Or et argent	8571,16	312,14	69,70	8571,16	5331,01
Pétrole et gaz	4070,62	64,28	n.d.	4125,24	3038,26
Pâtes et papiers	5471,71	165,86	23,04	5712,65	3652,42
Produits de consommation	5535,70	- 26,35	17,25	5700,14	3736,77
Prod. indust.	2408,05	31,69	29,62	2447,81	1944,28
Immeubles et construction	13791,11	151,46	49,21	13791,11	11054,18
Transport	8959,34	789,60	29,82	8959,34	5966,56
Pipelines	2979,44	58,72	17,88	3013,26	2232,48
Services publics	3005,57	- 4,02	11,28	3052,46	2635,22
Communications	6973,23	- 155,12	26,17	7274,50	6071,71
Commerce	4018,05	127,11	19,24	4027,34	3320,40
Serv. financiers	2602,61	- 7,29	10,25	2720,94	2315,00
Sociétés de gestion	5886,43	- 12,80	38,76	5973,79	4312,63
Haute Technologie	1085,97	31,64	30,79	1093,45	837,63

### NEW YORK

	Ferm. 03-04-87	Ferm. 27-03-87	Var. en 1 sem.	Haut	Bas
DJ, 30 ind.	2390,34	54,54	20,7	2390,34	1735,63
DJ, transport	951,43	15,99	57,4	958,21	709,13
DJ, serv. publ.	213,32	- 2,77	15,2	227,83	179,63
DJ, 65 actions	886,90	14,09	-	887,18	682,39
NYSE, composé	170,20	1,83	-	170,20	128,93
Amex	340,46	2,35	-	340,46	249,26
S & P 500	300,41	4,28	19,66	300,41	223,79
NASDAQ	437,36	0,51	-	437,36	343,67

### DOLLAR CANADIEN

	Ferm. 03-04-87	Ferm. 27-03-87	Var. en 1 sem.	Haut	Bas
New York en \$ US	76,48	76,20	0,28	76,70	69,13
L'OR					
New York en \$ US	419,25	422,00	- 2,75	435,50	326,30
L'ARGENT					
Londres en \$ US	6,35	5,96	0,39	6,35	4,90

## NOUVELLES ÉTRANGÈRES

### Northwest Airlines achète 20 Airbus

La compagnie d'aviation américaine Northwest Airlines a placé une commande pour la fabrication de 20 avions du type A340 auprès du consortium Airbus. L'entente inclut une option pour l'achat supplémentaire de 10 appareils A330 de moyenne portée. Le montant de la transaction serait de 2,5 milliards de dollars US.

Le mois dernier le consortium Airbus avait an-

noncé avoir enregistré 104 commandes pour la fabrication de ses appareils. La commande placée par Northwest Airlines est cependant perçue comme une percée importante du consortium européen sur le lucratif marché nord-américain.

### L'évolution du \$ US sème la crainte

Le ministre des finances d'Allemagne de l'Ouest, Gerhard Stoltenberg, a déclaré entrete-

nir des craintes face à une poursuite de la baisse du dollar US. Une entente intervenue le 22 février entre le groupe des sept principaux pays développés portait justement sur une politique conjointe visant à stabiliser le dollar américain.

"Après avoir été surévalué pendant des années, voici que le dollar US tombe dans l'autre extrême", a affirmé M. Stoltenberg. Il a ajouté que si cette tendance se poursuit, une reprise de l'inflation et

une hausse des taux d'intérêts étaient à prévoir. Il en résulterait à court terme une réduction du commerce international ainsi qu'une détérioration de la situation financière des pays du Tiers-monde.

### Les USA limitent les importations du Japon

En attente de la décision du président américain Ronald Reagan concernant la hausse des tarifs sur les importations japonaises, les États-Unis

ont suspendu le dédouanement de certains produits japonais. Rappelons que le gouvernement américain entretient un litige commercial envers le Japon quant à la vente de puces informatiques dites semiconductrices à bas prix sur les marchés mondiaux.

En réponse, les États-Unis envisagent d'imposer des tarifs totalisant 300 M\$ US sur les importations en provenance du Japon. Le président américain doit annoncer pro-

chainement quels articles seront touchés par ces nouveaux tarifs.

### Baisse du taux de chômage US

Le taux de chômage aux États-Unis a régressé de 0,1 % au cours du mois de mars, atteignant 6,6 % sur une base annuelle.

Cette amélioration est surtout le fait de la croissance de l'emploi dans le secteur des services.



## Libérez-vous!

La SNF offre tous les services financiers.  
Faites appel à nos conseillers pour planifier votre avenir.  
Profitez-en pour vous libérer l'esprit.

Confiez-nous votre avenir



SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE  
425, bd de Maisonneuve Ouest  
Montréal (Québec) H3A 3G5  
844-2050/1-800-361-8625

64  
LES AFFAIRES, samedi 11 avril 1987

*N.D.L.R. Cette nouvelle chronique a été intégrée à nos pages la semaine dernière. Elle nous provient de Vancouver et est rédigée par David M. Baines, chroniqueur financier au quotidien The Province affecté à la Bourse de Vancouver. M. Baines détient un MBA de l'université Western Ontario et a fait son cours en valeurs mobilières.*

# Après avoir connu des problèmes majeurs, Galactic Resources se redresse

La confession publique de Galactic Resources (Vanc., 9,50 \$) il y a deux semaines a ranimé l'espoir d'une renaissance de la société.

Le titre de cette société établie à Vancouver s'est échangé à un cours plafond de 16,25 \$ avant de commencer la production à sa mine d'or située près de Summitville au Colorado en juin dernier. La valeur de l'action entreprise ensuite une dégringolade qui la conduisit à un prix de 6,50 \$ à la fin de 1986. La raison de cette chute : la société n'avait pas réussi

à respecter son calendrier de production.

## Problèmes de lixiviation

Donc, il y a deux semaines, Galactic annonça publiquement ce que tous savaient déjà : elle avait éprouvé de sérieux problèmes à son bassin de lixiviation. En fait, elle dut déboursier 9,9 M\$ pour reconstruire le bassin en raison de défauts de conception et de construction.

Conséquemment au fâcheux contretemps, la mine ne produira que 75 000 onces d'or au cours de sa première année d'exploitation. Les prévisions originales se chiffraient à 120 000 onces.

Les frais supplémentaires engagés et les coupures de production constituèrent

un échec aux yeux de Robert Friedland, 36 ans, président du conseil et chef de la direction. Celui-ci admit qu'il avait fait l'entière promotion de l'action pour faire en sorte que la mine devienne réalité. Il devait par la suite en subir les conséquences négatives.

Toutefois, le titre fut l'objet d'un regain d'activité au cours des dernières semaines. Les investisseurs portèrent l'action jusqu'au niveau des 9,50 \$, laissant ainsi savoir à la société minière qu'ils lui donnaient une autre chance. "Nous croyons que l'opinion publique nous perçoit maintenant plus positivement", de dire M. Friedland.

Pour donner un meilleur fondement à cette perception du public, M. Friedland annonçait peu

après que la société ferait appel à plusieurs pratiques comptables pour redorer le bilan, y compris la radiation de certaines dépenses en capital engagées en 1986.

Les radiations ont pour effet de ternir passablement les résultats financiers de la première année d'activité, mais n'influencent en rien le fonds de roulement ni les fonds autogénérés. En outre, elles réduisent le facteur de dépréciation future de 52 \$ par once, ce qui aura un impact positif sur les résultats financiers ultérieurs.

En un sens, il s'agit d'un repentir symbolique des fautes passées invitant les investisseurs à réévaluer les perspectives de l'action. En effet, les problèmes inattendus liés au démarrage d'une mine

sont souvent le lot des producteurs aurifères inexpérimentés. À preuve, on peut se rappeler le cas de la mine de Breakwater Resources près de Wenatchee dans l'État de Washington et celui de Sonora Gold Corp. près de Jamestown en Californie.

## Entreprise en coparticipation

La remontée du prix de l'or milite en faveur du succès du plus récent projet de Galactic, une participation de 49 % à une entreprise en coparticipation avec Anselmco Minerals, une filiale de British Petroleum.

L'entreprise en coparticipation projetée de mettre en valeur un gisement en Caroline du Sud. En se fondant sur une récente étude de faisabilité, la mine pourrait produire 133 000 onces d'or par année.

Galactic pourrait obtenir 65 000 onces d'or par année de ce dernier projet et 80 000 onces supplémentaires de Summitville. Compte tenu d'un total de 26,5 millions d'actions en circulation (sur une base entièrement diluée), les investisseurs se verraient obtenir 0,60 once d'or par année par tranche de 1 000 \$ investis.

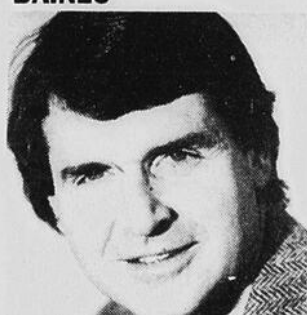
Stephen Semeniuk, analyste auprès de la maison Odlum Brown de Vancouver, estime que l'effet de levier qui caractérise le titre de Galactic se veut plus important que celui de sociétés qui en sont au même stade de développement. Par exemple, Mascot Gold Mines accordera aux investisseurs 0,40 once d'or

par tranche de 1 000 \$ investis. Si le titre de Galactic atteint la parité avec Mascot, il pourrait se retrouver au niveau des 13 \$ ou 14 \$.

L'analyste affirme cependant qu'il y a d'autres facteurs à prendre en considération, par exemple, une dilution éventuelle et les frais d'exploitation relatifs ; ni l'un ni l'autre de ces facteurs n'a été clairement défini. Il fait en outre ressortir que les prévisions se fondent sur une production faisant appel à de grandes quantités de minerai dont la teneur est faible, ce qui rend la société particulièrement vulnérable à des problèmes de production, que les investisseurs passés de Galactic connaissent trop bien.

Bien que M. Friedland reconnaisse les problèmes passés de la société, il ne manifeste pas un repentir évident : "En fin de compte, ce qui importe c'est que nous avons la ferme intention de faire de l'argent cette année."

**DAVID BAINES**



David Baines est chroniqueur financier au journal The Province de Vancouver



## La Jaguar V12 Vanden Plas Puissance, silence, magistrale élégance.

La séduisante beauté classique de la berline Vanden Plas se double du légendaire moteur Jaguar 12 cylindres à culasse May.

D'une rare discrétion malgré sa puissance, le moteur V12 de Jaguar représente l'aboutissement de 20 années de raffinements techniques qui en font indiscutablement un chef-d'oeuvre du progrès automobile.

Fulgurante et d'une incomparable élégance, la V12 Vanden Plas est à tous les égards l'une des plus magnifiques voitures mondiales. Téléphonnez aujourd'hui même pour en faire l'essai routier.



**JAGUAR**  
L'ACCORD PARFAIT DE L'ART ET DE LA TECHNIQUE

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

Ottawa:  
**Jaguar of Ottawa**  
1450 ch. Merivale  
Nepean, Ontario  
(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 BONNES TABLES



MEMBRE  
FRQ

### DAMES ET HOMMES D'AFFAIRES

Un déjeuner au **RESTAURANT LES HALLES** est une affaire abordable et agréable  
(à partir de \$8.25)

Rendez-vous du mardi au vendredi  
(11.45 - 14.30h)

au **1450 CRESCENT, 844-2328, MONTRÉAL**  
(Même adresse, très centrale, depuis 15 ans)

Acceptons groupes jusqu'à 45 personnes  
Il est recommandé de réserver pour le soir

## SUR LE PARQUET DE MONTRÉAL

■ Pour souligner sa première publication dans LES AFFAIRES, l'indice général des Indices Deragon Langlois-LES AFFAIRES a choisi de terminer la semaine à un nouveau record de tous les temps. En effet, lors de la semaine terminée le 3 avril dernier, l'Indice Québec comprenant 150 titres québécois de la Bourse de Montréal a gagné 5,85 points pour atteindre le sommet de 1 452,77.

Ainsi, ce comportement confirme que l'Indice Québec suit de près l'évolution des bourses de Toronto et de New York puisque le TSE 300 et l'indice des 30 titres industriels du Dow Jones ont eux aussi terminé la semaine à des niveaux records.

Au niveau du marché montréalais, l'Indice Québec ci-contre montre que depuis le début de janvier la hausse boursière n'a pratiquement pas connu de ratés. Il est aussi intéressant d'observer que le bas pour 1987 est survenu le 2 janvier, ce qui correspondrait en fait au fameux phénomène de *flip-flop*, soit la revente rapide de titres achetés dans le cadre du régime d'épargne-actions (REA). Ce *flip-flop* n'aurait cependant duré que quelques jours.

Autre observation riche en information, la deuxième ligne sur le graphique qui représente la moyenne mobile de 40 jours (ou

Un nouveau sommet pour l'Indice Québec

# Reprise de la tendance à la hausse du sous-indice produits de consommation

INDICES DERAGON LANGLOIS-LES AFFAIRES				
	Ferm. 3-4-1987	Variation en semaine	1987	
			Haut	Bas
Indice Québec	1452,77	5,85	1452,77	1184,67
Consommation	1018,33	30,98	1018,33	910,82
Industriel	1766,85	- 4,23	1771,08	1417,23
Finance	1518,72	- 17,38	1536,10	1344,55
Pâtes et papiers	1870,83	- 54,16	1955,51	1442,16
Technologie	1623,44	62,07	1623,44	1123,17
Commerce	1197,66	13,26	1197,66	1020,60
Média-Communication	1592,41	- 9,9	1602,31	1367,46

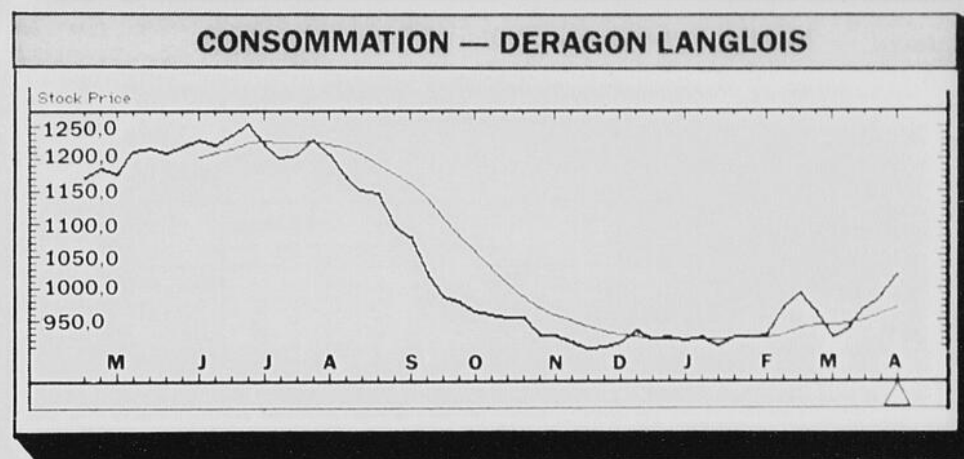
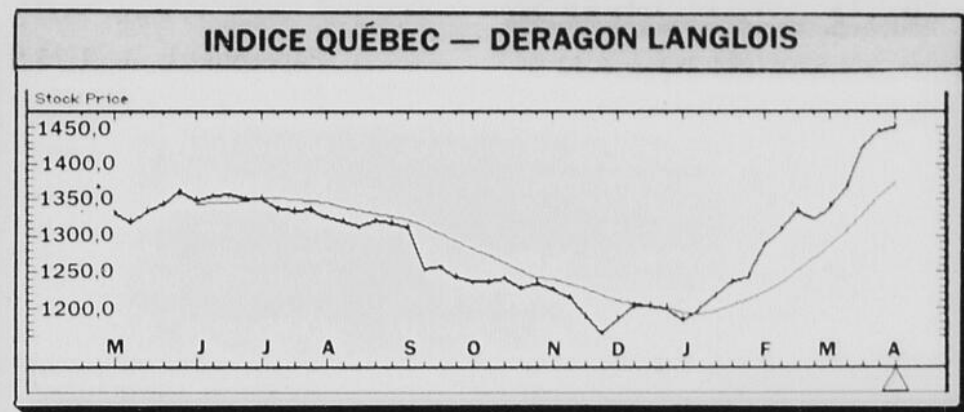
Base: 1 000, le 3 janvier 1986

huit semaines) a été surpassée à la hausse de façon décisive dès les premières semaines de janvier. En analyse technique, tel comportement représente un signal d'achat significatif.

Parmi les sous-indices Deragon Langlois-LES AFFAIRES, deux secteurs ont connu des hausses importantes la semaine dernière. D'abord, les produits de consommation ont grimpé de 30,98 points pour un gain de 3,1 % à 1 018,33. Ce gain a d'autant plus de mérite que le cousin torontois de ce sous-indice a chuté de plus de 26 points pendant la se-

maine, pour un recul de 0,4 %.

Après plus de sept mois de tendance à la baisse, ce secteur vient tout juste d'amorcer une nouvelle tendance à la hausse. Le secteur des produits de consommation à Montréal a connu un sommet en juin 1986 aux environs de 1 250. Un deuxième sommet quatre semaines plus tard, inférieur au premier, a été suivi par une longue chute. Observez sur le graphique ci-contre qu'à la dernière semaine de juin, le sous-indice des produits de consommation a chuté



de 40 jours avant de tenter une remontée infructueuse en juillet qui s'est terminée à cette moyenne mobile. Il

y avait là des signes très négatifs, précurseurs de l'important repli qui a suivi.

Par contre, le comportement de ce sous-indice depuis le début de mars pourrait signifier le début d'une autre tendance à la hausse. En effet, ce sous-indice, en ayant brisé nettement à la hausse sa moyenne mobile de 40 jours, pourrait entreprendre, comme l'Indice Québec l'a fait en janvier, une importante remontée.

Parmi les 15 titres québécois qui composent ce sous-indice, on retrouve les compagnies suivantes : Algo (Mtl, 8,63 \$), Amisco (Mtl, 5,38 \$), Dominion Textile (Mtl, 19,75 \$), Breuvages Cott (Mtl, 8,50 \$), Tapis Peerless (Mtl, 9,63 \$) et Robin International (Mtl, 3,85 \$).

## Comparaison des marchés québécois et torontois rendue possible Deragon Langlois et LES AFFAIRES publient une famille d'indices sur les actions québécoises

■ Le courtier montréalais Deragon Langlois et LES AFFAIRES lancent aujourd'hui la publication d'une famille d'indices boursiers mesurant l'évolution boursière des titres québécois de petite et moyenne capitalisation. Les indices Deragon Langlois-LES AFFAIRES comprennent un indice global ainsi que sept sous-indices représentant les secteurs d'activité importants du Québec.

Ces indices ont été créés par le service de recherche de Deragon Langlois dans le but de permettre à ses clients et aux investisseurs de mieux suivre l'évolution des titres boursiers québécois. LES AFFAIRES a convenu de les publier sur une base régulière pour vous permettre de suivre l'évolution des titres de compagnies québécoises et de comparer leur évolution avec les titres de sept secteurs de la Bourse de Toronto.

En effet, bien qu'il existe plusieurs différences entre les compagnies québécoises et celles qui composent le TSE 300 de la Bourse de Toronto, les indices Deragon Langlois

LES AFFAIRES ont été construits sur la base de la classification des titres composant le TSE 300 afin de permettre la comparaison entre les deux familles d'indices.

Les indices Deragon Langlois-LES AFFAIRES se distinguent des autres indices québécois à plusieurs points de vue :

- notre indice comporte plusieurs secteurs. Cette classification permet un suivi véritable des sous-indices et des titres faisant partie de ces sous-indices. Il vous sera donc possible de choisir un sous-indice en croissance et d'identifier, à l'intérieur de ce secteur, les entreprises à fort potentiel ;
- la sélection des titres n'a pas été restreinte aux actions émises dans le cadre du REA ; elle comprend aussi les titres de plusieurs autres entreprises québécoises en croissance même si elles n'ont pas émis des actions dans le cadre du REA. Voilà pourquoi on retrouve dans nos indices les compagnies québécoises Ivaco, Marconi et Monenco, pour n'en nommer que quelques-unes ;



Luc de la Durantaye, créateur des indices Deragon Langlois-LES AFFAIRES.

• la méthode de calcul retenue est la moyenne arithmétique non pondérée. Ainsi, pour un jour donné, la valeur de l'indice sera égale à la somme des prix des titres à ce jour, divisée par la somme des prix des titres le jour de base, qui est le 3 janvier 1986. Ce résultat est multiplié par 1 000 pour obtenir la valeur de l'indice.

La moyenne arithmétique comporte deux avantages majeurs sur la moyenne géométrique : la simplicité de compréhension

de la formule arithmétique et sa popularité pour le calcul d'indices nord-américains ; c'est le cas du XXM de la Bourse de Montréal, du TSE 300 et du S&P 500.

Notre indice général comprend 150 titres de faible et moyenne capitalisation, dont la valeur totale au marché est approximativement de 9,2 milliards de dollars. Les sous-indices sont au nombre de sept et mesurent l'évolution d'autant de secteurs

du marché boursier québécois.

Les sept secteurs pour lesquels nous avons établi des sous-indices sont les suivants (le nombre de titres apparaît entre parenthèses) :

1. commerce (31) ;
  2. consommation (15) ;
  3. financier (17) ;
  4. industriel (25) ;
  5. communications (11) ;
  6. pâtes et papiers (10) ;
  7. technologie (32).
- Parmi les 150 titres de l'indice général, il y en a neuf qui n'ont pas été classés dans les sous-indices.

**JEAN-PAUL GAGNÉ**

**BERNARD MOONEY**

### RÉUNIONS D'AFFAIRES

# INCOMPARABLE

## Q.U.E.B.E.C

- chambres grand confort
- Piscine et stationnement intérieurs
- Cuisinette
- Salles de conférence

à partir de **48.\$**

2815, Boul. Laurier  
Sainte-Foy  
(418) 658-2793  
Réservations sans frais  
1-800-463-1885

**AUBERGE**  
HM

Les nuits prochaines...



MONTREAL

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Nfld 13.5, Noranda, Noran, Noran 7.5, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Rolland B, Ro-na pr 2, Rothman, R.Piche, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Texaco, Thomson A, TIE teleco, Timingo, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Wcsi Trn, Wcsi TrnB, Wcsi TrnC, Westmin, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Imco, JAG Mine, Jamex Exp, Jordan, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include O/P, 9950 330, 13000 150, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include S/T, SHL Syst, ISNC, SR Tel, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include U/Z, Ultramar, Ultra Ser2, Unican, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Juniors, Abbev, Abccourt, Abccourt, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include M. DuNd, MonDor, Mono Gold, N.Gidcor, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Q/R, Que Tel, QueTel 734, QuebrA, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include S/L, S/L 1.94, Sullin Min, Sumabus, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include U/Z, Ultramar, Ultra Ser2, Unican, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Juniors, Abbev, Abccourt, Abccourt, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include M. DuNd, MonDor, Mono Gold, N.Gidcor, etc.

TORONTO

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include A/B, A.G.F.M, AHA Auto, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Ang CT 315, Ang dGid, Anthes, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Bk BC 222, Bank Mtl, Bank Mtl 250, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Brascan A, Brascan B, Brscn 981, etc.

Table with 5 columns: Volume, Haut, Bas, Clôt, Var. Rows include Bright A, BCFP, BCFP p, etc.

CAISSES COMMUNES

Table with 4 columns: Category, 28/02/87, 31/01/87, 28/02/86. Rows include Médecins omnipraticiens, Fonds de placement, etc.

(suite à la page 68)

TORONTO

12 MOIS

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like BC Res p, BC Phone, BCPC 4m p, etc.

C/D

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like CAE, CB Pak, CCL A, CDC Life, etc.

12 MOIS

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like Carena, Cari OK, Cari A p, etc.

12 MOIS

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like Devtek, Deleight, Dicknsn A, etc.

12 MOIS

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like GTC TrCon, Galicic o, Galicic o, etc.

12 MOIS

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like Goldex, Goldfarb A, Goldfarb A, etc.

12 MOIS

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like Inglis, Inland Gas, Inland G, etc.

12 MOIS

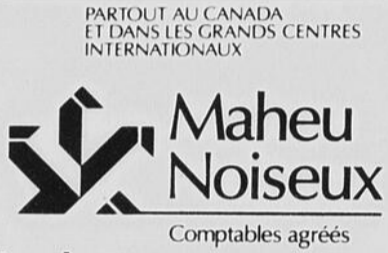
Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like Kam Koha, Keg Res, Keg A f, etc.

12 MOIS

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like M-Corp, MDS B f, MDS B f, etc.

12 MOIS

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like M-Corp, MDS B f, MDS B f, etc.



Maheu Noiseux

Comptables agréés

Les associés de votre gestion

E/F

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like E-L Fin, E-L Fin p, ERG Res, etc.

K/L

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like Kam Koha, Keg Res, Keg A f, etc.

M/N

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entries like M-Corp, MDS B f, MDS B f, etc.

G/H

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Côté, Var, Haut, Bas. Includes entry GB Auto.

(suite à la page 69)

12 MOIS

Table of stock market data for Toronto, organized by sector (e.g., 12 MOIS, O/P, S/M/T, U/Z) and listing various companies with their stock prices and volume.

Real estate advertisement for L.I.M.A. INC. featuring the headline '100% DÉDUCTIBLE' and 'LE BAIL-ACQUISITION ARCHIMÈDE'. The ad includes contact information for 8493 DÉCARIE, SUITE 202, MONT-ROYAL, H4P 2J2, and phone number (514) 731-6423.

### PLACEMENT EN BREF

#### RELEVÉ DES OPÉRATIONS HORS-COTE AU QUÉBEC PÉRIODE: SEMAINE SE TERMINANT LE 3 AVRIL 1987

VALEUR NÉGOCIÉE	VOLUME NÉGOCIÉ	COURS INFÉRIEUR	COURS SUPÉRIEUR	VALEUR NÉGOCIÉE	VOLUME NÉGOCIÉ	COURS INFÉRIEUR	COURS SUPÉRIEUR
Andover Telecom	5 000	1,45	1,55	Lavalin Industries (débutures)	176 500	100,00	100,00
Britoil	17 400	4,80	5,13	Matt Berry Mines	15 000	,37	,45
Canper Resources	5 000	,25	,27	Modico Industries	6 000	6,41	6,59
Card Lake Copper Mines	100	,60	,60	Morono Copper Mines	2 000	,48	,49
Cascades S.A.	1 399	285,00	310,00	Mount Pleasant Mines	22	1,60	1,60
Clarke Pharmaceutical Labs	6 500	1,85	2,00	Nelma Information	9 000	,48	,50
Clay-Mill Technical System	81 790	6,50	10,25	Noramco Mines (Unités)	11 600	14,00	14,75
Cleyo Resources	500	,90	,90	Nova-Co Exploration	26 500	,27	,30
Consolidated Grandview	4 500	10,50	11,00	Paramount	10 800	5,00	5,63
Dumagami Mines	2 600	16,00	16,50	Plumbing Mart Corp.	22 000	,21	,22
Edomar Resources	5 000	,35	,35	Punters Graphics	1 500	2,15	2,25
Exxeter Resources Corporation	2 000	,10	,10	Ressources Lucem	6 714	,25	,25
First Canadian Gold Corp.	15 000	,11	,12	Seaway Base Metals	5 500	,40	,40
Fishery Products International	134 725	12,50	16,40	Spirit Lake Explorations	500	2,05	2,05
Golden Hope Mines	17 000	2,90	3,30	Synergistics Chemical	1 500	11,75	11,75
Gothic Mines	900	1,38	1,38	Trois Dimensions	10 000	,05	,50
Labatt	10 000	104,00	104,00	Viking Oil Resources	76 000	,85	2,00
Lacana Receipts	10 000	15,00	15,00	Waite Dufault Mines	5 000	,20	,20
Langis Silver & Cobalt Mining Co.	1 500	,90	,90	Wellcome PLC	2 200	9,00	9,38
Lavalin Industries	37 600	10,00	14,50	<b>AU TOTAL</b>	<b>746 850</b>		

Source: Commission des valeurs mobilières du Québec

#### FONDS DE PLACEMENT Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	15,62 \$	par action A	02/04/87
CMP 1987 Ress. (Toronto)	67,55 \$	par unité	02/04/87
CMP 1986 Ress. (Québec)	71,05 \$	par unité	02/04/87
CMP 1986 (Québec)	17,22 \$	par unité	02/04/87
Canada Income Plus Fund	9,97 \$	par action	02/04/87
Canada Income Plus 1986	10,00 \$	par action	02/04/87
Central Fund	7,92 \$	par action A	02/04/87
Goldcorp	12,22 \$	par action A	02/04/87
Guardian Inter. Income Fund	9,75 \$	par action	02/04/87
Guardian Mort. Shulman	9,74 \$	par action	02/04/87
Guardian Pacific Rim	28,47 \$	par action	02/04/87
NIM and Co. (1987)	66,41 \$	par unité	02/04/87
NIM and Co. (1986)	81,29 \$	par unité	02/04/87
Worldwide Equities	14,22 \$	par action A	02/04/87

#### LES DEVICES

(PC) - Voici les taux des devises étrangères tels que fournis par la Banque de Montréal. Les cotes sont en monnaie canadienne.

Ces taux sont qualifiés de nominaux parce qu'ils fluctuent durant la journée et qu'ils varient d'une banque à l'autre. x-Taux mensuel fixe:

Afrique du S.	Rand	\$0,6501	Hong kong	Dollar	\$0,1676
Allemagne O.	Mark	\$0,7162	Hongrie	Forint	\$0,028086
Ar. Saoudite	Rial	\$0,348968	Inde	Roupie	\$0,101924
Australie	Dollar	\$0,9283	Indonésie	Rupiah	\$0,000976
Autriche	Schilling	\$0,102441	Irak	Dinar	\$4,2107
Bahamas	Dollar	\$1,3074	Israël	Shekel	\$0,812101
Bahrein	Dinar	\$3,4718	Israël	Shekel	\$0,812101
Barbade	Dollar	\$0,6507	Jamaïque	Dollar	\$0,242352
Belgique	Franc	\$0,034790	Japon	Yen	\$0,008943
Bermudes	Dollar	\$1,3074	Koweït	Dinar	\$4,7894
Bresil	Cruzado	\$0,059587	Liban	Dollar	\$0,012118
Bulgarie	Lev	\$1,5043	Malaisie	Ringgit	\$0,5214
Caribbes	Dollar	\$0,4856	Mexique	Peso	\$0,001162
Chine	Renminbi	\$0,3516	Norvège	Couronne	\$0,1918
Colombie	Peso	\$0,005702	N.-Zelande	Dollar	\$0,7491
Corée	Won	\$0,001544	Pakistan	Roupie	\$0,075999
Danemark	Couronne	\$0,1906	Pays-Bas	Florin	\$0,6348
E.A.U.	Dinar	\$0,356303	Philippines	(Peso)	\$0,063668
Espagne	Peseta	\$0,010270	Portugal	Escudo	\$0,009279
Etats-unis	Dollar	\$1,3074	Roumanie-L.	Leu	\$0,317646
Fiji	Dollar	\$1,2027	Royaume-U.	Livre	\$2,1056
Finlande	Mark	\$0,2944	Singapour	Dollar	\$0,6133
France	Franc	\$0,2154	Suède	Couronne	\$0,2065
Grèce	Drachme	\$0,009801	Suisse	Franc	\$0,8598
Guyane	Dollar	\$0,1309	Tanzanie	Schilling	\$0,023159
			Tchécoslo.	Couronne	\$0,2358
			Trinidad-T.	Dollar	\$0,364033
			xURSS	Rouble	\$2,0426
			Venezuela	Bolivar	\$0,056703
			Yugoslavie	Dinar	\$0,002416

Les cotes sont en devises canadiennes.

### PROFESSIONNELS

## ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

Fondée en 1892

Agents de brevets d'invention et de marques de commerce

1514, Docteur Penfield  
Montréal, Canada, H3G 1X5  
FAX: (514) 934-1246; Tél.: 05-268656  
Tél.: (514) 934-0272

### VOUS AVEZ PIGNON SUR RUE? LAISSEZ-LE SAVOIR.

Publiez votre carte d'affaires dans le journal.

**LES AFFAIRES**  
(514) 842-1780

## MARTINEAU WALKER AVOCATS

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

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

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

Le Groupe **Cegerco** inc.

<b>Cegerco</b> Gestion de projets Gestion de construction Réalisation de mandats spéciaux Santé sécurité au travail	<b>Cegerco-G.C.L.</b> Fondation - Charpente - Génie sanitaire Environnement - Mécanique - Electricité Instrumentation et contrôle	<b>Cegerco</b> Entrepreneur général Gestion de projets Gestion de construction Réalisation de mandats spéciaux Projet clé en main	<b>geniogag</b> Entrepreneur général travaux généraux Projet clé en main
---	--	--	---

Montréal, QC (514) 397-0711  
Chicoutimi, QC (418) 543-4938

#### FONDS MUTUELS

Semaine terminée le 3 avril 1987

<b>membres</b>	<b>Confid Group</b>	<b>Guardian Group</b>	<b>vOne DecisnFd</b>	<b>vSterling Mgt</b>	<b>vnPersell Gr.</b>
<b>Acta-Holland</b>	Dooh Eoly 9,83	vCanada 7,20	vOnt. Teachers Gr. 11,69	YTD Grnl Mgt 10,63	nNatusca 8,51
<b>Am Blue Chip</b>	vDough Mgt 5,31	vEnterprise 1,51	vnAggressive 12,82	Templeton Gr 11,80	nNatusca NW Group 10,31
<b>Co Blue Chip</b>	CT Invest. Counsel 10,20	vGrth Fnd 21,17	vBalanced 11,59	vTemp Gr Cdn 19,00	vCanada 10,31
<b>Dividend</b>	Everest Bn 10,20	vNorth Amer 6,50	vnDiversid 12,64	vTemp Gr USF 14,32	vEquity 13,80
<b>Fix. Inc.</b>	Ev. Spec. Eo 13,31	vPnd Div (7.58) 9,60	vnFixVal 7,00 10,00	vTemp Cdn 6,48	nW Trust Eq 22,59
<b>VMP 6.91</b>	Ev. Sh Trm 6.40 10,04	vPnd Mv (6.64) 10,01	vnMgt 11,59	Trimark Group 13,31	nPacific 22,59
<b>Resource Can</b>	Cundill Group 12,31	vWorld Eoly 4,61	vnMgt 11,59	Trimark Cdn 11,86	vGrowth 8,13
<b>AGF Group</b>	Security 14,99	Gdn AmerSec USF 12,70	Principal Group 9,20	20-20 Group Fin 10,30	vRet. Bal. 5,79
<b>Amer Grth</b>	Value 12,70	vAirlines 9,22	vBond 3,32	vCdn ConvDep 10,30	vUS Growth 5,44
<b>Can SecGr</b>	Desardés Group 19,28	Cash (5.14) 9,71	vCdn Mgt 7,15	vCdn ConvPld 10,41	PHN Group 9,37
<b>Can Gas Emr</b>	vActions 19,28	vElectronic 11,85	vCollective 20,54	vCdn ConvPld 10,41	vBond 20,29
<b>Can TruSt</b>	vnHvoo 4,46	vEquity Mgt 10,62	vEquity 7,30	vSunset 13,00	vCanadian 20,29
<b>Corp Inv</b>	vnInterll 21,05	vHlt Care 9,22	vGrowth 9,36	vUniv Ave Gr 14,19	vDiv. Inc 14,35
<b>Crd Inv Stk</b>	vnOblg 4,80	vnShare 9,98	vMgt 9,36	vWaltone Fnds 10,74	vFund 27,96
<b>Grbal</b>	vEduclbre 10,49	vLifestyle 10,72	vnMgt 9,36	vWorld 10,74	vPooled 46,90
<b>GreenL (Cdn)</b>	Dynamic Group 13,92	HUME GR. 14,07	Prudential Group 5,14	vnPld. Inc. 9,64	vRRSP 5,79
<b>Green Line (US)</b>	vDivAmCdn 9,32	vnHume Fnd 14,07	Dividend 5,14	vnConv. Ped 10,20	vVintage Fd 12,78
<b>Gth Eoly</b>	vnDivAm US 7,14	vnHumeRRSP 13,95	Growth 10,21	Walwyn Group 10,70	MMF 6,60 10,00
<b>HiTech</b>	vDvCdn 14,76	Investors Group 13,95	Income 5,34	vBond 10,70	PMF Mgt. Ltd. 10,18
<b>Japan</b>	vnDiv 5,32	vBond 4,52	nMMP 7,02 10,00	nCdn Equity 12,10	nPension 10,18
<b>nAMF 6,67</b>	vDivIncome 5,55	vCdn Equity 7,06	vPmm Htm Sci 16,18	nInternl US 8,86	nKanadu Fd 8,87
<b>Can SecGr</b>	vnDivPrec Met 1,37	vDividend 9,36	Rabin Budden Gr. 11,80	nInternl Cdn 11,58	Pr et Revenu 31,18
<b>Can Eoly</b>	vnMgd Pldo 6,58	vGlobal 5,68	vCapital Fd 8,85	vSunset 10,71	vAmerican 31,18
<b>Cap Inv</b>	vnSav (6.50) 10,00	vGrowth 10,38	vnIncome Fd 5,83	nPhilered 10,71	vCanadian 31,18
<b>Spcl</b>	Eaton Group 14,27	vnInterll 14,50	Realgrowth Fds 11,80	nOptim 10,03	vFonds H 5,26
<b>AIC ADVANT</b>	Comwell 14,27	vJapan 40,99	vActive Inc 10,29	vVesture 12,45	vRetraite 21,24
<b>Compound</b>	Dividend 7,96	vMMF (6.65) 1,00	vATrend (US) 6,55	non-membres	Sagil Group 7,94
<b>Dividend</b>	Growth 18,84	vMgt 5,13	vCdn Equity 18,37	vnAlmira 6,58	vCam. Gth 7,94
<b>Natural Res</b>	Income 4,28	vMutual 9,12	vnRen Can B+B 4,80	vnCan-Anes 11,50	vnInt' Enr 3,27
<b>Revenue Gth</b>	Internl 19,16	vProv Stk 13,13	Royal Trust Gr. 9,71	Capital Group 9,62	vnInt' Inc 6,58
<b>Unvest</b>	MMF (7.20) 10,00	vRgl Prop 5,21	vnAmerican 23,81	nCapstone 7,29	vTrans A 8,77
<b>Abied Capit Mgmt</b>	Viking 17,02	vRetirement 24,05	vnBonds 36,97	vnTrust Group 15,46	vTraos B 8,77
<b>nCanadian</b>	E - P Mon (7.25) 1,00	vSumma 5,34	vnCanadian 36,97	vGrowth 15,46	vTrans C 15,53
<b>nDividend</b>	First City Funds 11,46	Heward Gr. 9,34	vnEnergy 8,07	vnIncome 9,51	vVestwest 7,98
<b>Income</b>	Growth 5,32	vJH Fd/ld 9,34	vGov Bond In 9,98	CSA MGMT Gr. 10,00	American 5,99
<b>nInternl</b>	Income 5,12	vJHAMer Cor 8,18	vJapanese 21,61	vGoldfund 7,39	Bond 10,53
<b>nMMP (6.99)</b>	Income 5,32	vJH Amer US 6,26	vnMortgage 10,76	vGoldfund 7,39	Diversid 5,83
<b>nAssoc Inv</b>	Income 5,32	vnLotus Fund 13,15	vnPreferred 10,12	vDis. RSP 84,96	Growth 10,01
<b>Bethon Tremblay</b>	Funds SMF 5,53	MER Group 16,65	vnAdv. Inc 10,27	Dixie, Krg Gr. 10,01	Income 10,82
<b>Cda - Cum.</b>	Quebecoise 10,52	vEoly 16,65	vnAdv-Bal 10,71	vD K Em 17,59	MMF 6,66 10,00
<b>vnTAAF</b>	Equilibree 11,39	vGrowth 12,69	vnAdv-Gwth 11,01	vD K Am 24,66	vTradex 8,77
<b>vPhy Fd</b>	Future Fund Shares 6,84	vnMMP (5.46) 10,00	Revfund Group 23,30	vnHeritage 5,11	Trust General 27,91
<b>Pld. Income</b>	nFood Fund 6,84	Mentrel Trust Gr. 10,10	nBond Fund 5,34	nEquity 11,80	vnAction 27,91
<b>Pld. Rices</b>	nGolen Fund 8,24	vnDividend 10,10	nMMP (6.08) 10,00	vEthical Gwth 5,64	vnAction Am. 16,79
<b>Tauus</b>	nLife Fund 6,79	vnEoly 30,80	Saxon Group 11,43	Fiscan Fd 9,72	vnHypo 10,86
<b>Calvin Bullock</b>	nSilver Fund 5,41	vnIncome 8,89	nBalanced 11,43	vGyre Equity 14,60	vnOblg 10,12
<b>CIF</b>	nTechno Fund 5,66	vnInternl 30,64	nSmall Cap 12,82	Harvard 13,76	United Group 11,73
<b>American</b>	nVale Fund 6,29	Morgan Trust 5,77	nStock 11,07	Industrial Gr. 10,00	Accum 11,73
<b>Dividend</b>	vMortgage 10,12	vDividend 5,77	vnWorld Gwth 12,82	CS Mgt (6.07) 10,00	Accum R. 12,00
<b>Income</b>	vRealty Gwth 11,05	vGrowth 13,61	vIncome 11,79	Indus Am 8,63	American 7,36
<b>Income</b>	vGBU Value Fd 7,98	vnBalanced 12,11	vnCap Protect 11,21	Indus Div 11,84	Mortgage 5,17
<b>Canada Trust</b>	Global Strategy 18,59	vResource 7,89	vnCap Protect 11,21	Indus Eq 22,03	Security 4,57
<b>vnCTAAF</b>	Caro Shares 18,59	vWorldwide 15,92	vnEquity 12,16	Indus Glob 6,31	vnTrust 11,70
<b>vEoly</b>	Fund Units 17,47	vnMortgage 10,58	vnMult. Opp. Fd 3,21	Indus Glob 6,31	vnTrust 11,70
<b>vnIncome</b>	Americas Cdn 10,98	vnMortgage 10,58	Mutual Group 11,95	Indus Inc 10,05	vnTrust 11,70
<b>CGF Group</b>	Europe Cdn 10,03	vnMortgage 10,58	vnMortgage 10,58	Indus Inc 10,05	vnTrust 11,70
<b>Internatnl</b>	FR Est Cdn 10,41	vnMortgage 10,58	vnMortgage 10,58	Indus Inc 10,05	vnTrust 11,70
<b>Fund 4000</b>	Guaranty Trust Gr 6,77	vnMortgage 10,58	vnMortgage 10,58	Indus Inc 10,05	vnTrust 11,70
<b>Venture Fnd</b>	vnEoly 6,77	vnMortgage 10,58	vnMortgage 10,58	Indus Inc 10,05	vnTrust 11,70
<b>Chou Assoc Mnt</b>	vnIncome 4,92	vnMortgage 10,58	vnMortgage 10,58	Indus Inc 10,05	vnTrust 11,70
<b>Associates</b>	vnMortgage 10,58	vnMortgage 10,58	vnMortgage 10,58	Indus Inc 10,05	vnTrust 11,70
<b>RRSP</b>	-Pld Eoly 91,00	vnMortgage 10,58	vnMortgage 10,58	Indus Inc 10,05	vnTrust 11,70

### DÉCOUVREZ UN INVESTISSEMENT INTELLIGENT: LE BAIL-ACQUISITION ARCHIMÈDE

FINANCEMENT ET INVESTISSEMENT DÉDUCTIBLES À 100%

L.I.M.A. Inc. 8493 Décarie, Suite 202, Mont-Royal, Québec, H4P 2J2, 514-731-6423.

### ARCHIMÈDE: MENTIONS ET HONNEURS

CONCOURS	ANNÉE	CATÉGORIE	HONNEUR	CONCOURS	ANNÉE	CATÉGORIE	HONNEUR
Habitas	1982	Matériaux de construction	(mention)	Mercuriades	1984	Produit de l'année	(finaliste)
Habitas	1982	Innovation de l'année	(mention)	Habitas	1984	Construction domiciliaire	Lauréat
Olympiades industrielles	1982	Nouveau produit de l'année	Premier prix	Habitas	1984	Entreprise de l'année	Lauréat
Habitas	1983	Construction domiciliaire	(mention)	Olympiades industrielles	1984	Nouveau produit de l'année	Premier prix
Mercuriades	1984	Entreprise de l'année	(finaliste)	Olympiades industrielles	1984	Entreprise de l'année	Lauréat

## Provigo : forte hausse de la rentabilité

■ **Provigo** a connu une forte hausse de sa rentabilité au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 1987. Son bénéfice net après les postes extraordinaires s'est accru de 89 % pour s'établir à 65,2 M\$ ; le bénéfice avant postes extraordinaires a augmenté de 25 % pour toucher les 60,3 M\$.

Quant au bénéfice net par action, il est passé de 0,86 \$ à 1,54 \$ après postes extraordinaires et de 1,21 \$ à 1,43 \$ avant postes extraordinaires. Ces chiffres sont légèrement inférieurs après dilution.

Les ventes pour l'exercice se sont élevées à 5,4 milliards de dollars, en hausse de 14 % sur celles de l'année précédente ; la croissance de l'année antérieure avait été de 9 %.

Pour le trimestre terminé le 31 janvier dernier, les ventes ont grimpé de 22 % alors que le bénéfice net avant postes extraordinaires a augmenté de 83 %, passant de 10,7 M\$ à 19,6 M\$.

Ces résultats indiquent que **Provigo** a réalisé ou dépassé ses objectifs corporatifs ; le rendement sur l'avoir moyen des actionnaires a été de 21 %, au lieu de l'objectif de 18 % ; le profit net par action avant postes extraordinaires a progressé de 18 %, en conformité avec l'objectif ; le ratio dette totale/avoir des actionnaires était de 40/60 à la fin de l'année, en ligne avec l'objectif ; la cote de crédit "A" sur le programme de financement a été maintenue, conformément à l'objectif.

Les faits saillants des résultats de **Provigo** sont les suivants : **Provigo Distribution**, qui assure la distribution alimentaire au Québec, a connu une augmentation de 30 % de son bénéfice d'exploitation ; le secteur des services et produits pharmaceutiques a augmenté ses ventes de

35 %, mais son bénéfice d'exploitation est resté stable à 8 M\$.

Le secteur des magasins d'accommodation a accru son bénéfice de 19 %, tandis que la division **Sports Expert** a subi une baisse de son bénéfice (de 4 M\$ à 1 M\$) en raison de la récession dans l'ouest du pays et de la rationalisation qui a suivi l'achat d'**Arlington**. Aux États-Unis, la concurrence a été très forte, avec le résultat que le bénéfice a légèrement baissé et que les ventes ont progressé très faiblement.

**Provigo** prévoit investir 150 M\$ en immobilisations au cours de l'exercice en cours ; les principaux investissements seront faits dans l'alimentation (sept Héritage, deux Maxi, 14-15 dépanneurs) et la pharmacie (deux entrepôts à Montréal et Toronto).

### CDC

corporation de développement du canada

Avis est par les présentes donné que les dividendes trimestriels réguliers ont été déclarés à une assemblée tenue ce jour :

- sur les actions privilégiées prioritaires de 1983 payable le 1<sup>er</sup> juin 1987 aux détenteurs inscrits à la clôture des affaires le 1<sup>er</sup> mai 1987, au taux prévu aux conditions d'émission.
- sur les actions privilégiées de catégorie B au taux de 2,00 \$ l'action, payable le 1<sup>er</sup> juillet 1987 aux détenteurs inscrits à la clôture des affaires le 1<sup>er</sup> juin 1987.

Pour le conseil d'administration le vice président principal et secrétaire  
Claude R. Marchand  
Toronto (Ontario)  
le 18 mars 1987

### BRULÉ? FATIGUÉ? STRESSÉ?

Nous avons la solution:

Réservez dès maintenant 3 jours (ou plus) de pêche! Relaxez! Le fameux "Fer à cheval" s'occupe de tout: Bateaux, moteurs, service de chambres, repas, etc. C'est une pourvoirie axée sur les gens d'affaires. On s'occupe de tout jusqu'aux plus petits détails. Territoire exclusif de chasse et pêche, truite mouchetée, doré, brochet.

**Demandez notre dépliant couleur**

**(819) 449-1415, R.R.1. Maniwaki J9E 3A8**

# Vos bonnes idées

## Nous les fabriquons!

Vous avez une bonne idée ou un besoin pour la création d'un nouveau produit? Le groupe **ORUS** peut en assurer l'étude, la mise au point technique et la fabrication.

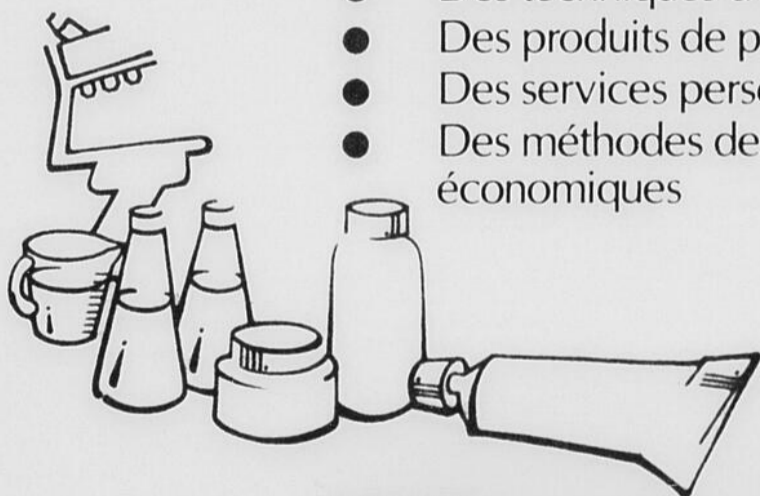
Spécialisé principalement dans la recherche et le développement de:

- Suppléments nutritifs
- Produits pour les soins de la peau
- Produits de santé
- Produits de beauté
- Produits pharmaceutiques et
- Produits naturels

*le groupe **ORUS** peut aussi fabriquer vos produits déjà existants.*

Grâce à:

- Un laboratoire moderne
- Des techniques d'avant-garde
- Des produits de première qualité
- Des services personnalisés et
- Des méthodes de production économiques



GRUPE  
**ORUS**  
inc.

*le groupe **ORUS** fabrique vos bonnes idées!*

# TECHNIQUES DE COMMUNICATION- CLIENT

**Séminaires de 2 jours -  
maximum de 12 participants**

- Sherbrooke	19-20 mai 1987
- Montréal	25-26 mai 1987
- Québec	1-2 juin 1987
- Chicoutimi	4-5 juin 1987
- Hull	8-9 juin 1987
- Rouyn	11-12 juin 1987

## Vous désirez:

- Augmenter la valeur totale de votre produit ou service, sans en augmenter les coûts
- Améliorer le service à la clientèle
- Permettre aux personnes de réaliser leur contribution relativement au client
- Accroître la satisfaction du client

### OBJECTIFS

Au terme de cette session, les participants seront capables de:

- identifier les intentions client;
- franchir efficacement toutes les étapes de la rencontre-client;
- évaluer leurs attitudes personnelles et leur impact sur le client.

### PROGRAMME

La notion de client: ses besoins, ses valeurs, son style. L'impact des communications dans la satisfaction du client.  
Le profil de compétence d'un employé en contact avec les clients: connaissances, habiletés, qualités personnelles.  
Mon style et son impact sur la clientèle.  
Les étapes de la communication-client.  
Les interventions possibles en situation de communication.  
Actions correctives en cas de plaintes.

### MÉTHODOLOGIE

À travers de brefs exposés, des discussions en sous-groupes, des questionnaires et des études de cas, les participants sont amenés à faire le point sur leurs connaissances et leurs attitudes relatives aux transactions-client. Par la suite, les participants sont mis en situation dans le but de développer leurs habiletés à franchir efficacement les étapes de la rencontre-client. Par le feedback reçu des autres participants, ils acquièrent une meilleure compréhension de leur impact et comportement.

### PARTICIPANTS

Toute personne qui, dans son travail, doit communiquer directement avec des clients, peu importe la nature de la transaction: vente de produits ou de services, renseignements à donner à des clients internes ou externes, etc.

### FRAIS D'INSCRIPTION

530,00\$/participant.  
Dans les frais d'inscription sont inclus le repas du midi, le café lors des périodes de repos et le manuel de référence.

### COMMENT S'INSCRIRE

En faisant parvenir la formule d'inscription au moins trois semaines avant le début de la session à: COSE Inc., 534, rue Sherbrooke est, Montréal QC H2L 1K1, ou en téléphonant au: (514) 288-6811.

### SESSION PERSONNALISÉE...

dispensée dans VOTRE ORGANISATION, vous procure:

- l'adaptation de la session à VOS BESOINS
- un apprentissage spécifique à votre organisation
- la tenue de la session aux dates et endroits qui vous conviennent
- une réduction du coût de 25% ou plus

### SERVICES COSE

- CONSULTATION: — expertise  
— aide conseil
- FORMATION: — formation  
— formation personnalisée  
— centre de formation
- CENTRE D'APPRÉCIATION DU PERSONNEL

- Management
- Production
- Ressources humaines
- Approvisionnement

**COSE**  
CONSEILLERS EN GESTION ET FORMATION  
**(514) 288-6811**

**VOTRE ASSOCIÉ dans l'atteinte de VOS RÉSULTATS depuis 25 ans. . .**

**COSE 534 rue Sherbrooke est, Montréal, Qc, H2L 1K1**