

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

LES AFFAIRES

FIDUCIE
PRÊT ET REVENU

RÉGIME
ENREGISTRÉ
D'ÉPARGNE-ÉTUDES

UN ABRI FISCAL
BIEN PENSÉ!

Montréal - Québec - Ste-Foy - Rouyn
Chicoutimi - Ottawa - Trois-Rivières

Les Trois Arches
RESTAURANT
FRANÇAIS



RÉSERVATIONS 683-8200

11131, boul. Gouin ouest
Pierrefonds

Montréal, semaine du 5 au 11 décembre 1987 Vol. LIX N° 48 104 pages 1,25 \$

VACANCES D'HIVER: LES QUÉBÉCOIS DÉPENSERONT 1,4 MILLIARD DE \$

Cet hiver, les Québécois seront un peu moins nombreux que l'année dernière à voyager, mais ils comptent y consacrer plus d'argent

pp. 2 à 5



**ASSURANCES: QUÉBEC
SONGE À BLOQUER LES
CAISSES POPULAIRES**

Québec pourrait céder aux pressions des courtiers qui s'opposent à la vente d'assurance générale dans les caisses pop

p. 11



**LES FEMMES OBTIENNENT
70 % DES EMPLOIS CRÉÉS**

Entre août 1986 et septembre 1987, la main-d'œuvre féminine a obtenu plus de 70 000 des 101 000 nouveaux emplois au Québec

pp.30-31

IMMEUBLE

La Commission des valeurs mobilières met fin à la surenchère des rendements promis par les sociétés en commandite

p. 16



POUR EN SAVOIR PLUS LONG - VOIR DERNIÈRE PAGE.

LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

Les Québécois n'augmenteront pas leurs voyages vers le Sud cet hiver

Les Québécois n'augmenteront pas leurs déplacements vers le sud cet hiver. Diverses agences de voyages contactées par LES AFFAIRES indiquent en effet que le marché du voyage vers les destinations soleil sera stable en 1988 alors qu'il avait connu une hausse de 15 à 20 % l'an dernier.

« Nous réalisons le même niveau de ventes que l'an passé, » a expliqué aux AFFAIRES Sandra de Nobile directrice régionale de Voyages Marlin. « On note même un

léger ralentissement pour la période de Noël avec de la disponibilité sur toutes les destinations. Toutefois les jours qui suivent Noël sont remplis à capacité. »

Pierre Boislard, de Voyages Boislard de St-Hyacinthe, n'a pas ressenti lui non plus « d'augmentations féroces » vers les destinations soleil. « Pour le moment c'est stable, mais l'automne a été extraordinaire ce qui compense un peu. On ressent de l'hésitation pour les prochains mois, mais ce phénomène s'explique par le nombre de plus en plus élevé de gens qui attendent

à la dernière minute pour faire une réservation en espérant obtenir un rabais. Ce type de clientèle se régénère mais ces gens doivent se contenter d'un choix limité de destinations. »

Destinations populaires

Certaines destinations ont augmenté leur part de marché auprès des touristes québécois. Marcel Rose, de Voyages Bergeron, remarque une popularité croissante du Mexique et du Venezuela. « Le Venezuela draine une

partie de la clientèle du Mexique, mais de nouvelles destinations comme Carthagène en Colombie et le Costa-Rica sont à surveiller. Si elles sont fréquentées par les touristes québécois, elles peuvent devenir des destinations importantes. »

Du côté de Voyages Marlin, Sandra de Nobile identifie la Jamaïque et le Mexique comme les destinations qui connaissent une popularité à la hausse cet hiver. Quant à Pierre Boislard, il pointe la République Dominicaine et le Venezuela comme étant les destinations économiques qui vont continuer à accroître leur part de marché.

Les destinations asiatiques, qui connaissent une popularité croissante auprès des touristes européens et américains, n'ont pas encore été adoptées par les Québécois. Les agences contactées n'ont pas perçu un mouvement vers ces destinations qui sont encore considérées comme étant trop exotiques ou trop coûteuses.

La formule du « tout compris » gagne du terrain

Les intervenants interrogés par LES AFFAIRES notent que la formule du « tout compris » gagne de plus en plus de terrain

au Québec. Ce produit de voyages couvre pour un prix fixe toutes les variables des vacances ; transport, repas, hébergement, sports et loisirs.

Le Club Med a été le pionnier de cette méthode mais de plus en plus d'hôtels et de centres touristiques se convertissent dans le « tout compris ». « Les voyageurs aiment bien cette formule car ils n'ont pas de mauvaises surprises et ils peuvent contrôler plus efficacement les coûts de leurs vacances, » explique Marcel Rose.

GILLES
DES ROBERTS

DEVENEZ AGENT D'IMMEUBLE POUR EN FAIRE UNE CARRIÈRE

Prenez le cours VENTE DE BIENS IMMOBILIERS

Mtl. Hull, Québec

- Communication
- Évaluation
- Droit immobilier
- Vente immobilière
- Mathématiques
- Architecture

180 heures

le jour ou le soir.

RENSEIGNEMENTS:
(514) 277-2117.

Enseignement Professionnel Collégial

Une école privée au service du public.

Permis No. 749926



Jean-Guy Sobcouf
depuis 1954

5277, Avenue du Parc
Montréal H2V 4G9



Auteur du volume
"Arrêter d'avoir peur,
et croire au succès!"
Nouvelle édition, 125e mille

Bastien

CHAUSSURES
BLONDO INC.



Normand Chevrier



Marc Blondeau



Pierre Brochu

Monsieur Normand Chevrier, président et chef de la direction de Bastien Inc. et président de Chaussures Blondo Inc., a le plaisir de rendre publiques les nominations suivantes.

M. Marc Blondeau est nommé président du conseil de Blondo. Il était, jusqu'à l'acquisition de Blondo par Bastien Inc., propriétaire de la Compagnie. Monsieur Blondeau est un des spécialistes canadiens de la botte sportive.

M. Pierre Brochu est confirmé au poste de directeur général de Blondo.

Bastien est un des plus importants manufacturiers canadiens de chaussures. La Compagnie opère trois usines dans la région de Québec et une à Montréal. Ses produits sont vendus au Canada, aux États-Unis et en Europe. Les actions de Bastien Inc. se transigent à la Bourse de Montréal.

Méthodologie du sondage

Som inc. a réalisé l'étude sur les intentions de voyage des Québécois dans le cadre de son sondage omnibus mensuel le SOM-R. Il a été effectué par téléphone entre le 3 et le 9 novembre dernier auprès de la population adulte du Québec.

Au total, 1 100 personnes ont participé pour un taux de réponse de 60 % à partir d'un échantillon de départ aléatoire représentatif. Dans l'ensemble, 302 entrevues ont été faites auprès de résidents de la région métropolitaine de

Québec, 380 auprès de résidents de la région métropolitaine de Montréal et 418 auprès de résidents ailleurs en province.

Chaque ménage a été sélectionné au hasard et un seul répondant par ménage était admissible. Jusqu'à cinq appels ont été effectués avant d'exclure un ménage de l'échantillon. Cet échantillon a été généré informatiquement à l'aide du logiciel CONTACT¹ et sa représentation a été assurée par le logiciel CAPORALS².

La taille de l'échantillon

permet de produire des estimations d'ensemble dont la marge d'erreur n'excède pas 3 % pour un niveau de confiance de 95 %. SOM est une société d'expert-conseil en stratégie, organisation et méthode. Ses activités couvrent les secteurs de la recherche socio-économique, des études de marché, de la planification stratégique et de l'évaluation de programmes.

Établie à Montréal et à Québec, SOM offre aux entreprises des services de consultation en recherche et développement qui reposent sur l'expérience de spécialistes connus dans plusieurs secteurs de l'activité humaine. SOM est une filiale du groupe ACSI, dont le siège social est à Ste-Foy.

¹ CONTACT: Composition de numéros de téléphone aléatoires contrôlés par territoire.

² CAPORALS: Calcul de la pondération selon le recensement pour l'âge, la langue et le sexe.

Destination: le monde

LES AGENCES DE VOYAGES BERGERON

Aux gens d'affaires

pour plus d'efficacité

service informatisé

273-3301
1-800-361-0813

Montréal - Longueuil - St-Eustache

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abcort	62-63	Bombardier	72-73	Domtex	76	Lambert Somec	57	Perform	45	Shirmax	48-49
Acquisitor	65	Bomem	57-76	Dumagami	72-82	La Vérendrye (Corp. gestion)	12	Pharm. universelles	33	SNC (Gr.)	48-49, 76
Agrimont	57	Brazeau (Transport)	12	Eicon	57	L.G.M.	15	Pigment & Chemical	57	Soc. d'inv. Desjardins	12
Agromex	76	Broderie Saint-Georges	15	Espadon	69	Logibec	57	Pink Pages Publications	80	Société de géomatique	57
Air Liquide	26-27	Cabano Expéditex	12, 57	Falconbridge	82	Louvem	62-63, 82	Placements SNF	68	Sphinx	65
Aican	72	Ca.di.lo	57	Fidutech	57	Maax	76	Plastique Moderne (Gr.)	54-55	SR Telecom	t-4
Algo	47	Cambior	72, 82, 87	Fonds PME Québec	68	Manac	76	Plastiques M&R	32	Stabell	65
American Barrick	82	Canadair	73	Fonds européen	50	MAPAQ	7	Polymos	32	Sumabus	72
Arcon	57	Canadien Pacifique	87	Fraserville	33	Massé et associés	16	Prélect	t-12	Super-Chrome	33
Ass. gén. des Caisses Desj.	11	Canam Manac	48-49, 76	Fruits de mer Côte-Nord	32	Maufort	65	Premier Entreprises	57	Synaptec	57
Atkinson Tremblay	57	Charan	74	Geoffrion, Leclerc	50	McNellen	62-63	Pédro-Sun	76	Syntaxe	57
Audrey	62-63	Chaussures White Cross	32	Goodfellow	48-49	Miron	48-49	Prodel	57	T.C.G. (Gr.)	57
Augmitto	72	Cheni	65, 82	Goyette (Gr.)	57	Mouvement Desjardins	42	Québec inc.	32	Tembec	72, 82
Aunore	57, 62-63	Cogeco	48-49	Hancan Ind.	57	Muscocho	57	Q-Vest	82	Texaco Canada	87
Aur	62-63, 72	Computertime	76	Harricana	56, 57	National TW (Gr.)	57	Rechapex	57	Trust Général	14
Avcorp	57	Confection Bri-Mas	15	Héroux	76	Nautilus	48-49	Re/Max	24	Unican	57
Banque de Montréal	66-67	Confection J.J.	15	HG Systèmes	t-4	Newbridge Network Corp	t-13	Remdel	15	Unik	57
Banque de Nouvelle-Écosse	66-67	Confection S.A.R.	15	Hubbard	48-49	Noramco	82	Repap	52-53, 72, 82	United Westburne	57
Banque Nationale	66-67	Confection S.V.C.	15, 32	Hycroft	62-63	Noranda	12, 65	Repap Technologies	53	Valentine	38
Banque Toronto-Dominion	66-67	Cooper	74	Hydro-Québec	76	Normand Massé Ent.	17	Ro-Na (Gr.)	74	Veilleux, Charlebois	16
Bell Canada	74	Corp. Première, Québec	24	IBM	t-5	Normick Perron	12	Rouyn	62-63	Vêtements sports R.G.R.	15
Bell Canada Ent.	74	Coupe P.A.D.	15	I-Tech sports	74	Northern Telecom	76, t-4	Samson Bélair	t-12	Vimont Toyota	32
Belmoral	72, 82	Cover	57	Imperial Oil	87	Nouvel Hôtel Seval	57	Sani-Gestion	74	Voyages Bergeron	2
Bennett Fleet	57	Crawley's	57	Industrie Triton	48-49	Nova-Cogesco	62-63	Sani Mobile	56-57	Voyages Boislard	2
Beroma	32	Demeter	57	Innovam	16	Nutribec	57	Sanivan	82	Voyages Marlin	2
Bitrite Nightingale	48-49	DMR (Gr.)	t-10	Jeans 767	15	Océan (Gr.)	57	Seagram	74	Wyant	56-57
Bimcor	74	Domco	48-49	Journey's End	57	Omni	62-63	Services spéc. de Beauce	15	Zabé (Gr.)	57
Blouin Immobilière M.F.	57	Dominion Directory	80	Kimex	65	Outillage Drummond	32	Servico	57		
Bo Jeans	57	Dominion Textile	7	Lacana	82	Pathonic	12	Shell Canada	87		

Moins de vacanciers, mais qui dépenseront plus que l'an dernier Les Québécois dépenseront 1,4 milliard de \$ pour leurs vacances d'hiver 1987-88

Au cours de l'hiver 1987-88, les Québécois prévoient dépenser 1,4 milliard de dollars pour leurs voyages de vacances, une hausse de 100 M\$ par rapport à 1986-87 où les intentions de voyages pour la saison hivernale se chiffraient à 1,3 milliard de dollars.

Près d'un million (982 614) de Québécois adultes ont l'intention d'effectuer un ou plusieurs voyages de vacances cet hiver. Il s'agit d'une baisse par rapport à 1987; une enquête SOM avait alors établi à 1 375 000 le nombre de Québécois qui prévoient faire un voyage d'agrément au cours de l'hiver.

C'est ce qui ressort d'un sondage scientifique effectué pour LES AFFAIRES par la firme de sondage SOM inc. Ce sondage a été réalisé par téléphone entre le deux et neuf novembre auprès de 1 100 personnes, un échantillon qui est considéré par la firme de sondage comme aléatoire et représentatif de la population adulte de toutes les régions du Québec.

Les dépenses moyennes reliées à ces voyages seront de 1 375 \$ par personne, une hausse de 33 % sur l'année précédente où cette somme était de 1 037 \$.

Avant tout, la Floride

La Floride demeure la destination préférée des Québécois. En pondérant les résultats du sondage, on constate que 280 640 (27 % des répondants) personnes prévoient mettre le cap sur la Floride alors que 230 849 autres (22 % des répondants) se dirigeront vers le Mexique



Au total, 27 % des répondants prévoient mettre le cap sur la Floride cet hiver, attirés par le soleil sans doute, mais aussi par les nombreuses activités familiales qui s'y trouvent.

et d'autres destinations soleil.

Le Sud accapare les projets de vacances de 511 489 Québécois (49 % des répondants) et retient 686 M\$ de l'enveloppe budgétaire globale de 1,4 milliard de dollars prévue pour les vacances d'hiver.

Les agences de voyages sont les grandes bénéficiaires des destinations soleil. Alors que près d'un voyageur sur deux (47 % des répondants) ne prévoit pas recourir aux services d'une agence de voyages, 82 % des personnes qui se rendront en Californie, 64 % des gens qui ont choisi le Mexique et 53 % des voyageurs ayant opté pour la Floride utilisent les services d'une agence de voyage.

Près de la moitié des Québécois n'utilisent pas les services d'une agence de voyages pour l'organisation de leurs vacances, mais 80 % des répondants considèrent que l'agence est importante dans l'organisation d'un voyage. On n'utilise peut-être pas l'agence pour organiser son voyage, mais on la



Les vacances de ski sont deux fois plus populaires auprès des résidents de la région de Montréal que chez ceux des autres régions du Québec.

consulte abondamment pour se tenir au courant des tarifs et des diverses procédures liées aux voyages.

Voyages de ski

D'autre part les vacances blanches gagnent en popularité auprès des Québécois. Selon l'étude SOM, 884 018 personnes, soit 18 % de la population adulte du Québec, ont l'intention d'effectuer un voyage de ski d'une durée d'au moins deux jours (une nuit ou plus), cet hiver.

Le Québec est la destination privilégiée de 88 % (777 935 personnes) de ces voyageurs, alors que 5 % (44 200 personnes) ont l'intention de se rendre

Le chef de file
en congrès!
Domaine Saint-Laurent-de-Compton (Estrie)
Hôtel ♦♦♦ 1-800-567-2737

aux États-Unis et 3 % (26 520) se dirigeront vers l'Europe.

Les vacances de ski sont surtout populaires auprès des résidents de la région de Montréal. Interrogés sur leur intention d'effectuer au moins un voyage de ski cet hiver, les Montréalais répondent par l'affirmative dans une proportion deux fois plus grande que les répondants de la région du Québec métropolitain et d'ailleurs en province. Cette situation peut s'expliquer par l'accès facile qu'ont les Montréalais aux Laurentides et à l'Estrie, deux régions où l'infrastructure du ski est très bien développée.

GILLES DES ROBERTS

Grilli
Nomination



Paul Dubé B. Comm.

Le Groupe immobilier Grilli inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur Paul Dubé au poste de vice-président de la compagnie. Monsieur Paul Dubé est diplômé de la faculté de Commerce de l'université de Toronto. Au cours des vingt dernières années, il a participé au développement et à la mise en marché de nombreux projets immobiliers tant au Canada qu'aux États-Unis. Il a comme principales responsabilités la mise en valeur des terrains industriels et commerciaux ainsi que la gestion des immeubles détenus par le Groupe immobilier Grilli inc.

Groupe immobilier Grilli inc.



PETIT DÉJEUNER-CAUSERIE



M. Claude Garcia
Président
Chambre de Commerce
de Montréal

Le mardi 15 décembre 1987
à 7h45

Hôtel Ritz-Carlton
Salle Vice-Royale

La Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec en collaboration avec le Regroupement pour le libre-échange vous convie à un petit déjeuner-causerie au cours duquel M. Claude Garcia prononcera une allocution ayant pour thème "Les bénéfices du libre-échange pour l'économie de Montréal".

22\$ par personne

Réservations: Line Dubé
(514) 499-0880

1801, McGill Collège, bureau 890
Montréal, Québec H3A 2N4

Guy N. Djandji & Associés

Conseils en recherche de cadres

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

Ray Vincent
LE GRAND MAÎTRE
MOTIVATEUR

LORSQUE VOUS
PENSEZ MOTIVATION -
COMMUNICATION - VENTE,
PENSEZ RAY VINCENT



Ray Vincent
plus vidéo

Cours et conférences privés, sur mesure, adaptés
selon vos besoins et ceux de votre entreprise
"Also available in English"
Granby (514) 372-7764

Représentation Pierre Gravel imprésario

Vendez plus et augmentez votre productivité dans votre entreprise
par des techniques de motivation subliminale.

CONSULTATION SUR RENDEZ-VOUS SEULEMENT

SOMMAIRE

Affaires et la loi	p. 44
Bourses	pp. 82 à 86
Carrières	p. 39
Éditorial	p. 6
Émissions en cours	p. 58
Fiscalité	pp. 40-41
Franchises	p. 38
Gagnants et perdants	p. 82
Immeuble	pp. 16 à 21
Investissements	pp. 32-33
Management	pp. 28-29
Marché du travail	pp. 30-31
Marketing	pp. 23, 25
Mines et métaux	pp. 62 à 65
Monde du travail	p. 36
Nouvelles émis.	pp. 56-57
Parquet de Montréal	p. 81
Parquet de Vancouver	p. 80
Portefeuille	p. 87
Pouls de l'économie	p. 42
REA	pp. 70 à 73
Résultats financiers	p. 77
Revue des marchés	p. 79
Sécurité au travail	pp. 26-27
Taux d'intérêt	p. 78
Votre impôt	pp. 60-61

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement n° 0923

**CHERCHEZ-VOUS
UN ENDROIT POUR
VOTRE PARTY DE NOËL?
OU POUR UNE RÉUNION
D'EMPLOYÉS?**

De 300 à 2 000 personnes

L'endroit idéal

METROPOLIS

59 est, Ste-Catherine - 288-5559

SALON NATIONAL FLEURI ET
PAYSAGER DE MONTRÉAL



**SERONT AU RENDEZ-VOUS
DU 06 AU 15 MAI 1988
À TEMPS POUR LE PRINTEMPS**

- Un public cible de qualité
- Les propriétaires encore plus nombreux (les nouvelles maisons)
- Un endroit unique et plaisant à voir sur le bord du fleuve (vue panoramique du fleuve et de Montréal)
- Environ 40 millions ont été investis au Vieux-Port de Montréal depuis 3 ans, oui, c'est nouveau
- Des affaires en or pour l'horticulture ornementale

Les fins de semaine du 06 et 13 mai 1988, beaucoup de monde viendra visiter LE SALON NATIONAL FLEURI ET PAYSAGER DE MONTRÉAL.

Pour profiter de notre spécial
contactez nous avant 1988



235 Côte Vertu 120, St-Laurent
Québec, H4N 2W9 Tél.: (514) 332-4952

Enquête des AFFAIRES auprès de huit centres de ski

Ski : plusieurs millions de \$

La saison de ski au Québec s'annonce excellente et les stations de ski alpin prévoient accueillir 25 % plus de visiteurs que l'an dernier. Les propriétaires, réjouis de cette affluence, n'hésitent pas à réaliser d'importants investissements pour accroître la capacité d'accueil des stations et la qualité d'enneigement des pistes.

Telle est la principale conclusion d'une enquête réalisée par LES AFFAIRES auprès de huit stations de ski de la province.

Les stations de ski ont réalisé de bonnes affaires l'an dernier et ce, en dépit de la fin abrupte de la saison de ski à la suite du réchauffement subit des températures au printemps. Pour plusieurs centres, la saison 86-87 fut une saison record.

Cette année, les stations du Québec affichent un optimisme que les récentes averses de pluies n'arrivent pas à ébranler. Certes, les conditions climatiques ont encore leur mot à dire, mais la plupart des stations, équipées de systèmes d'enneigement qui permettent de couvrir jusqu'à 90 % de la surface des pentes, craignent moins les soubresauts de Dame Nature que par le passé.

En outre, le ski alpin effectuée une remontée dans les préférences sportives des Québécois. Les adeptes de ce sport ne se retrouvent plus uniquement parmi les yuppies et les biens nantis. Le sport s'est grandement « démocratisé ». À un point tel que Marc Grégoire, directeur du marketing de Mont Saint-Sauveur International, affirme que la vente de billets de saison est particulièrement en hausse du côté des étudiants et des personnes de l'âge d'or.

Cette affluence dans les stations de ski a redonné confiance aux propriétaires. Les huit centres consultés par LES AFFAIRES ont réalisé des dépenses en immobilisations de l'ordre de 25 M\$ cette année : construction de bâtiments au pied des pentes, acquisition de systèmes d'éclairage, télé-sièges et canons à neige, en plus de l'ouverture de nouvelles pistes.

Mont Saint-Sauveur et Mont Avila

M. Grégoire affirme que les ventes de passes de saison pour les remontées mécaniques sont de 40 % supérieures à ce stade-ci de la saison comparativement à la même période l'an dernier.

Mont Saint-Sauveur International, dont les ac-

tions se négocient sur le parquet de la Bourse de Montréal, est propriétaire des stations de ski Mont Saint-Sauveur et Mont Avila dans les Basses-Laurentides et de la station Jay Peak au Vermont.

Au chapitre de l'hébergement, M. Grégoire a indiqué que la location va bon train. Les 100 unités de condominiums affichent complet pour la période des Fêtes et ils sont loués à 60 % pour le mois de janvier. Au 15 février, 100 autres unités de condominiums s'ajoutent aux logements existants.

Mont Saint-Sauveur International a investi 1,3 M\$ à la station Mont Avila depuis son acquisition en mai dernier. L'éclairage des pistes a été amélioré en augmentant la puissance électrique de 400 watts à 1 000 watts et l'on a fait l'achat d'un système d'enneigement artificiel et d'un véhicule de damage. L'intérieur du chalet d'hiver a par ailleurs été rénové.

M. Grégoire ajoute que les investissements pour cette saison se chiffrent à 0,5 M\$ à la station Mont Saint-Sauveur. Cette somme a été consacrée à l'élargissement des pistes et à l'éclairage d'une nouvelle piste. Plus de 90 % de la surface des pistes est enneigée artificiellement à

l'aide de 83 canons et 26 des 31 pistes sont éclairées pour le ski de soirée.

Bromont

Les réservations pour le ski à la station de ski Bromont devancent celles de la saison dernière à pareille date et le relationniste Paul Labrecque prévoit que la station accueillera 400 000 visiteurs (jours-skieurs) cette année comparativement à 325 000 l'an dernier, ce qui constituait un record.

Les capacités d'hébergement à proximité de la station ont été accrues à la suite de la construction du Château Bromont, ce qui, espère-t-on, favorisera la vente de forfaits. La station exploite pour sa part l'Auberge Bromont qui compte 55 chambres.

Au cours de la saison estivale, des investissements de 2,4 M\$ ont été réalisés à la station Bromont. Une somme de 1,4 M\$ a été affectée à des travaux d'aménagement sur la montagne et à l'achat de deux véhicules pour le damage des pistes. La station compte 25 pistes dont 80 % de la surface est éclairée et enneigée artificiellement.

Le reste des investissements, soit 1 M\$, a servi à la réfection du chalet d'hiver.

Mont-Sutton

À la station de ski du

**LES
VERRIÈRES
BELLEROSE**
un investissement
de qualité

On trouvera dans le prospectus une information détaillée sur les titres proposés. On peut se procurer le prospectus provisoire auprès de notre maison.

**INVESTIR DANS L'IMMOBILIER
POUR UNE PLUS GRANDE STABILITÉ**



Deux (2) superbes résidences ayant ascenseur, foyers et verrières; situées dans le Carrefour Cité de la Santé, Vimont, Laval.

Déductions fiscales par 5 000\$. 1987-88: **2615\$**

Souscription minimale: 5 000\$. Participation à court terme.

Sont déductibles d'impôts les intérêts de votre financement.

RENDEMENTS SUPÉRIEURS

Assistez à une soirée d'information sur l'immobilier
et recevez gratuitement une brochure

«L'IMMEUBLE AU QUÉBEC»

ENTRÉE LIBRE

Réservation seulement

Bureaux ouverts du lundi
au vendredi de 9 h à 17 h
(514) 255-7499



Sans obligation de ma part
Je désire des informations sur votre placement immobilier.

NOM: _____

ADRESSE: _____

TÉL. Bur: _____ Rés: _____

Consultant et services en investissement immobilier
7585, Lacordaire
Bureau 1
Saint-Léonard, Québec
H1S 2A6

10 1/4%

TAUX DE 5 ANS SUR LES CPG
INVESTISSEMENT MINIMUM DE 1 000\$
Taux sujets à changements.

5, Place Ville-Marie
Bureau 1234
Montréal (Québec)
H3B 2G2
(514) 866-1071

2954, boul. Laurier
Bureau 600
Ste-Foy (Québec)
G1V 4T2
(418) 657-1364



Fiducie La Métropolitaine

Membre de la Société d'Assurance-Dépôts du Canada

investis en vue d'une excellente saison



Les huit centres consultés par LES AFFAIRES ont réalisé des dépenses de l'ordre de 25 M\$ cette année: nouveaux bâtiments au pied des pentes, systèmes d'éclairage, télésièges et canons à neige.

Mont-Sutton, située dans les Cantons de l'Est, la vente de billets de saison est limitée à 3 000 pour éviter l'encombrement des pistes. Cependant, les réservations pour le ski et l'hébergement devancent celles de l'année dernière, de sorte que le directeur de marketing de la station, Denis Boulanger, prévoit que le Mont-Sutton accueillera de 280 000 à 290 000 visiteurs cette année (skieurs-jours) contre 256 000 l'an dernier.

Le Mont-Sutton bénéficiera cette année des projets de développement immobilier dans la région. La municipalité a investi 1,2 M\$ pour un réseau d'aqueduc et d'égoût et des promoteurs immobiliers ont investi pas moins de 20 M\$ en construction de logements, haussant de 15 % à 20 % les capacités d'hébergement à proximité de la station.

Le Mont-Sutton, qui appartient à la famille Boulanger, a investi 2 M\$ cette année pour l'acquisition d'un télésiège quadriplace, l'ouverture de trois nouvelles pistes et l'achat de canons à neige. La station de ski compte maintenant 38 pistes et neuf télésièges. De 60 % à 70 % de la surface des pistes est enneigée artificiellement.

Mont Sainte-Anne

Quelque 5 400 billets de saison ont été vendus l'an dernier à la station du Mont Sainte-Anne et le directeur du parc, Claude Beaudouin, prévoit que 6 000 abonnements seront vendus cette année. On prévoit de plus accueillir 675 000 visiteurs (skieurs-jours) cette saison comparativement à 570 000 l'an dernier.

« Notre campagne de publicité dans les médias télévisés de Montréal, dans les revues spécialisées et auprès des grossistes du nord-est des États-Unis porte fruits. »

Le Mont Sainte-Anne a investi plus de 7,5 M\$ cet

te année, dont 6,5 M\$ pour la station de ski. Un télésiège quadriplace débrayable a été ajouté au système de remontée mécanique et sept nouvelles pistes ont été ouvertes, ce qui porte le nombre total de pistes à 42. Le nombre des pistes munies d'un système d'éclairage est passé de cinq à huit. Plus de 85 % des pistes sont enneigées artificiellement.

Dans la région immédiate du centre, qui appartient à La Société d'établissement de plein air du Québec, un organisme du gouvernement du Québec, des investissements de 25 M\$ ont été réalisés dans l'infrastructure d'hébergement, ce qui augmentera l'attrait du centre pour les visiteurs provenant de l'extérieur de la région.

Mont Orford

Les ventes de billets de saison au Mont Orford sont en progression de 20 % par rapport à l'année dernière et Pierrette Rivest, directrice du marketing, prévoit que

300 000 skieurs visiteront la station de ski des Cantons de l'Est cette année comparativement à 260 000 l'an dernier.

Les skieurs pourront apprécier un grand nombre de nouveautés cette année puisque le Mont Orford a fait peau neuve avec des investissements totalisant plus de 14 M\$.

Un nouveau chalet d'hiver a été construit, ce qui permet de tripler la capacité d'accueil. La superficie de la cafétéria et du bar a été accrue et un bar sans alcool, la Place de l'amitié, a été aménagé pour les jeunes de 8 à 17 ans. Une garderie-école pour les plus petits a été prévue.

Pour ce qui est des pentes, c'est le mont Giroux qui a subi le plus de transformations (la station du Mont Orford compte trois monts, soit Giroux, Orford et Alfred Desrochers). Un télésiège quadriplace a été ajouté et le haut du mont a été réaménagé pour permettre l'enneigement artificiel du sommet. Plus de 80 % de

la surface des pentes est maintenant enneigée mécaniquement. Les pistes ne sont pas éclairées, mais on songe à installer un système d'éclairage artificiel dès l'an prochain.

En ce qui a trait à l'hébergement, 5,5 M\$ ont été investis dans la construction de 67 unités de condominiums situées à la base du versant est du Mont Giroux. En outre, 3,8 M\$ ont été affectés à l'infrastructure sanitaire.

Mont Owl's Head

Le nombre de visiteurs qui fréquenteront le Mont Owl's Head cette saison devrait au moins atteindre le nombre de l'an dernier, soit 150 000 skieurs, selon la directrice des relations publiques, Lalage Hackett.

Cette station, située sur les rives du lac Memphremagog dans les Cantons de l'Est, a investi pas moins de 13 M\$ cette année, soit 8 M\$ pour la construction d'un hôtel de 23 appartements et d'un système d'aqueduc et d'égoût, et 5 M\$ pour l'ou-

verture de deux nouvelles pistes et l'achat d'un télésiège quadriplace. La station compte désormais sept télésièges et 25 pistes, dont 80 % de la surface reçoit une neige artificielle.

Mont Tremblant

Les réservations pour le ski au Mont Tremblant augurent bien pour la saison qui s'amorce et les réservations pour l'hébergement sont trois fois plus nombreuses qu'à pareille date l'an dernier.

« Nous affichons complet pour la période des Fêtes depuis septembre dernier », affirme le prési-

composition inc.
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

dent et propriétaire de la station, Louis-Pierre Lapointe.

Cette année, les travaux d'aménagement ont surtout visé le bas des pentes. Une piste permet maintenant aux skieurs de se rendre directement au stationnement.

PHILIPPE

DUBUISSON

La société d'avocats

STEIN, MONAST, PRATTE & MARSEILLE

Charles Stein, C.R., LL.D.
Claude Pratte, C.R.
Pierre LaRue, C.R.
Pierre Lesage
Roger Vallières
Pierre Cimon
Louis Huot
Claude Girard
Michel Dupont
Daniel Lavoie
Henri-Louis Fortin
Jean Brunet, B. Com.
René Delorme
Marc Paradis
Jean Dionne
Carole Goulet

André Monast, C.R.
Pierre Marseille, C.R.
Jean Marier, LL.M.
Bruno Bernard
Jacques Gingras, C.A.
Hon. Paule Gauthier, C.P., LL.M.
Pierre Pelletier
Luc L. Lamarre
Jean Houle
Michel Demers
Claude Rochon, B.Sc. Adm.
André Johnson
Serge Baribeau
Lucie Pariseau
Éric Lemay

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

Télécopieur: (418) 523-5391

Télex: 051-3015

VENDEUR - REPRÉSENTANTS -
CONSEILLERS - GÉRANTS DE VENTE

VOTRE
STRATÉGIE
DE VENTE
EST-ELLE
À POINT?



Roger St-Hilaire Instructeur

Vente stratégique

Vous apprendrez comment:

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

Vente stratégique
Québec 10-11 déc.
Montréal 17-18 déc.
Québec 7-8 jan.
Montréal 14-15 jan.

INSCRIPTION EN NOMBRE LIMITÉ.
TÉLÉPHONEZ MAINTENANT



Cours de vente
Roger St-Hilaire (418) 626-7498

ABRI FISCAL

Placement immobilier de
premier choix AUCUN COMPTANT
FOYER PROVIDENCE
GREENFIELD PARK

- 32 parts de 10 000\$ chacune
- déductions fiscales 1987: 4 648\$ par part
- profit d'opération dès le 1er mois
- revenus garantis jusqu'au 30 juin 1989

Ce projet d'investissement fut développé pour favoriser l'investisseur.

COMPAREZ et contactez-nous!

PLACEMENTS LUNOR INC.
59, St-Jacques, 5e étage
MONTRÉAL (Québec)
H2Y 1K9

COURTIER EN CONTRATS
D'INVESTISSEMENT

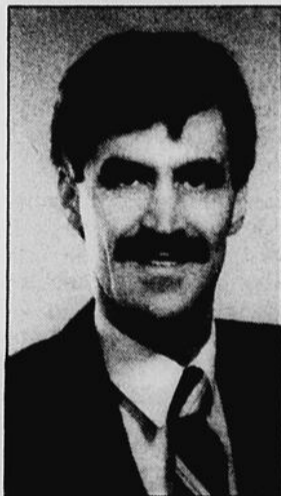
Séances
d'information disponibles

Vous trouverez dans le prospectus une information détaillée sur le titre proposé. Vous pouvez vous procurer ce prospectus provisoire auprès de nos courtiers autorisés.

Tél.: (514) 844-8485

NOMINATION

InvexGest Ltée
Gestion Projets Immobiliers



ANDRÉ GIRARD, ing. MBA

La présidente d'InvexGest, Madame Suzanne Roy, est heureuse d'annoncer la nomination de Monsieur André Girard au poste de directeur administratif.

M. Girard est ingénieur diplômé et détenteur d'un MBA de l'Université de Sherbrooke. Précédemment, il a œuvré durant 13 ans au sein de l'industrie des pâtes et papiers.

InvexGest est une société qui gère, avec des compagnies affiliées, des biens immobiliers dont la valeur atteint plus de \$15 millions. Elle regroupe des investisseurs convaincus que l'immobilier bien géré constitue une valeur sûre.

Le siège social d'InvexGest Ltée est situé au 4830, Montée Saint-Hubert, à Saint-Hubert.

ÉDITORIAL

Salaires annuels ou rémunération globale

L'Institut de recherche et d'information sur la rémunération (IRIR) vient de rendre public son troisième rapport sur la rémunération comparée des employés du secteur public québécois et des autres salariés québécois. Le but de l'IRIR est d'informer le public et les parties à la négociation sur l'état annuel de la situation de la rémunération des employés du secteur public et des autres salariés québécois.



JEAN-PAUL GAGNÉ

Le rapport de cette année contient des améliorations. D'abord, il est mieux présenté; il comprend de très nombreux tableaux et graphiques couleurs, ce qui aide à la compréhension. On y retrouve aussi des comparaisons nouvelles sur la rémunération des employés du secteur public québécois avec ceux de différents groupes: le secteur privé, les autres salariés québécois syndiqués et non syndiqués, les groupes privés de 500 employés et plus et même les groupes de 200 employés et plus.

Le constat principal du rapport de l'IRIR est le suivant. Les salaires des 100 000 employés du secteur public québécois qui occupent des emplois comparables à ceux du secteur privé ont gagné en 1986 un SALAIRE ANNUEL inférieur à ceux des AUTRES SALARIÉS QUÉBÉCOIS (A.S.Q.). Selon cinq enquêtes salariales consultées par l'IRIR, l'écart salarial était de 9 à 12% en faveur des A.S.Q. pris globalement.

Trois mises en garde s'imposent pour bien interpréter ce résultat:

1 - La comparaison vaut pour 69 emplois repères comparables, couvrant 29% des employés du secteur public; elle ne vaut donc pas pour 230 000 autres emplois des secteurs de l'éducation et de la santé pour lesquels il n'y a pas d'équivalent dans le privé;

2 - L'écart salarial est basé sur les salaires annuels et non pas sur les salaires horaires;

3 - L'expression « autres salariés québécois » inclut les employés fédéraux au

Québec, des employés municipaux, des employés d'universités et de sociétés d'État, dont Hydro-Québec et Air Canada.

L'an dernier, l'IRIR s'en était tenu à la comparaison des salaires annuels, qui comptent pour 75% de la rémunération. Le temps chômé payé (vacances et congés de toutes sortes) compte pour 15% et les assurances et le régime de retraite représentent 10%. L'IRIR a quantifié cette année le temps chômé. En comparant quatre emplois repères représentatifs, il appert que l'avantage dont bénéficie le secteur public en matière de temps chômé enlève 4% à l'écart salarial. L'écart initial de 9 à 12% qu'on avait au début entre les salaires annuels des employés du public et ceux des A.S.Q. tombe donc à 5 à 8%.

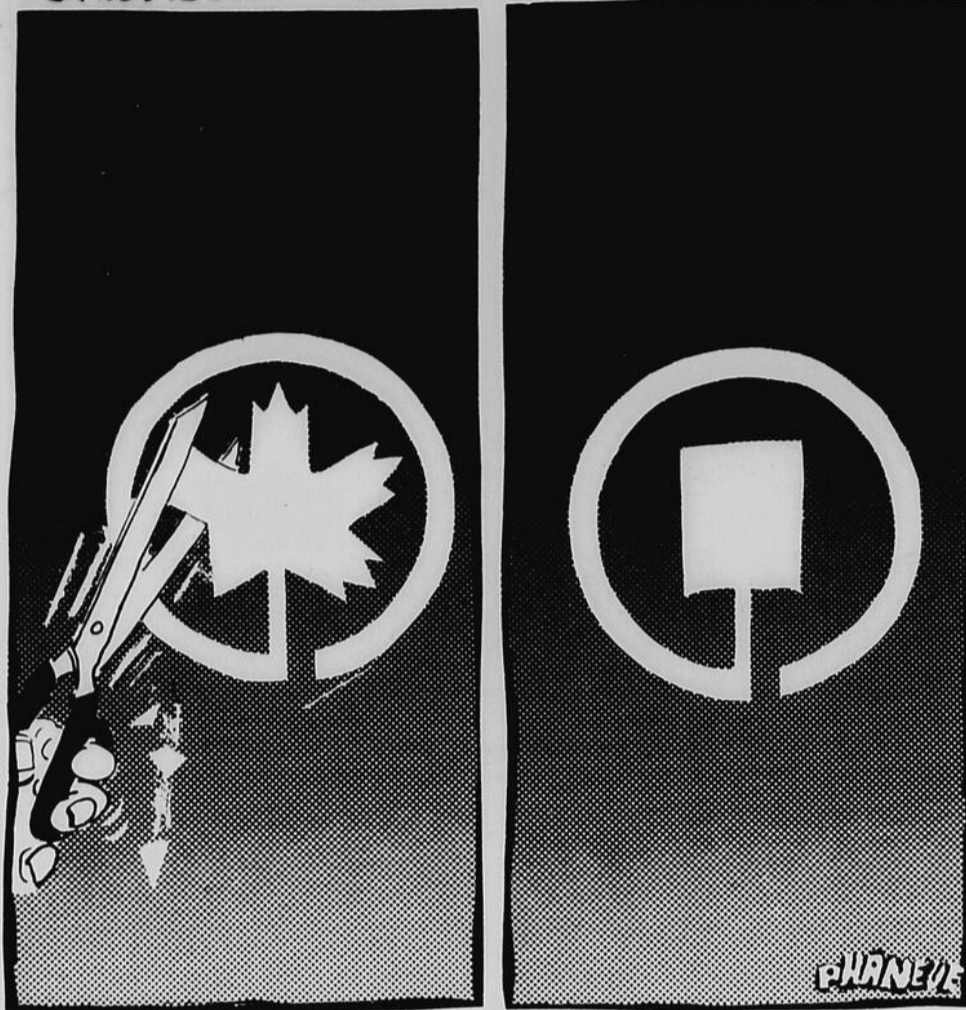
Or, les employés du secteur public travaillent une ou deux heures de moins par semaine que les A.S.Q. Si on ramène la comparaison sur une base d'heures travaillées plutôt que la base des salaires annuels, on enlève 5% et plus à l'écart salarial. On constate donc que pour 90% de la rémunération (salaires et temps chômé) une comparaison de la rémunération moyenne des employés du public et des A.S.Q. sur la base des heures travaillées révèle que les deux groupes gagnent sensiblement le même taux horaire.

Puisque les A.S.Q. incluent des groupes (municipalités et certaines sociétés d'État) jouissant d'une rémunération supérieure à celle de tout autre groupe comparable de la société, il va sans dire que le secteur privé représenté dans la catégorie A.S.Q. a une rémunération horaire inférieure à la moyenne des A.S.Q. et partant des employés du secteur public.

L'IRIR s'est refusé à faire ce constat, mais si celui-ci est néanmoins présent en filigrane dans son rapport. En fait, c'est vers ce constat que l'IRIR devrait se diriger l'an prochain. Il devrait y parvenir aisément puisqu'il se propose de quantifier la valeur des assurances et les régimes de retraite dans le calcul des rémunérations.

L'IRIR doit cependant cesser de considérer les A.S.Q. globalement. Puisque la comparaison la plus importante est celle de la rémunération horaire globale des employés du public et du privé, c'est ce que l'IRIR devrait s'acharner à produire.

LA NOUVELLE IMAGE "D'AIR CANADA"



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: **Normand Saint-Hilaire**
Journalistes: **Claude Chiasson, Dominique Beauchamp, Bernard Mooney, Yan Barcelo (technologies et informatique), Gilles Des Roberts, Martin Vallières, Philippe Dubuisson**
Collaborateurs: **Robert Rivard, Georges Gratton, Jean H. Gagnon, Dominique Froment, Jacques Henri, Raymond Théoret, Guy Lord, Roger Page, Paul A. Girard, Daniel Bussièrès, Céline Beaudet, Michel De Smet**
Photographe: **Jean-Guy Paradis**

Publicité: vice-président **Marvin Boisvert**
Gérant des ventes: **Pierre Goyer** Coordonnateur de production: **Donald Wells**
Coordonnateur des cahiers spéciaux: **Normand Bergeron**
Montréal: (514) 842-6491 - Toronto: (416) 499-9348 - Vancouver: (604) 688-6819
Londres: **F.A. Smith & Associates 340-5058**
Immeuble, occasions d'affaires, carrières & professions: (514) 842-1780

Tirage: Directeur **François Blondin** Promotion: Directeur **Normand G. Gravel**
Abonnement: (514) 842-3131 1 an: 35,95 \$ 2 ans: 53,95 \$ Au numéro: 1,25 \$
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-Continental inc.
Repertorié dans l'Index des périodiques canadiens
(Courier de la deuxième classe - enregistrement no 0923. (Dépôt légal - bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859)

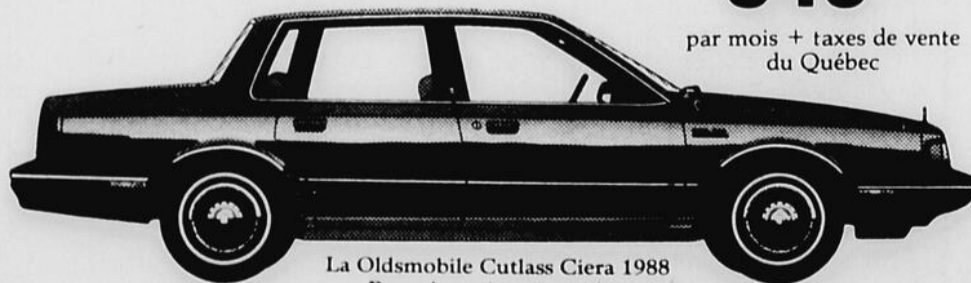
Président du conseil d'administration: **Rémi Marcoux**

Membre du Groupe
Transcontinental G.T.C. Itée

LA LOCATION À SON MEILLEUR CHEZ PLAZA!

349⁹⁸\$

par mois + taxes de vente
du Québec



La Oldsmobile Cutlass Ciera 1988
Brougham 4 portes sedan

309⁹⁸\$

par mois + taxes de vente
du Québec



La Chevrolet Celebrity 1988
4 portes sedan

- Prix très avantageux sur le plus grand choix de voitures en ville;
- Aucune obligation de rachat;
- 100,000 km gratuits pour 48 mois de location;
- AIR CLIMATISÉ GRATUIT

PROFITEZ-EN MAINTENANT!
Venez chez Plaza Chevrolet Oldsmobile Cadillac!

LOCATION PLAZA

332-1673

10 480 Henri-Bourassa ouest, St-Laurent

La décision finale sera prise en février

Dominion Textile songe à commercialiser une technique sophistiquée de culture en serres

■ **Dominion Textile** (Mtl, 15,50 \$) étudie la possibilité de commercialiser des complexes serres hydroponiques pour la culture de tomates. Les résultats d'un projet pilote seront analysés au cours des prochains mois et une décision finale quant à l'opportunité de produire de tels systèmes clés en main sera prise en février prochain.

C'est ce qu'a appris LES AFFAIRES au cours d'un entretien avec le directeur des relations publiques de la compagnie de textile, **Michel Dufour**. Ce dernier a indiqué que le projet, qui n'a rien à voir avec les activités traditionnelles de Dominion Textile, était en cours depuis l'automne de 1986.

« Ce projet s'inscrit dans la volonté de la compagnie de diversifier ses activités dans des secteurs prometteurs. Nos ingénieurs ont été séduits par la technologie que leur a présentée un horticulteur et nous avons décidé de tenter l'expérience. »

Selon M. Dufour, Dominion Textile pourrait décider dès février prochain de commercialiser le concept. La compagnie pourrait alors choisir d'exploiter elle-même un complexe sericole ou de mettre la technologie à la disposition d'horticulteurs en vendant des systèmes clés en main ou encore de faire les deux. « Nous pourrions également opter pour le franchisage des complexes », a-t-il ajouté.

M. Dufour n'a pas voulu donner plus de détails concernant ce projet, notamment en ce qui a trait aux sommes engagées, au prix approximatif d'un tel complexe sericole ou au rendement des serres au mètre carré. « Il est trop tôt pour en dire davantage » s'est-il contenté d'affirmer.

Dominion Textile ne prévoit pas faire breveter la technologie qu'elle expérimente, « car il ne s'agit que d'un assemblage de technologies connues », explique M. Dufour.

Le directeur du développement industriel au ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ), **Robert Lemieux**, a pour sa part indiqué aux AFFAIRES que le complexe sericole de Domtix était à la fine pointe de la technologie dans ce domaine.

« J'ai eu l'occasion de visiter leurs installations à

l'automne dernier. Je peux vous dire qu'il s'agit d'un projet fort intéressant et fort complexe sur le plan informatique. Le système informatique en place leur permet de contrôler un ensemble de variables, tel que le degré d'humidité, la quantité d'eau ou l'azote dans l'atmosphère avec grande précision. »

Le MAPAQ et la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'**Université Laval** à Québec ont agi à titre de consultants dans ce projet. M. Lemieux a ajouté que Domtix entendait évaluer la performance des serres lors des mois d'hiver avant de se prononcer sur la réussite du projet.

Plusieurs projets de serre au Québec

Il existe un fort potentiel au Québec pour la culture en serre et de nombreux projets en ce

sens ont été annoncés récemment, dont celui de la société en commandite **Bach Soleil d'Hiver** qui investit plus de 3 M\$ pour la construction d'un complexe sericole hydroponique pour cultiver des tomates dix mois par années à Hérouxville.

Dans la région du Saguenay-Lac Saint-Jean, le projet des **Serres Sagami**, évalué à plus de 1,5 M\$, vise une production de 325 000 kilos de tomates sur une superficie de 8 000 mètres².

L'entreprise **Serristes-Uni** de Magog entreprend

de son côté l'agrandissement de la superficie de ses serres à 1,9 hectares, ce qui devrait permettre la production annuelle de 120 000 douzaines de concombres et de 115 000 kilos de tomates. Enfin, le parc industriel de Mirabel a accueilli les projets **Hortitec** et **Hydro-Serres**.

Le directeur du développement industriel au MAPAQ avance trois raisons qui expliquent le vif intérêt au Québec pour la production de légumes en serre. D'abord, dit-il, le Québec produit très peu de sa consommation hivernale. Dans le cas de la tomate,

on importe jusqu'à 95 % de notre consommation.

« Le marché est là, il n'y a pas de doute. Vous n'avez qu'à regarder les prix que les consommateurs sont prêts à payer pour des légumes frais pendant la saison morte pour vous en rendre compte », déclare Robert Lemieux du MAPAQ.

Ensuite, M. Lemieux explique la prolifération des serres par le faible coût de l'électricité au Québec. L'électricité pour éclairer et chauffer les serres est certainement l'intrant le plus coûteux

mais **Hydro-Québec** consent des tarifs fort peu élevés, de sorte que la production devient rentable.

Enfin, M. Lemieux estime que l'aide financière du MAPAQ aux différents projets et son intérêt en ce domaine est à la source de plusieurs projets. Pour les projets Serres Sagami, Serristes-Uni, Hortitec et Hydro-Serres, les garanties de prêt gouvernemental totalisent 5,2 M\$.

PHILIPPE DUBUISSON

La retraite. C'est bien simple! Ça devient de plus en plus compliqué. Nous le savons.

C'est pourquoi notre personnel spécialisé prendra tout le temps qu'il faut pour vous expliquer quand et comment transformer vos REÉR en FERR (Fonds enregistré de revenu de retraite) en rentes à échéance fixe ou en rentes viagères.

C'est le bon moment pour faire le point et préparer avec eux un plan d'action personnalisé à la mesure de vos besoins. Grâce à leur expérience, vous verrez qu'il est avantageux de transiger avec le plus grand fiduciaire de REÉR au Québec.

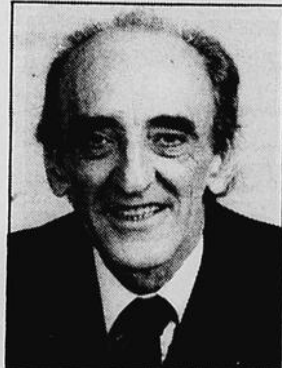
Fiducie du Québec
Plus qu'un

Reér

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

Desjardins

GROUPE C.F.C.
AVIS DE NOMINATION



M. ROGER NÉRON

Le Groupe C.F.C. est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Roger Néron au poste de Président de son Conseil d'administration.

Avantageusement connu du monde des affaires, M. Néron était auparavant Président et chef de la direction de Culinar.

Président fondateur du Cercle des chefs maîtres du Québec, M. Néron est également membre de plusieurs Conseils d'administration et a été récemment nommé président du Groupe de Concertation sur la qualité par le Ministère de l'Industrie et du Commerce.

Le Groupe C.F.C. est une firme de conseillers en management et en gestion des ressources humaines auprès des entreprises privées et publiques. Reconnu internationalement pour son expertise, le Groupe C.F.C. qui a été fondé en 1963, a des bureaux à Montréal, Québec et Trois-Rivières.

Si vous avez 60 ans et plus, vous avez droit à une prime de 0,125% sur nos CPG. Demandez-la!

L'inertie du ministre Paradis retarde des investissements de plusieurs M\$

Les fabricants de portes et fenêtres : Paradis

■ L'Association provinciale de l'industrie du bois ouvré du Québec (APIBOQ) demande au ministre du Travail, Pierre Paradis, de faire le ménage dans les décrets de convention collective intervenant dans l'industrie de portes et fenêtres du Québec.

« Tant que le ministre Pierre Paradis n'éliminera

pas les obstacles qui empêchent les fabricants de portes et fenêtres d'intégrer leur production sans avoir à respecter deux décrets différents, des millions de dollars d'investissements ne se feront pas au Québec », a affirmé aux AFFAIRES Daniel P. Poisson, directeur général de l'APIBOQ.

« Actuellement, cer-

tains travaux et matériaux nécessaires à la fabrication et à l'assemblage des produits compris dans le décret du bois ouvré sont aussi inclus dans le champ d'application du décret du verre plat, a expliqué M. Poisson. En conséquence, certaines entreprises sont assujetties à deux décrets ayant des conditions salariales et normatives diffé-

rentes. Cela complique tellement la vie des entreprises que certaines retardent des projets d'investissements tandis que d'autres ont choisi d'investir en Ontario. »

La vieille loi québécoise sur les décrets de convention collective, qui date de 1934, n'a pas son équivalent en Ontario.

« Cela fait deux ans que

nous demandons au ministre du Travail du Québec de supprimer les irritants qui empêchent les entreprises de portes et fenêtres d'investir et de se développer davantage. Il n'a rien fait », a dit M. Poisson. Ou plutôt, il n'a pas signé les décrets du bois ouvré et du verre plat négociés par les parties concernées il y a près de deux ans.

De fait, les parties contractuelles au décret du bois ouvré, soit l'APIBOQ et la Centrale des syndicats démocratiques (CSD), se sont entendues sur les conditions salariales et normatives du décret du bois ouvré en décembre 1985 pour une application du décret à compter du 1er avril 1986. Or, le ministre Paradis n'a pas signé le décret, si bien que l'industrie fonctionne toujours avec l'ancien décret.

Quant au décret concernant l'industrie du verre plat, il a été négocié au début de 1986 pour être appliqué en juillet 1986. Encore une fois, le ministre Paradis n'a pas signé le décret sur lequel les parties se sont entendues. Les parties contractantes à ce dernier décret sont l'Asso-

ciation du verre plat et du fenêtrage du Québec et l'Union des vitriers et des travailleurs du verre.

Problématique

Précisons d'abord ce qu'est un décret de convention collective. C'est une entente intervenue entre des employeurs d'une industrie donnée et les syndicats représentant cette industrie et sanctionnée par le ministre du Travail du Québec. Les conditions de cette entente s'appliquent ensuite à tous les salariés de cette industrie. Il s'agit de conditions salariales et normatives minimales que doivent respecter tous les employeurs de cette industrie.

Un décret n'empêche pas les salariés d'un employeur de se former en syndicat et de négocier une convention collective prévoyant des conditions de travail supérieures au décret. Le décret contribue à uniformiser les conditions de travail de base dans une industrie donnée et à équilibrer les coûts de main-d'oeuvre.

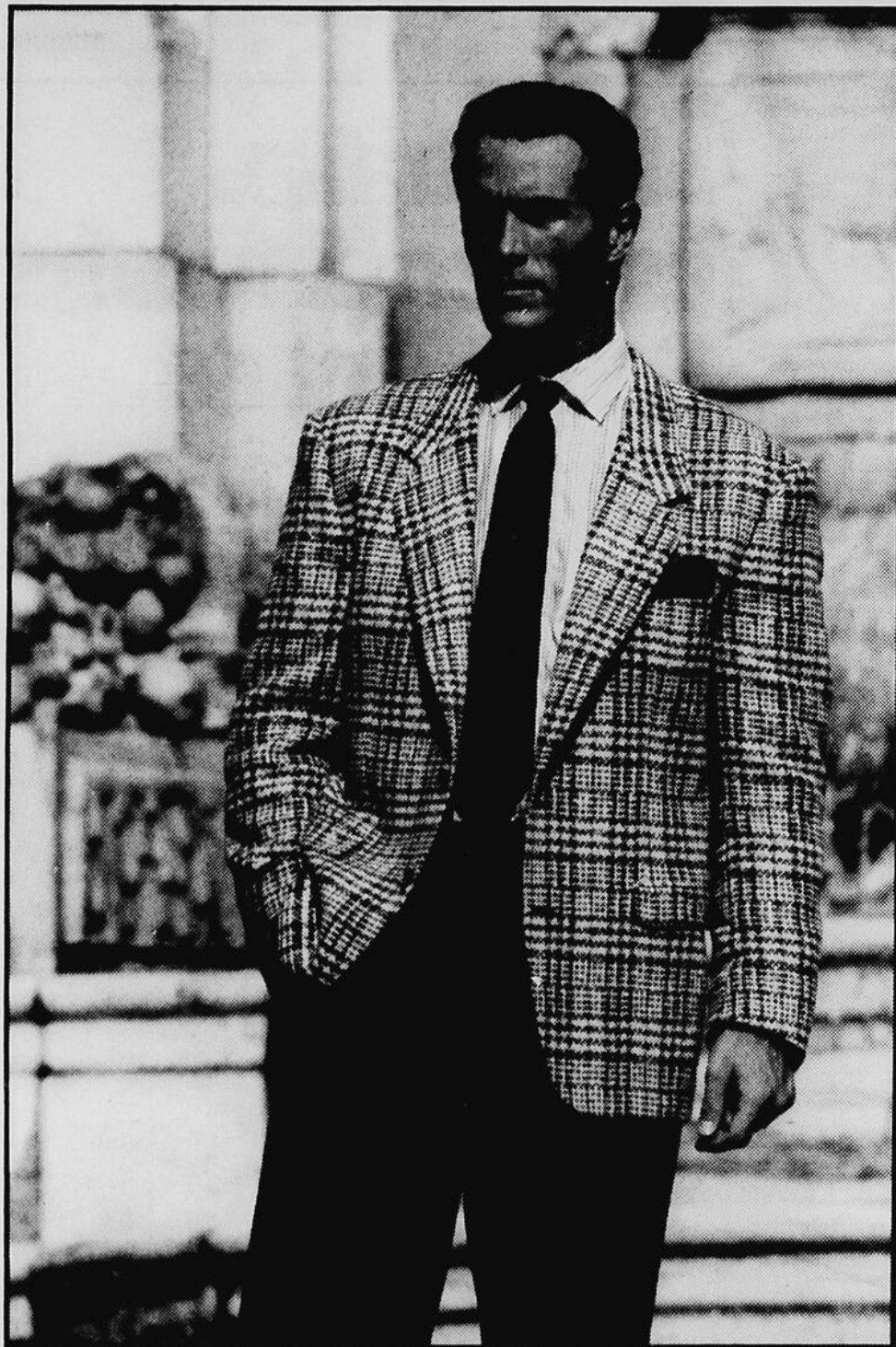
Le décret du bois ouvré, qui remonte à 1975, couvre les travailleurs oeuvrant dans la fabrication de portes et fenêtres de bois, de moulures, d'armoires de cuisine et la menuiserie architecturale. Ces travailleurs oeuvrent en principe exclusivement dans la fabrication de produits de bois. Ce décret couvre quelque 250 fabricants de portes et fenêtres ayant à leur emploi environ 5 000 travailleurs, syndiqués à 28 %. Leurs conventions collectives sont en général supérieures au décret.

Le décret du verre plat couvre les travailleurs oeuvrant dans la fabrication de verre scellé, la fabrication et l'installation de murs rideaux, les travailleurs fabricant des portes et fenêtres d'aluminium et les employés des vitreries générales. Ce décret couvre environ 80 fabricants de portes et fenêtres employant quelque 1 800 personnes ; ces derniers sont syndiqués à plus de 95 %. Leurs conventions collectives sont identiques ou presque au décret, qui est beaucoup plus généreux que celui du bois ouvré. Le décret du verre plat remonte à 1972 ou 1973. C'est une sorte de négociation et d'entente multipartite.

Comme les champs d'application des décrets sont restrictifs, un manufacturier de portes et fenêtres de bois qui veut aussi fabriquer des portes et fenêtres d'aluminium doit fonctionner avec deux décrets, celui du bois pour

CANALI

MILAN



HENRI VEZINA

243-A, boul. des Laurentides
Laval H7G 2T7
669-1751

920, rue Sherbrooke ouest
Montréal H3A 1G4
844-1971

CANADA TRUST



MICHEL TURGEON

Canada Trust a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Michel Turgeon au poste de Vice-président, Service financiers, Région du Québec. M. Turgeon compte plusieurs années de service chevronné au niveau de la direction d'institutions financières, très récemment auprès d'une des principales banques à charte.

Le développement d'une présence plus marquée de La Société Canada Trust dans cette province sera l'un de ses objectifs-clé. Les bureaux de M. Turgeon se trouvent au siège de la direction régionale au 600, boulevard Dorchester Ouest à Montréal.

Canada Trust est l'une des plus importantes institutions financières nationales, comptant 305 succursales ainsi qu'un réseau d'exploitation immobilier et fiduciaire d'un océan à l'autre.

doit faire le ménage dans les décrets

ses employés manipulant du bois et celui du verre plat pour ceux qui manipulent du verre et de l'aluminium.

Ou bien il se dote d'une usine séparée pour chaque groupe d'employés, ou bien il crée des divisions dans son usine, ou bien il fait cohabiter les deux groupes de travailleurs. Un des problèmes vient de ce que les conditions de travail salariales et normatives des deux groupes sont différentes. Quant à l'employeur, il doit répondre à deux comités paritaires différents. (L'administration d'un décret est sous la responsabilité d'un comité paritaire).

L'industrie a changé

L'industrie des portes et fenêtres a changé ces dernières années et continuera de le faire. D'une part, les portes et les fenêtres de bois (décret du bois ouvré) comportent des éléments et matériaux qui ne sont pas du bois : ferrures, verre, moustiquaire, etc. et qui relèvent du décret du verre plat. De fait, il entre de plus en plus de telles composantes dans les portes et fenêtres d'aujourd'hui. En outre, de

plus en plus de portes de maisons sont faites de métal, alors que les fenêtres et les portes patios sont de plus en plus faites de vinyle.

Le vinyle n'est couvert par aucun décret. Comme le champ d'application du décret du bois ouvré est restrictif, un fabricant de portes et fenêtres de bois ne peut pas se diversifier dans la fabrication de fenêtres de vinyle sans s'assurer que les travailleurs de cette division relèveront du décret du bois ouvré. En fait, ces travailleurs pourraient tomber plus facilement sous la juridiction du décret du verre plat puisqu'une fenêtre de vinyle comprend aussi du verre.

Pour l'industrie du bois ouvré, cette différence est importante. En effet, les conditions de travail sont beaucoup plus généreuses dans le secteur du bois ouvré que dans celui du verre plat. Le salaire de base est plus élevé et les bénéfices d'assurances sont plus étendus dans le verre plat ; ce dernier secteur offre un fonds de pension ; il n'y en a pas dans le bois ouvré. Voilà



Daniel Poisson : « Certains fabricants relèvent de trois décrets. Cela n'a aucun sens. »

d'ailleurs pourquoi les fabricants de portes et fenêtres de bois veulent diversifier leur production dans d'autres domaines tout en gardant les conditions de travail prévues dans le décret du bois ouvré.

Selon M. Poisson, Le ministre Paradis a trois solutions possibles :

1 - Abolir les décrets ;

les fabricants de bois ouvrés pourraient intégrer et diversifier à leur guise leur production. Les fabricants de verre scellé seraient pénalisés car leurs coûts de main-d'oeuvre sont plus élevés que ceux du secteur du bois. Ils perdraient des ventes.

2 - Établir un seul décret dans la fenestration. Tout réside dans les conditions de travail du décret. Si les conditions du verre scellé prévalent, les fabricants de portes et fenêtres de bois, qui vendent actuellement beaucoup en dehors du Québec, ne seront plus concurrentiels avec les coûts des autres provinces. L'industrie perdrait des emplois.

3 - Modifier les champs d'application des décrets. On conserverait à chaque décret son secteur prioritaire actuel, mais les entreprises pourraient fabriquer des produits tombant sous l'autre décret sans avoir à appliquer les conditions de ce dernier décret. L'entreprise et ses travailleurs seraient assujettis à un seul décret, soit celui concer-

Clari
SOLUTIONS INFORMATIQUES
VOIR NOTRE ANNONCE À LA PAGE T-15

nant le domaine dans lequel elle a le plus d'activités (production, emplois, etc.).

Tout en reconnaissant que la seconde solution est la plus irréaliste des trois, M. Poisson s'est refusé à dire si les membres de l'APIBOQ favoriseraient plutôt la 1ère ou la 3e solution.

À son avis, c'est au ministre Paradis de trancher. Il a pour responsabilité de briser l'impasse dans laquelle sont arrivées les parties contractuelles aux décrets du bois ouvré et du verre plat après deux ans de négociations. « L'industrie attend après lui pour décider d'investir ou pas et de continuer à créer des emplois ou pas », a dit M. Poisson.

JEAN-PAUL GAGNÉ

LES AFFAIRES samedi 5 décembre 1987

L'ULTIME OUTIL D'ANALYSE COMPTABLE

PROGRAMME
FORTUNE FORTUNE CALC
VERSION MS-DOS 1.0
LES LOGICIELS FORTUNE 1000 LITEE

LA COMPTABILITE C'EST PLUS QUE DE LA TENUE DE LIVRE

LES LOGICIELS FORTUNE 1000 PRESENTENT FORTUNE CALC
COMMANDEZ LE CATALOGUE 88

1000 FORTUNE

SANS FRAIS
1-800-463-2607

SESSIONS D'INFORMATION

On trouvera dans le prospectus une information détaillée sur les titres proposés. On peut se procurer ce prospectus provisoire auprès de notre maison. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement avant que la Commission n'ait visé le prospectus définitif.

Un bon placement pour l'investisseur sérieux et avisé

LE CHÂTEAU BROMONT
COMPLEXE HÔTELLIER
(SOCIÉTÉ EN COMMANDITE HÔTEL PANORAMA)

Situé à Bromont, au pied des pentes de ski et près du Golf.

DÉDUCTIONS FISCALES: 1987: 2 731\$ 1988: 984\$

SOUSCRIPTION MINIMALE: 10 000\$

LES INTÉRÊTS DU FINANCEMENT DE VOTRE SOUSCRIPTION SONT DÉDUCTIBLES D'IMPÔTS
NOUS NOUS OCCUPONS DE VOTRE EMPRUNT

RENDEMENT ANNUEL PRÉVU (AVANT IMPÔT): 30%

SERVICES D'INVESTISSEMENT
CLAUDE BOISVERT INC.

Contactez-nous au:
514/878-1454
600, de la Gauchetière ouest
bureau 2325
Montréal, Québec H3B 4L8

COURTIERS EN CONTRATS D'INVESTISSEMENT

ET MAINTENANT?

Après les bouleversements sans précédent qui ont affecté les marchés financiers dernièrement, le Groupe des Fonds Dynamique a préparé le document suivant, en réponse aux nombreuses questions que posent les investisseurs actuels et potentiels.

QUE S'EST-IL PASSÉ LE 16 OCTOBRE?

Les marchés boursiers mondiaux avaient atteint, jusque là, des niveaux qui ne pouvaient se justifier d'un point de vue fondamental, malgré une situation économique raisonnablement favorable et une hausse des bénéfices des entreprises. Nous avons fait part de nos préoccupations à nos actionnaires dans nos rapports annuels et trimestriels. En fait, la chute historique des marchés boursiers au cours des dernières séances a ramené les prix au niveau où ils se situaient au début de l'année. Il est cependant certain que la rapidité et la sévérité de cette correction aura des répercussions sensibles sur l'économie et les marchés des capitaux.

QUE FAIRE AVEC MON PORTEFEUILLE DE PLACEMENTS?

En fait, les stratégies à adopter n'ont pas changé. Votre portefeuille de placements doit être réparti de façon à assurer la préservation de votre capital, ainsi que sa croissance ultérieure, grâce à un choix approprié d'actifs tels qu'actions, obligations, métaux précieux et liquidités. En tout temps, l'accent doit être mis sur la qualité.

Si vous vous trouvez actuellement dans cette position, vous n'avez aucun souci à vous faire. Par contre, si votre portefeuille n'est pas suffisamment diversifié ou comporte des titres spéculatifs, ou encore est investi à partir de fonds empruntés, vous devez examiner sérieusement la situation.

QUELLE EST LA MEILLEURE MÉTHODE DE DIVERSIFICATION?

Vous pouvez gérer votre propre portefeuille et le répartir entre diverses catégories d'actifs. Cependant, pour atteindre une diversification suffisante, vous devrez investir des sommes importantes. Il est préférable, pour la plupart des investisseurs, de se tourner vers un fonds équilibré tel que Gestion de Portefeuille Dynamique Inc., fonds unique offert par Dynamique, dont l'objectif est de préserver le capital tout en prenant avantage des possibilités d'optimisation des revenus et de croissance. Ce fonds met à profit les divers fonds communs du Groupe Dynamique pour créer un portefeuille de placements diversifiés, et la répartition entre les divers fonds est constamment revue et gérée en fonction de la situation économique.

COMMENT LE FONDS GESTION DE PORTEFEUILLE DYNAMIQUE ÉTAIT-IL INVESTI AVANT LE 16 OCTOBRE?

Depuis plusieurs trimestres, la répartition de Gestion de Portefeuille Dynamique visait la préservation du capital. À plus de 70%, le

fonds a été concentré sur des obligations de haute qualité, des métaux précieux et des réserves liquides, vu la prudence qu'imposaient les marchés.

QUELS ONT ÉTÉ LES RÉSULTATS RÉCEMMENT?

Tous nos fonds ont dégagé d'excellents rendements à long terme. À court terme, nos résultats sont très satisfaisants. Bien qu'ayant affiché une baisse de 9,3 % en octobre, période au cours de laquelle l'indice de rendement global de la Bourse de Toronto a chuté de 22,4 %, Gestion de Portefeuille Dynamique se maintient en hausse de 6,8 % par rapport au 31 décembre 1986, ce qui témoigne des vertus de la diversification et de la qualité de gestion du portefeuille.

ACHETEZ-VOUS ACTUELLEMENT DES ACTIONS?

Nous avons procédé à certains achats et nous continuerons d'utiliser nos réserves pour renforcer nos positions dès que des possibilités se présenteront. Le maintien d'une réserve liquide, au sein d'un fonds commun, permet de disposer du pouvoir d'achat nécessaire lorsque les prix approchent des niveaux raisonnables puisqu'il est impossible de prévoir à quel moment le marché atteint son point haut ou son point bas. Nous avons cependant toujours estimé que des achats de titres offrant valeur et qualité permettent de dégager des rendements intéressants à long terme. La baisse actuelle du marché a ramené certaines actions dans des fourchettes d'achat raisonnables.

ACHETEZ-VOUS ACTUELLEMENT DES OBLIGATIONS?

Au cours du dernier trimestre, avec la hausse des taux d'intérêt, nous avons prolongé l'échéance moyenne de notre portefeuille obligataire en mettant à contribution nos réserves. Notre portefeuille a bénéficié de cette décision étant donné la baisse des taux d'intérêt enregistrée la semaine du 19 octobre.

GESTION DE PORTEFEUILLE DYNAMIQUE EST-IL ADMISSIBLE DANS MON RER?

Ce fonds est idéal pour les RER investis en parts de fonds communs lorsque leurs titulaires ne sont pas certains de la façon dont ils doivent répartir leurs disponibilités entre les titres canadiens, américains et mondiaux, les obligations, les métaux précieux et l'encaisse. Gestion de Portefeuille Dynamique le fait pour eux, grâce à l'intervention permanente de professionnels du placement qui surveillent et ajustent la répartition du fonds.

OÙ PUIS-JE ACHETER DES PARTS DE GESTION DE PORTEFEUILLE DYNAMIQUE?

Comme tous les fonds du Groupe, Gestion de Portefeuille Dynamique est offert par les courtiers en valeurs mobilières, les agents de fonds communs et les conseillers financiers.

AUPARAVANT, LES FONDS DYNAMIQUE ÉTAIENT VENDUS SANS FRAIS D'ACQUISITION. QUE S'EST-IL PASSÉ?

La planification de la croissance de notre société de gestion nous a amenés à constater que nous ne serions plus en mesure d'assurer des services de consultation et d'information aussi efficaces à une base d'actionnaires et de porteurs de parts en augmentation rapide. Les agents de fonds communs, les courtiers en valeurs mobilières et les conseillers financiers sont beaucoup mieux placés pour assurer de tels services.

En conséquence, le 16 juillet, nous avons modifié notre système de distribution pour l'aligner sur les normes de notre secteur.

Pour en savoir plus sur Gestion de Portefeuille Dynamique et les autres fonds Dynamique, veuillez communiquer avec votre agent, votre courtier ou votre conseiller financier, ou renvoyez le coupon ci-dessous.

Dynamique

Veillez m'envoyer de plus amples renseignements sur la Gestion de Portefeuille Dynamique.

NOM

ADRESSE

VILLE

PROVINCE

CODE

TÉLÉPHONE

Envoyer à:

La Gestion Fonds Dynamique Ltée
1110, rue Sherbrooke ouest
Bureau 604
Montréal, (Québec) H3A 1G8



Québec songe à interdire aux caisses et aux banques de distribuer de l'assurance générale

Le gouvernement du Québec soupèse la possibilité d'interdire aux caisses populaires et aux banques de distribuer de l'assurance de dommage. Selon ce qu'a appris LES AFFAIRES, Québec n'a toujours pas rejeté cette demande des courtiers d'assurances de dommages du Québec, qui s'oppose farouchement à la vente d'assurance générale dans les caisses populaires Desjardins.

Si le gouvernement retient cette hypothèse, il sonnera le glas d'Assurances générales des Caisse Desjardins, la compagnie créée spécialement à cette fin par le Mouvement Desjardins.

Une telle démarche du gouvernement signifierait qu'il revient sur sa volonté de décloisonner à la fois les institutions financières et la distribution des produits financiers et de permettre la formation de groupes financiers québécois forts. Telles sont d'ailleurs les grandes lignes du Livre blanc sur les institutions financières que le ministre responsable des institutions financières Pierre Fortier vient de publier.

Interrogé sur la possibilité d'une intervention gouvernementale en ce sens, M. Fortier a affirmé aux AFFAIRES: « Des représentations ont été faites au gouvernement dans le sens d'une loi spéciale, mais cela s'est fait dans le cadre de consultations. Je crois qu'il y a possibilité que les deux parties puissent trouver des ajustements dans leurs positions et arriver à des aménagements faits à l'avantage de tous. »

Les courtiers réclament une loi

Les courtiers livrent actuellement une guerre sans merci au projet du Mouvement Desjardins de distribuer de l'assurance-habitation et l'assurance-automobile dans les caisses populaires. Plusieurs bureaux de courtage boycottent les produits du Groupe Desjardins, Assurances générales, la compagnie d'assurance qui vend par l'intermédiaire des courtiers.

Les courtiers ont également fait un lobbying assidu auprès du caucus des députés libéraux, à tel point que la haute direction du Mouvement Desjardins dut s'expliquer devant le caucus libéral. Les courtiers auraient d'ailleurs convaincu certains députés libéraux de la justesse de leurs arguments.

Selon Jean-Paul Guilbeault, directeur général du Regroupement des cabinets de courtage du Québec, les courtiers d'assurance générale ne visent pas directement le Mouvement Desjardins en demandant au gouvernement de voter une loi pour interdire aux institutions de dépôt de distribuer de l'assurance générale.

« Nous ne voulons pas limiter le Mouvement Desjardins. Nous réclamons une législation qui prohiberait à toutes les institutions de dépôt de transiger de l'assurance de dommages. Desjardins a été le premier à agir dans ce sens et c'est pourquoi le Regroupement l'identifie. Dans cette démarche, les courtiers d'assurances veulent protéger le consommateur en assurant qu'une gamme diversifiée de produits est disponible. Nous ne sommes pas contre le principe de la distribution directe de produits d'assurances, nous sommes contre une situation où les institutions seraient en conflit d'intérêt en n'offrant que des produits captifs et en utilisant les activités de prêts pour alimenter les services d'assurances. »

L'Association des courtiers d'assurance de la province de Québec abonde dans le sens du Regroupement. « Le consommateur (qui achète à la caisse) se prive de tout l'éventail de garanties disponibles sur le marché et se limite aux seuls produits offerts par Desjardins; il se privera d'être informé des nouvelles garanties qui feront leur apparition si Desjardins ne les offre pas », affirme Maurice Choquette, président de l'Association des courtiers.

Premier test de déréglementation

Pour le Mouvement Desjardins, la mise sur pied d'Assurances générales des Caisse Desjardins et la distribution de ses produits dans les caisses est le premier grand test de la politique de déréglementation des marchés financiers.

« Le décloisonnement vit ses premières grandes expériences et déjà le gouvernement envisage d'intervenir dans la stratégie commerciale de Desjardins par le biais d'une loi. Je n'en reviens pas, » a affirmé aux AFFAIRES Claude Béland, président de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec.

« Nous sommes prêts à

faire des concessions sur la rapidité du déploiement du réseau, mais les compromis sont difficiles dans une situation où on veut retarder le décloisonnement. Il faut se demander si le gouvernement veut que le décloisonnement favorise les propriétaires de sociétés financières qui pourront contrôler les quatre piliers financiers ou les consommateurs qui pourront profiter de services et de produits plus performants à cause de la synergie entre les divers intervenants financiers. »

Selon M. Béland, le conflit entre Desjardins et les courtiers a été provoqué par une mauvaise

compréhension du décloisonnement. À son avis, c'est l'ampleur du réseau Desjardins qui aurait effrayé les courtiers qui n'avaient pas encore rationalisé les diverses implications du décloisonnement des marchés financiers.

La Laurentienne avertit les courtiers

La Corporation du Groupe La Laurentienne a aussi commencé à préparer les courtiers à la déréglementation de la distribution des produits financiers. Dans un récent discours devant la Société des Fellows de l'Institut d'as-

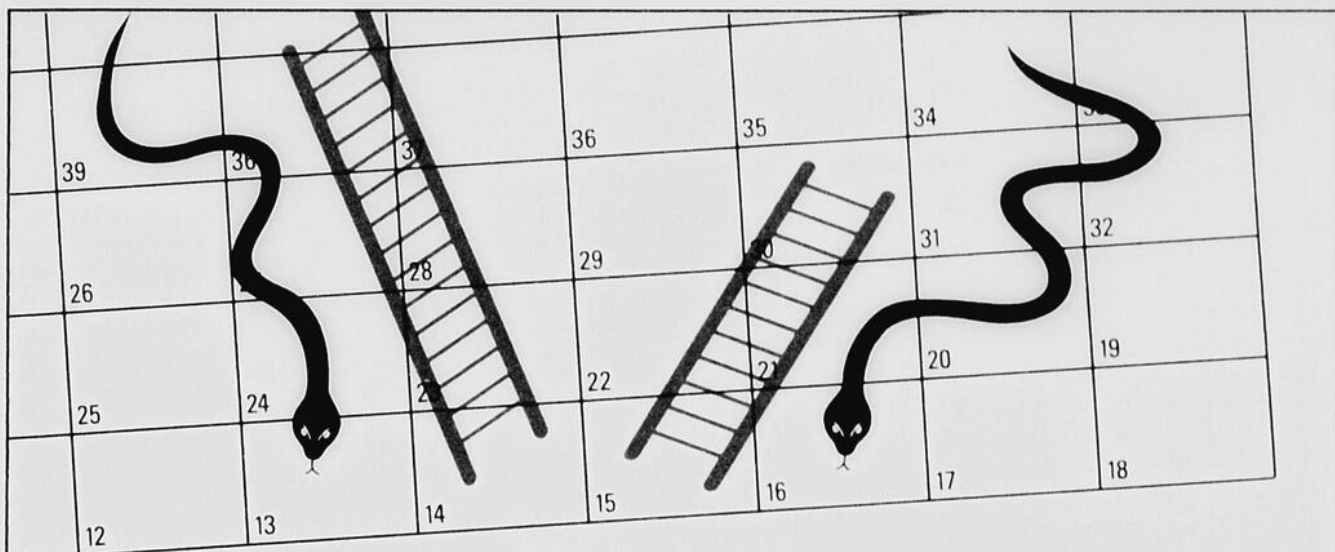
urance du Canada, Claude Castonguay, président du conseil et chef de la direction du Groupe a affirmé que les courtiers d'assurance devront réduire leur coûts de fonctionnement s'ils veulent conserver la distribution des compagnies d'assurance.

Affirmant que les coûts des assureurs directs sont de cinq à six points de pourcentage inférieurs à ceux des assureurs traditionnels (qui utilisent des courtiers), M. Castonguay a dit que les courtiers devront se fusionner et se regrouper de façon à obtenir un volume d'affaires qui justifiera les investissements massifs qu'ils de-

vront faire en technologie pour réduire leurs coûts.

M. Castonguay a aussi dit que les courtiers devront modifier rapidement la conception qu'ils se font de leur rôle et utiliser leur compétence professionnelle à la mise en valeur de leur rôle-conseil dans les cas complexes et non automatisables. Finalement, a-t-il dit, les courtiers devront emboîter le pas de la diversification et de la distribution multi-services au fur et à mesure que la législation le leur permettra.

GILLES
DES ROBERTS



On monte ...ou on descend?

Bien sûr, tout le monde souhaite atteindre les plus hauts sommets. Pour ce faire, il faut savoir prendre les bonnes décisions. Chez Deragon Langlois, nous pouvons vous aider à prendre des décisions éclairées en ce qui a trait à vos placements. Nous mettons à votre disposition un outil d'information sérieux: FOCUS.

FOCUS est une publication mensuelle qui répondra à plusieurs de vos questions en plus de vous fournir des stratégies concrètes de placement.

Personne ne peut tout prévoir... mais FOCUS peut vous permettre d'être mieux avisé. Faites-nous parvenir ce coupon-réponse ou téléphonez-nous et vous recevrez FOCUS tout à fait GRATUITEMENT.

DERAGON LANGLOIS LTÉE
1155, rue Metcalfe, bureau 920
MONTREAL (Québec) H3B 2V6
Tél.: (514) 861-2771
1-800-361-4342

Pour ceux
qui ne veulent pas
investir
sur un coup de dés!

Deragon
Langlois
Ltée

courtier en valeurs mobilières

Veuillez me faire parvenir la publication «Focus»

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Province _____ Code postal _____

Tél.: Rés. _____ Bur. _____

■ Michel Perron, le président du conseil et chef de la direction de la Corporation de gestion La Vérendrye (Mtl, 0,75 \$) et de Normick Perron (Mtl, 4 \$ et 5,50 \$), vient d'entreprendre la relance de La Vérendrye.

« Je veux réactiver La Vérendrye, en faire une société financière qui prendra des participations dans des entreprises, comme c'était le cas au début, avant qu'elle devienne une société exploitante », a affirmé aux AFFAIRES M. Perron.

M. Perron se propose d'investir 17,7 M\$ dans La Vérendrye; il achètera 6 072 780 actions subalternes classe A et 6 685 161 actions classe B (droits de vote multiple) de La Vérendrye à un prix de 1,16 \$ pour une considération de 14,74 M\$; il se propose aussi d'acquérir 3 M\$ d'actions privilégiées de premier rang de La Vérendrye.

Forte de ce capital, La Vérendrye acquerra le bloc d'actions détenues par Michel Perron dans Normick Perron. Il s'agit de 2 516 981 actions subalternes classe A et de 2 769 520 actions classe B (comportant 20 votes) de Normick. Ces actions seront payées au prix du

Achat par La Vérendrye de 26 % de Normick Perron

Michel Perron s'attaque à la relance de la Corporation de gestion La Vérendrye

marché des 20 derniers jours de transactions plus une prime de 14,9 %. Cette prime est juste en-dessous de la prime maximale permise par les lois des valeurs mobilières pour ne pas avoir à faire une offre aux actionnaires minoritaires.

Il s'agit pour La Vérendrye d'une transaction de 29,3 M\$. La Vérendrye détient par ailleurs une offre de financement de 17 M\$ d'une banque à charte.

M. Perron estime que le prix payé par La Vérendrye pour ses actions est tout à fait raisonnable, compte tenu de la valeur des actions de Normick. Selon M. Perron, une évaluation faite par une firme spécialisée dans le domaine a établi à 9,50 \$ par action la valeur de remplacement des actifs de Normick Perron.

Pour cette raison, Michel Perron estime que les actionnaires de La Vérendrye font une bonne affaire.



Michel Perron: « La Vérendrye restera publique. Elle pourrait éventuellement servir comme véhicule de financement. »

Il a d'ailleurs affirmé que les deux autres actionnaires principaux de La Vérendrye, la Société d'investissement Desjardins (SID) et la Société québécoise des transports

(STQ), sont heureux de sa décision d'accroître son investissement dans La Vérendrye et de faire acheter par cette dernière son

bloc d'actions de Normick.

La Vérendrye

Les transactions annoncées par M. Perron sont sujettes à l'acceptation des actionnaires de La Vérendrye.

À la suite de ces transactions, La Vérendrye se retrouvera avec 26 % des actions de Normick Perron et 35 % des droits de vote s'y rattachant. La Vérendrye détient également des actions privilégiées de Pathonic et de Transport Brazeau pour une valeur globale de 8 M\$. Ces actions privilégiées ont été obtenues en échange de la vente de Télé-Capitale à Pathonic et de Transport Brazeau à Cabano Expéditec. En outre, La Vérendrye s'est engagée à acquérir 2 M\$ d'actions ordinaires d'une prochaine émission d'actions de Cabano.

Quant à M. Perron, il deviendra le propriétaire

de 81,9 % des actions de La Vérendrye et de 95,4 % des droits de vote s'y rattachant. La SID et la STQ n'imiteront pas Michel Perron, ce qui diluera leur placement. Michel a en outre acquis il y a quelques mois les actions de La Vérendrye que détenaient ses frères Jean et Normand.

Cette transaction ne change rien à l'entente d'actionnaires liant Michel et Jean Perron dans Normick Perron. Cette entente d'actionnaires accorde aux deux frères un droit mutuel de premier refus sur leurs actions respectives. Jean détient 16 % des actions de Normick. De même, Noranda conserve son droit de premier refus sur les titres de Normick dans l'hypothèse où les deux frères Perron voudraient vendre leurs actions à un tiers.

JEAN-PAUL GAGNÉ

L'art d'investir dans des valeurs sûres...



■ La date limite pour participer aux MERCURIADÉS 88 est le 18 décembre. Si vous êtes un dirigeant ou cadre d'une entreprise privée, il ne vous reste donc que quelques semaines pour présenter votre dossier au concours des prix d'excellence les plus prestigieux au Québec.

Le concours est ouvert à toutes les entreprises privées (non étatiques) du Québec, ce qui inclut évidemment les entreprises qui ont des actions dans le public, précise **Line Nadon**, directrice du service des activités publiques de la **Chambre de Commerce du Québec**.

Questionnaire simplifié

Selon Mme Nadon, certaines entreprises se seraient abstenues de participer dans le passé parce que le questionnaire leur paraissait trop compliqué. « Nous l'avons restructuré pour le rendre plus accessible; le questionnaire se présente maintenant en feuilles détachées; les entreprises n'ont qu'à choisir les feuilles concernant le ou les *Mercur* pour lesquels elles veulent poser leur candidature.

Nous avons demandé à Mme Nadon de quelle façon les entreprises doivent

Mercuriades 88 : la date limite pour participer est le 18 décembre

présenter leur dossier. Voici ce qu'elle a répondu.

« La chose la plus importante est de s'assurer de bien répondre à toutes les questions. Dans le passé, certaines entreprises ont été éliminées parce qu'elles avaient oublié de répondre à certaines questions ou encore parce qu'elles avaient mal répondu à des questions. »

La première analyse des dossiers est faite par des correcteurs (professionnels de la comptabilité ou autres) qui évaluent les entreprises selon un système de pointage. « Omettre une question ou mal répondre à une question peut s'avérer fatal. »

Un autre conseil de Mme Nadon : « Faire lire son document de présentation par une autre personne. Cette dernière pourra apporter des points de vue pertinents sur la façon dont certaines réponses ont été formulées et sur l'aspect communication de la mise en candidature.

« Une tierce personne est souvent un meilleur



jugé que le chef d'entreprise pour évaluer un dossier de candidature car il est plus loin des activités de l'entreprise. Les entreprises doivent comprendre que les correcteurs ne connaissent pas leur entre-

prise. Le dossier de présentation doit être clair de façon à ce que le message passe bien », de dire Mme Nadon.

Cette dernière suggère aussi d'illustrer le dossier de présentation par des

photos, diapositives, une brochure corporative, des documents publicitaires et le rapport annuel (dans le cas d'une compagnie ayant des actions en bourse). L'image parle. Les documents audiovisuels (les correcteurs ont accès à un magnétoscope VHS) ne sont pas nécessaires, mais ils peuvent aider dans le cas des *Mercur* du marketing et du nouveau produit.

Mme Nadon suggère également aux entreprises qui veulent présenter leur candidatures « de se vendre ». « Puisque les entreprises sont en concurrence les unes avec les autres, il est entendu que les entreprises qui savent faire ressortir leurs bons coups, leurs points positifs, leur performance, etc., ont une meilleure chance. »

Elle se refuse à suggérer une longueur au dossier, précisant que cette dernière n'a rien à voir. « L'important, c'est de bien répondre à toutes les questions, de donner les bonnes raisons quand on

demande le pourquoi de telle chose. Il faut donner toute l'information utile et pertinente, mais ne pas inonder les correcteurs et le jury. »

Nouveautés

Les Mercuriades 88 innovent. Pour la première fois, un *Mercur* du commerce de détail sera décerné. Un autre nouveau *Mercur* est celui de la qualité totale.

Des changements ont aussi été apportés à certains *Mercur*. Les *Mercur* de la production et de l'entreprise manufacturière ont été regroupés à cause du faible nombre de candidatures provenant du secteur primaire dans le passé et parce que les entreprises de ce secteur produisent généralement des biens manufacturés.

Le gala qui couronnera les gagnants aura lieu le 19 mars prochain au Palais des congrès de Montréal.

JEAN-PAUL

GAGNÉ

... tout en profitant d'un rendement supérieur.

Tous les appareils offerts par Bell ont quelque chose en commun : l'excellence.

Mais les besoins des entreprises sont aujourd'hui si variés qu'il faut une vaste gamme de caractéristiques pour pouvoir y répondre.

Chez Bell Canada, nous avons ce choix.

De l'appareil de base au modèle le plus sophistiqué. Du plus abordable au plus coûteux. Avec des possibilités de financement variées.

Monolignes ou multilignes, tous ces appareils représentent ce qui se fait de mieux en matière de technologie d'avant-garde. Ils vous permettent de bâtir un système sur mesure qui répondra exactement aux différents

besoins de votre entreprise, qu'il s'agisse de messagerie, d'intégration voix et données, de touches programmables ou de toute autre fonction particulière.

Il reste à déterminer quels appareils conviendront le mieux à vos besoins. Nos conseillers vous y aideront. Vous pouvez compter sur leur expérience et leur compétence. Comme vous pouvez compter sur l'excellence du service Bell.

En utilisant le bon appareil pour le bon travail, vous pourrez tirer le maximum de votre système téléphonique. En d'autres mots, accroître votre productivité.

Pour plus d'information, communiquez dès aujourd'hui avec votre conseiller Bell.

L'efficacité
passe par Bell[™]

Bell

Membre du réseau national
Telecom Canada

■ Le Trust Général du Canada vient de lancer un nouveau service de gestion de l'information à transmettre aux actionnaires d'entreprises qui ont des actions en bourse.

Ce service devrait notamment faciliter la transmission de l'information aux actionnaires qui ne reçoivent rien présentement des compagnies dont ils possèdent des actions.

Ce service, offert aux compagnies dont les actions sont inscrites en bourse et qui veulent communiquer de l'information à leurs actionnaires, est administré par le Service de transferts des valeurs

Pour les entreprises inscrites en bourse

Le Trust Général lance un service de gestion de l'information des actionnaires

mobilières du Trust Général.

« Plusieurs actionnaires se plaignent d'être mal informés par les compagnies dont ils sont actionnaires, a affirmé aux AFFAIRES Pierre Comtois, vice-président, finances, du Trust Général.

« Notre service est à la disposition des compa-

gnies qui veulent communiquer avec leurs actionnaires, mais pour qui la chose est parfois très difficile. Nous allons tenir à jour une liste permanente des actionnaires des entreprises, même si leurs actions sont en garde chez des courtiers et auprès d'autres fiduciaires.

« Nous essaierons de



Pierre Comtois : « Notre service est à la disposition des compagnies qui veulent communiquer avec leurs actionnaires, mais pour qui la chose est parfois très difficile. »

négoier des ententes avec les fiduciaires et les courtiers pour avoir les nom et adresse des actionnaires dont ils gardent les actions.

« Nous nous engageons à conserver la confidentialité de leurs listes de clients. À ceux qui refuseront de nous communi-

quer les noms de leurs clients, nous fournirons le matériel sur lequel ils n'auront qu'à apposer l'adresse du récipiendaire. »

M. Comtois estime que le Trust Général détient à titre d'agent de transfert la clientèle de 25 % à 30 % des compagnies québécoises qui ont fait des

émissions d'actions dans le cadre du REA.

C'est parce que leurs actions sont gardées dans les comptes REA des courtiers et dans les REER autogérés des courtiers et des fiduciaires et qu'elles ne sont généralement pas immatriculées à leur nom que des actionnaires ne reçoivent pas d'information des compagnies dont ils ont des actions.

La loi actuelle exige en effet que les compagnies ouvertes n'ont l'obligation de communiquer qu'avec les seuls actionnaires inscrits dans les registres des agents de transfert de leurs actions.

Le service mis en place par le Trust Général répond également aux nouvelles exigences des commissions des valeurs mobilières du Canada (LES AFFAIRES, 21 novembre 1987) au sujet de l'information des actionnaires. Ces nouvelles exigences entreront en vigueur le 1er mars 1988.

Nouveau règlement

Selon l'instruction générale C-41, tous les courtiers, compagnies de fiducie et autres intermédiaires ayant la garde d'actions devront envoyer à leurs clients un feuillet d'information leur demandant s'ils sont intéressés à recevoir l'avis de convocation aux assemblées générales, la circulaire de sollicitation de procuration et le rapport annuel des compagnies dont ils sont actionnaires.

Les clients intéressés devront retourner une carte réponse pour indiquer leur désir de recevoir ces documents.

Les actionnaires qui recevront le rapport annuel de la compagnie seront ensuite invités à compléter une autre carte réponse indiquant s'ils désirent recevoir aussi les états financiers trimestriels.

Toute absence de réponse à l'une ou l'autre des cartes réponses qui seront envoyées aux actionnaires signifiera un refus de recevoir lesdits documents.

Par contre, les avis de convocation et les documents pertinents à la tenue d'une assemblée spéciale des actionnaires devront obligatoirement leur être envoyés, indépendamment de leur désir ou pas de recevoir de l'information des compagnies dont ils sont actionnaires.

JEAN-PAUL GAGNÉ

BFD

LES SERVICES DE GESTION-CONSEIL DE LA BFD PEUVENT VOUS AIDER

C'est un fait: lancer une entreprise ou en assurer l'expansion exige une compétence toujours plus grande en gestion.

À la Banque fédérale de développement, nous sommes conscients de cette réalité, et c'est pourquoi nous vous offrons une gamme de services en consultation, formation et information, conçus pour répondre aux besoins des gestionnaires de PME.

La BFD est l'un des plus importants centres de ressources pour les PME. Alors, si vous dirigez ou songez à lancer une PME, nous aimerions vous aider à réussir. Tous ces services sont offerts en complément de ceux fournis par le secteur privé.

Pour de plus amples renseignements sur nos services de gestion-conseil, sur nos prêts à terme et notre division de capital de risque, appelez-nous sans frais au: **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

UN INVESTISSEMENT SÛR ET PROFITABLE



LES HAMEAUX FABREVILLE

Concept réaliste. Regroupement d'investisseurs sérieux pour le développement de terrains. Par une localisation exceptionnelle, nos terrains sont une valeur sûre dans un développement immobilier d'envergure.



Rendement moyen annuel (avant impôt) 49%

Deductions fiscales 1987 \$ 3,494

Souscription minimum (2 parts de \$ 5,000 00) Société en commandite Les Hameaux Fabreville \$ 10,000

Financement disponible à nos bureaux pour information, appeler: Madame Gregoire Investmont Inc 500 ouest Sherbrooke, Montreal, Qc (514) 842-1479 594-4557

Marketing : le meilleur vendeur n'est pas nécessairement le meilleur directeur

p. 23

Jean-Marie Doizy



En 88, Valentine prévoit faire passer de 30 à 65 le nombre de ses franchises de hot-dogs

p. 38

LOCATION :

49⁹⁵ PAR MOIS

CELLULAR CANADA

1-800-463-2622

Un actif de 10 M\$ et 600 employés dans le vêtement

Le groupe Vêtements sports R.G.R. occupe le 1er rang parmi les sous-traitants canadiens du jean

« Il faut cesser de dire que le vêtement, c'est un secteur mou, que c'est une industrie qui n'a pas d'avenir. Au contraire, c'est un secteur qui regorge de jeunes créateurs, avec des idées formidables, qui ne demandent qu'à se faire connaître par l'industrie. »

C'est ce que croit fermement **Roland Veilleux**. Aujourd'hui, à 46 ans, M. Veilleux préside les destinées du plus important groupe canadien d'entreprises engagées dans la sous-traitance de pantalons en denim, les jeans. Avec un actif de 10 M\$, **Vêtements sports R.G.R.**

et ses filiales regroupent 10 compagnies spécialisées dans ce secteur et emploient plus de 600 personnes.

Les clients de l'entreprise se nomment **Lois, Hollywood Era Canada, Rainbow, Santana Jean, La Griffie**. De 600 000 \$ qu'il était en 1974, son

chiffre d'affaires est maintenant passé à 20 M\$, représentant des ventes au détail de 80 M\$.

Roland Veilleux a pratiquement tout fait dans l'industrie manufacturière du vêtement. Né à Saint-Philibert de Beauce et issu d'une famille de sept enfants, c'est à l'âge de 15 ans qu'il mettra les pieds pour la première fois dans une manufacture de vêtements.

En affaires à 31 ans

C'est à 31 ans, après avoir occupé le poste de directeur général des deux usines **Luffy** de Saint-Georges et de Beauceville pendant sept ans, que M. Veilleux se lance en affaires en 1974.

Il crée la compagnie Vêtements sports R.G.R. avec MM. **Guy Couture** et **Roger Veilleux**, frère de Roland (d'où le nom R.G.R.). Roland et Guy possèdent tous deux 40 % des parts, et Roger, 20 %. À ses débuts, R.G.R. emploie 18 personnes, qui travaillent à la confection de jupes et de blouses pour dames, dans une usine de 6 000 pi².

La progression de Vêtements sports R.G.R. sera immédiate. Dès 1976, le groupe acquiert la bâtisse qui avait abrité la **Baby Bear Shoes** à Saint-Georges-Ouest, qui fait 23 000 pi². Sa compagnie emploie maintenant 175 personnes, actives dans la confection de pantalons en denim, les jeans.

En 1978, Roland Veilleux entreprend d'élargir sa clientèle au niveau international. Après plusieurs voyages en Espagne,

il réussit à convaincre la compagnie **Lois** à faire confectionner toute sa collection canadienne de jeans dans la Beauce.

L'usine se doit d'être agrandie. M. Veilleux en fait construire une toute neuve de 32 000 pi² dans le parc industriel de Saint-Georges-Ouest, qui accueillera quelques mois plus tard 250 travailleurs.

Malgré la crise des années 1980, la compagnie poursuit son ascension. En 1981, des gens de la municipalité de Saint-Prosper, située à une quinzaine de kilomètres de Saint-Georges, le sollicitent pour qu'il lance une entreprise.

Devant l'insistance de la population, il mettra sur pied **Jeans 767**, spécialisée alors dans le jean de bas de gamme, dans les locaux de l'ancienne usine **Chemise Harmel**, qui a fait faillite. Quatre-vingt-dix personnes y trouvent de l'emploi.

Jusqu'à 1984, il consolidera son entreprise, en même temps qu'il occupe le poste de directeur du **Centre québécois de la productivité du vêtement**, un organisme de promotion de la couture.

Un feu roulant

En 1984, il rachète toutes les parts de ses deux associés pour devenir seul actionnaire de R.G.R. et de ses deux filiales. « Depuis cette date, dit-il, on a doublé la superficie et le personnel. »

Afin d'être à la fine pointe de la technologie, il participe à des missions en France, en Espagne, en Italie et au Japon. Il met en oeuvre un programme de restructuration de ses activités incluant l'ajout

de nouveaux équipements.

Depuis lors, il a inauguré deux autres usines à Saint-Prosper, **Confection S.V.C.**, une usine très informatisée et dirigée par son fils **Steve**, qui emploie 100 travailleurs, et la toute récente **Confection J.J.**, qui donne du travail à 30 personnes.

Il exploite aussi **Confection S.A.R.** au Nouveau-Brunswick (70 travailleurs), **Confection Bri-Mas** à Notre-Dame-du-Lac (25 travailleurs), **L.G.M.** à Lejeune (15 travailleurs) et **Broderie Saint-Georges** (une dizaine de travailleurs).

Nouvelle structure

De plus, dans le but de s'associer avec des investisseurs compétents, il forme les **Services spécialisés de Beauce**, propriété à 70 % de Roland Veilleux et à 30 % de **Jacques Beaulé**.

Cette structure, bien que nouvelle au Québec, est bien développée en Europe. Le Groupe R.G.R. fournit l'usine, les tissus et tout l'équipement et garantit la clientèle.

La formule est présentée à l'essai pour deux entreprises à Saint-Georges-Ouest, **Coupe P.A.D.**, spécialisée dans la coupe de tissus, donne du travail à une trentaine de personnes et **Remdel** se spécialise dans le délavage de toutes les sortes de jeans, employant une centaine de travailleurs. Une troisième entreprise devrait démarrer en janvier prochain.

LOUIS-PIERRE

COTÉ

(Collaboration spéciale)

« Les PME auront besoin d'appuis moraux de la population »

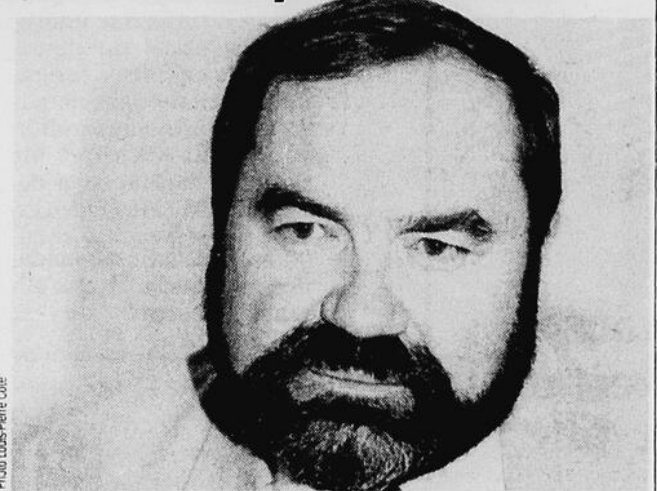
« C'est remarquable l'appui que j'ai reçu de la population de Saint-Prosper de Beauce pour que j'y établisse une entreprise dans le secteur du vêtement. Je crois que toutes les PME auront besoin de cet appui moral dans l'avenir, qui témoigne d'une solidarité indescriptible. »

En 1981, **Roland Veilleux** de **Vêtements sports R.G.R.** ne caressait pas de projets d'expansion. L'économie était au ralenti, les taux d'intérêt atteignaient des records.

Une délégation de gens de Saint-Prosper vient le rencontrer à son bureau du parc industriel de Saint-Georges-Ouest pour qu'il redonne vie à l'ancienne usine de **Chemise Harmel**, qui avait déjà procuré du travail à 200 personnes.

« J'ai reçu des gens de tous les niveaux. J'ai tellement été frappé par cet engagement que je ne pouvais refuser », de relater M. Veilleux lors d'une entrevue aux AFFAIRES.

La population de Saint-Prosper proposait un prêt de 75 000 \$ à M. Veilleux à un taux de 10 %. Il a obtenu 73 000 \$ d'un pro-



Roland Veilleux : « Moi, j'étais sûr de payer ma dette, mais j'étais moins sûr de réussir dans le contexte d'alors. »

gramme fédéral de subventions (PECEC) et lui-même et ses associés ont investi 75 000 \$, permettant d'ouvrir **Jeans 767**, avec 90 employés.

« Lorsque j'ai accepté, je n'ai pas voulu savoir qui me prêtait l'argent pour que je demeure libre. J'ai appris le mois dernier que certains n'avaient même pas les 100 \$ qu'ils avaient investis dans le fonds. À ces gens-là, je dis **Chapeau !** »

Certains disaient que l'investissement était

risqué. « Moi, j'étais sûr de payer ma dette, mais j'étais moins sûr de réussir dans le contexte d'alors. »

M. Veilleux tient à rendre hommage à toute la population de Saint-Prosper. « On avait opté pour 100 emplois, aujourd'hui, on en a 300, qui procurent 3 M\$ en salaires nets chaque année. »

En plus de **Jeans 767**, le groupe R.G.R. y exploite **Confection S.V.C.**, une manufacture très informatisée, ainsi que **Confection J.J.**

MERCIGRAMME



Merci aux Systèmes de Formation ProVente pour un cours superbe et deux profs vraiment sympathiques. Étant donné mon manque de connaissances dans la gestion d'une équipe de vente, j'ai été surpris de constater que ce cours correspondait exactement à ce que je voulais entendre. Bref, une performance comme celles auxquelles l'équipe ProVente nous a habitués.

M. Yvon Poirier



Si la performance vous intéresse...

Cours intensif de 2 jours à l'intention des chefs d'entreprises, directeurs et gérants de vente.

Techniques modernes de **GESTION DE L'ÉQUIPE DE VENTE**

Cours conçu et animé en collaboration avec 2 professeurs de l'école des H.E.C., M. Maurice Maria et M. Robert Désormeaux

17-18 Décembre 1987, Sheraton Laval

POUR RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATIONS:

LAVAL: (514) 688-6240 MTL: (514) 334-3648 QUÉBEC: (418) 657-1510

LES SYSTÈMES DE FORMATION



La Commission des valeurs mobilières du Québec a décidé de faire respecter par les promoteurs de sociétés en commandite le règlement qui interdit à une compagnie publique de rendre publique une information qui n'est pas contenue dans le prospectus.

Rappelons que, dans un dossier publié dans l'édition du 3 octobre dernier du journal LES AFFAIRES, Alain Lesage et Michel Fortin, de la Société financière Innovam, deux

Sociétés en commandite : la CVMQ met fin à la guerre des rendements

promoteurs de sociétés en commandite, démontraient clairement que les rendements que proposaient les promoteurs dans leur publicité ne voulaient rien dire.

L'exercice auquel se prêtaient MM. Lesage et Fortin dans l'un des trois

articles du dossier expliquait que les promoteurs pouvaient faire à peu près ce qu'ils voulaient avec les rendements selon les hypothèses que chacun utilisait et la méthode de calcul employée.

La CVMQ vient donc d'informer les promoteurs

qu'ils ne pourraient plus servir dans leur publicité d'un élément n'apparaissant pas au prospectus. Or, il n'a jamais été permis d'indiquer un rendement anticipé sur l'investissement dans un prospectus. Malgré cela, des promoteurs de sociétés en

commandite passaient outre à ce règlement.

Peu de temps après avoir envoyé cette directive aux promoteurs, la CVMQ a dû intervenir au Salon de l'épargne-placement de Québec. Normand Massé y distribuait une circulaire dans laquelle il avait reproduit des extraits d'un des articles du dossier publié par LES AFFAIRES le 3 octobre. Il avait choisi les extraits les plus avantageux pour l'entreprise en citant le journal.

Dans l'un de ces extraits, on parlait du rendement de 14,6 % avant impôt du projet *Le Slater*, de Veilleux, Charlebois. M. Massé distribuait en plus une autre feuille sur laquelle il prévoyait un rendement de 26 % avant impôt pour son projet *Manrèse*, invitant ainsi les visiteurs à comparer les deux rendements.

Toutefois, le Manrèse ne faisait aucunement partie du dossier publié par LES AFFAIRES et la méthode différente utilisée pour le calcul du rendement de ces deux projets ne permettait vraiment pas d'établir une comparaison valable. La CVMQ a été saisie de l'affaire et a demandé à M. Massé de cesser de distribuer ces circulaires, une recommandation à laquelle il a d'ailleurs accepté de se soumettre.

M. Massé a par ailleurs tenté de faire interdire à Veilleux, Charlebois d'utiliser deux des trois articles du dossier des AFFAIRES pour faire sa promotion au même Salon de l'épargne-placement. Veilleux, Charlebois utilisait en effet deux des trois articles de ce dossier, mais intégralement. Un de ces articles faisait état de la forte crédibilité de Veilleux, Charlebois et l'autre traitait de la façon de choisir son courtier, un article fait à partir d'une entrevue réalisée avec André Charlebois, le vice-président de Veilleux, Charlebois.

Par contre, Veilleux, Charlebois avait choisi de ne pas faire allusion au troisième article du dossier dans lequel figurait un tableau comparatif indiquant que son projet *Le Slater* offrait le rendement le plus faible des quatre projets étudiés.

Dans son cas, la CVMQ a jugé qu'un promoteur avait le droit d'utiliser les articles de son choix, pourvu qu'ils soient reproduits intégralement.

Les promoteurs de sociétés en commandite ne pourront donc plus faire état publiquement de rendement à leurs clients potentiels.

DOMINIQUE FROMENT



Hilton a le plaisir de vous inviter à célébrer l'ouverture de son hôtel du centre-ville de Toronto.

Hilton s'est installé au coeur même de la ville! Notre nouvelle adresse: 145, rue Richmond ouest. Et nous vous offrons des avantages qui vous convaincront d'en faire votre place d'affaires à Toronto. Notre emplacement est hautement stratégique: à quelques pas de la Bourse et au-dessus d'une ville souterraine s'étendant sur des kilomètres. Mais ce qui vous plaira le plus est notre cadre relaxant, loin de la vie trépidante: de vastes salles de réunions, des restaurants confortables et un club de santé entièrement aménagé. Venez découvrir pourquoi le 145, rue Richmond ouest est un choix stratégique pour vous aussi!

P.S. Découpez le macaron «Avec plaisir» et présentez-le dans n'importe quel restaurant du Hilton International Toronto, incluant le «Trader Vic's», pour obtenir votre petite gâterie. (Valable jusqu'au 31 décembre 1987).

Pour réserver, appelez votre agent de voyages, composez le 1-800-268-9275 ou appelez-nous au (416) 869-3456.

HILTON INTERNATIONAL TORONTO

145, rue Richmond ouest, Toronto, Ontario M5H 3M6

Essayez aussi nos autres excellents hôtels Hilton International Canada:

SAINT JOHN, N.-B. • QUÉBEC • MONTRÉAL (BONAVENTURE) • MONTRÉAL AÉROPORT (DORVAL) • TORONTO AIRPORT • WINDSOR



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

Avis est par les présentes donné que l'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque de Montréal (la «Banque») aura lieu le LUNDI 18 JANVIER 1988, dans La Salle de Bal de l'Hôtel Le Château Champlain, Place du Canada, Montréal, Canada à 10h30 du matin (heure de Montréal), aux fins suivantes:

1. Prendre connaissance des états financiers de la Banque pour l'exercice terminé le 31 octobre 1987 et du rapport des vérificateurs y afférent.
2. Nommer les vérificateurs et fixer leur rémunération.
3. Élire les administrateurs.
4. Délibérer sur toute autre question qui pourra être régulièrement soumise à l'assemblée.

Par ordre du conseil d'administration
Le secrétaire

Me Pierre G. Bourgeau, LL.B.

Montréal, Canada
le 1^{er} décembre 1987

Un projet des Entreprises Normand Massé

La société en commandite 3280 des Châteaux offre 2 200 parts à 5 000 \$ aux investisseurs

Les Entreprises Normand Massé lance son projet de société en commandite immobilière, le 3280 des Châteaux, offrant aux investisseurs 2 200 parts à 5 000 \$ chacune. La souscription minimale est de deux parts. Il s'agit de la dernière société en commandite utilisant des immeubles de classe 31.

Le 3280 des Châteaux regroupe deux complexes immobiliers, les Résidences Tournesol à Montréal, et le Du Souvenir à Laval. Le premier compte deux phases totalisant 210 logements loués à des personnes semi-retraitées et retraitées. La première phase a été construite en béton en 1970 et la deuxième en 1979. Son taux d'occupation est actuellement nul. Les revenus de location prévus pour la pé-

riode du 1er juillet 1987 au 30 juin 1988 se chiffrent à 1,22 M\$.

Le deuxième ensemble, le Du Souvenir, compte 199 logements locatifs offerts au grand public. Son taux d'occupation est présentement de 6,5 %. Cet immeuble construit en béton est en exploitation depuis 1970. Les revenus totaux anticipés du 1er juillet 1987 au 30 juin 1988 sont de l'ordre de 1,18 M\$.

Les deux complexes résidentiels ont tous deux été acquis par Massé avant le 18 juin dernier, sinon leur certificat de catégorie 31 ne serait plus valide.

Le Tournesol sera acquis par la société 3280 des Châteaux en vertu d'une première hypothèque de 4,1 M\$ (11,5 %), d'une deuxième de 5,2 M\$ (11 %), d'un solde de prix

de vente de 3,2 M\$ garanti par une hypothèque de troisième rang et d'un solde de prix de vente de 250 000 \$ garanti par une hypothèque de quatrième rang.

Le Du Souvenir sera grevé d'une première hypothèque de 4,6 M\$ (11 %), d'une hypothèque de troisième rang de 367 300 \$ (11 %), d'un solde de prix de vente de 2,5 M\$ garanti par une hypothèque de deuxième rang et d'un solde de prix de vente de 350 000 \$ garanti par une hypothèque de quatrième rang.

Normand Massé estime qu'avec ces deux projets sa société en commandite offrira une plus grande stabilité aux investisseurs, et encore plus du fait que les deux clientèles cibles sont différentes.

L'émission totale atteint

11 M\$, soit 2 200 parts à 5 000 \$. Derrière le Tournesol, il y a un terrain vacant de 20 % plus vaste que celui occupé par les phases I et II du complexe. Le promoteur prévoit y construire une troisième phase pour récupérer la clientèle des personnes autonomes des deux premières phases qui seront devenues semi-autonomes dans quelques années.

En 1988, l'hypothèque du Tournesol sera renouvelée pour un terme de deux ans et, en 1990, M. Massé la renouvellera de nouveau pour aller chercher cette fois un montant qu'il évalue entre 1,8 M\$ et 2 M\$ à cause de la plus-value des immeubles. Cette opération lui permettra d'entreprendre la construction de la troisième phase, un projet d'une centaine de logements d'une valeur de 8 M\$.

Cette troisième phase comportera des services complémentaires aux deux premières phases et M. Massé espère ainsi pouvoir augmenter de façon plus substantielle les loyers de ces deux phases.

Cette troisième phase du Tournesol aura aussi pour but de contourner la réforme fiscale en permettant aux investisseurs de

réinvestir leur mise de fonds. M. Wilson dit en effet dans sa réforme que lorsqu'un investisseur récupère sa mise de fonds en augmentant le montant de l'hypothèque, les intérêts payés à même les revenus de l'immeuble ne sont pas déductibles d'impôt. La seule façon d'éviter cet écueil fiscal est donc de réinvestir, estime le promoteur.

Les déductions fiscales

Pour un investisseur imposé au taux marginal maximum de 56,6 %, le 3280 des Châteaux offrira des déductions fiscales de 2 390 \$ en 1987, pour un investissement de 10 000 \$; de 932 \$ en 1988 ; 748 \$ en 1989 ; 633 \$ en 1990 ; 506 \$ en 1991 ; 388 \$ en 1992 ; 268 \$ en 1993 et 145 \$ en 1994, soit 6 012 \$ pour les huit années projetées.

Il faut cependant préciser que M. Massé continue de calculer la déduction accordée pour un immeuble de catégorie 31 même après 1990, alors que le gouvernement a annoncé son intention de mettre fin à cet abri fiscal cette année-là. Il argumente qu'il n'y a pas lieu de faire autrement tant que l'amendement n'aura pas été

voté. Cette décision est tout à fait légale, mais tout de même contestable.

Pour établir ses prévisions, M. Massé part de l'hypothèse que les loyers seront majorés de 5 % par année de 1988 à 1994 et les dépenses, de 4 %. Le taux d'occupation prévu est de 3 % pour chacune des années.

Massé se prendra des frais de gestion de 6 % des revenus et des frais d'administration de 2 %.

Normand Massé est un ancien directeur d'école qui est actif dans le domaine de l'immobilier depuis 16 ans. Il a déjà détenu en propriété exclusive 500 logements et il se spécialise dans les abris fiscaux depuis cinq ans.

Il a été le promoteur de 17 projets comprenant 2 800 logements, tous de catégorie 31 sauf le Manrèse, son plus récent projet de 135 unités à Québec. Environ 1 950 unités de logement sont actuellement sous sa gestion, réparties dans 11 projets d'une valeur de 90 M\$. Sa clientèle d'investisseurs se chiffre par 1 800.

DOMINIQUE FROMENT

Propriétaires immobiliers : la façon de régler un litige avec l'impôt

La Corporation des propriétaires immobiliers du Québec tiendra une conférence sur les problèmes d'impôt que connaissent les propriétaires immobiliers et la façon de les résoudre.

Le conférencier sera Jean Morand, un spécialiste en fiscalité du bureau de Joli-Coeur, Lacasse, Simard et associés.

La conférence se tiendra le lundi 7 décembre à 19 heures à l'hôtel Bonaven-

ture de Montréal. Les membres de CORPIQ seront admis gratuitement et le coût pour les non-membres sera de 10 \$.

Pour réserver, communiquez au (514) 935-8262.

BUREAUX À LOUER

PLACE LAVAL

«LA CITÉ DES AFFAIRES DE LAVAL
LE PLUS GRAND COMPLEXE À BUREAUX DE LA RIVE NORD»

- 18 000 pieds carrés et plus par étage
- 4 édifices reliés par un mail intérieur
- taux de location des plus compétitifs

Edifice GL inc. 384-1260

PHASE 4 OCCUPÉE À PLUS DE 50% RÉSERVEZ VOTRE ESPACE DÈS MAINTENANT !!

PLACE LE CORBUSIER



À LOUER BUREAUX DE PRESTIGE

- Surface variant de 500 à 10,000 pi. ca.
- Toutes commodités disponibles
- Site exceptionnel
- Occupation novembre 87
- Sortie du pont Lachapelle (Cartierville)

800 boul. Chomedey, Laval
Inf.: (514) 682-1584
courtiers protégés

GRUPPO DARGIS

BUREAUX À LOUER

13 \$ pi ca
CLÉS EN MAIN TOUT COMPRIS

Place Lafontaine, 2120 Est Sherbrooke,

Édifice moderne, fenêtres panoramiques.

- 4 ascenseurs rapides
- stationnement intérieur et extérieur
- disponible 250 p.c.

PRIX INCLUANT NOTAMMENT:

- climatisation centrale, chauffage, consommation d'électricité
- nettoyage de nuit, stores verticaux, aménagement et subdivisions selon vos besoins.
- Finition (tapis, peinture, etc.).

521-3071

TERREBONNE

ESPACE BUREAUX À LOUER DANS CENTRE PROFESSIONNEL

Construction neuve, entièrement climatisée et insonorisée. Aménagement selon vos besoins. Prix très compétitif.

(514) 471-3414

CENTRE-VILLE

À sous-louer plus de 1 000 pi. ca. à prix très compétitif, tous les services connexes.

GAETANNE BILODEAU
(514) 676-7184
Société Imm. Selection Inc. Ctr.

MONTREAL

CENTRE-VILLE

Près métro Peel, local 320 p.c., entièrement rénové, téléphone installé. Idéal pour professionnels.

Concept 3 L.B.G. Inc.
(514) 285-1271

PLACE LE CORBUSIER

CLINIQUE MEDICALE & SALLE D'URGENCE

ESPACES À LOUER

OPTOMETRISTES
DENTUROLOGISTES
MEDECINS
GENERALISTES...

occupation mars 88

800 boul. Chomedey Laval
(514) 682-1584

GRUPPO DARGIS

BÂTISSEZ SUR DU SOLIDE!



À COMPTER DE 9 3/4%

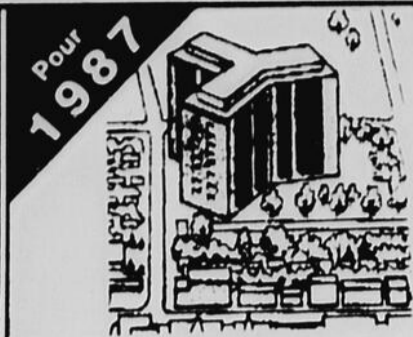
Contractez un prêt hypothécaire du Trust Général et appuyez-vous sur le vaste savoir-faire d'une super équipe de conseillers, d'économistes et de nombreux autres spécialistes de l'immobilier.

Des prêts hypothécaires à la mesure de vos besoins

Prêt résidentiel • Prêt commercial • Prêt industriel
Prêt à la construction • Prêt conventionnel
Prêt assuré • Prêt à taux variable • Prêt 10-10
Prêt remboursable en tout temps • Prêt à même votre REER autogéré • Termes de 6 mois, 1 à 5 ans

TRUST GÉNÉRAL

ABRIS FISCAUX



Pour 1987

ABRIS FISCAUX

1 000\$ MISE DE FONDS REQUISE

8 352\$ DÉDUCTION IMPÔT 87

- garantie de location pour 5 ans
- garantie hypothécaire 8½% pour 5 ans
- garantie de fonds de roulement pour 5 ans
- garantie personnelle des promoteurs.
- garantie de gestion professionnelle pour 5 ans

DÉDUCTIONS FISCALES SUR 5 ANS JUSQU'À 40 013\$

LES PLACEMENTS FINANCIERS IMMOVEST

JEAN-PIERRE LEMAY F.R.I. (514) 866-6943 (819) 561-1616
 LORRAINE LALIBERTÉ (514) 866-6944
 ALAIN BIGEAULT (514) 866-6945

QUÉBEC (DuBerger)

37 logements, rev. 196 512\$
 Prix: 1.8 million\$

Michel Tremblay (418) 842-2483
 J. G. Désilets (418) 872-2428

BUREAUX À LOUER

VIEUX-MONTRÉAL

Bureaux à louer luxueux, excellent emplacement, près futur Centre Bancaire International 3 500 à 8 000 p.c. Possibilité d'achat avec plus value extraordinaire.
 (514) 842-4545

BUREAUX À LOUER

LE BOULEVARD

3750 MÉTROPOLITAIN EST

bureaux à louer

- Édifice moderne avec fenêtres panoramiques
- 2 ascenseurs
- disponible 625 à 44,000 pi.ca.
- clé en main, tout compris

PRIX INCLUANT NOTAMMENT

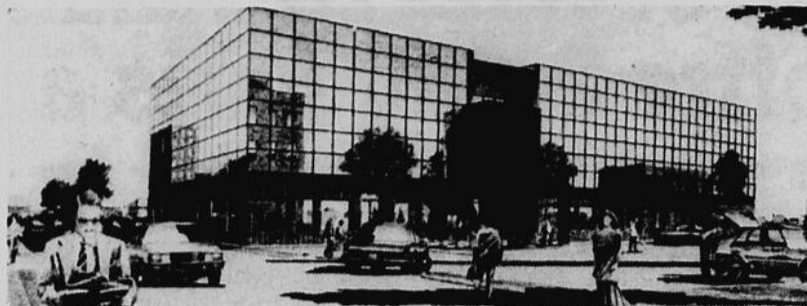
- climatisation centrale, chauffage
- consommation d'électricité
- nettoyage de nuit, stores verticaux
- aménagement et subdivision selon vos besoins.
- finition (tapis, peinture, etc...)

521-3071 729-5521

clé en main tout compris \$11 pi.ca

BUREAUX À LOUER

Place BODEL



Située face au complexe Hôtel de ville Boucherville

- Édifice de prestige
- Situé à proximité de la route 132
- Occupation mars 1988
- Disponibilité 600 à 10 000 p.c.
- Immeuble avec ascenseur
- Vaste stationnement

Société Bodel

(514) 466-8960

(514) 655-3381

Courtiers protégés

LA TOURELLE

1055 DORCHESTER EST



ÉDIFICE À BUREAUX
 Subdivision et Aménagement
 Courtiers protégés

Contactez: Mlle J. Perron

878-3593

CONDOS VACANCES

À LOUER MONT STE-ANNE ET CHARLEVOIX

Maisons, chalets, condos. Fin de semaine, semaine, mois. Service de location touristique. Immeubles Charlevoix, Cr. inc. (418) 435-6868

CONDOS À VENDRE

DOUBLEZ VOTRE CAPITAL

Condos-Hôtel, Cabarete, Rép. Dominicaine, rendement exceptionnel, sur le bord de la mer. Voyage gratuit à l'achat. (514) 845-6890 (514) 466-7062

POINTE CLAIRE

Luxueux 4½ pièces à l'Aristocrate: 2 c. à c., 2 salles de bain, foyer, garage, en face du lac. Appelez (514) 691-1207

BÂTISSSES COMMERCIALES À VENDRE

ÉDIFICE A BUREAUX

Pont Viau complètement rénové, grand stationnement, plus de 2 000 pi. disponibles pour location, revenus garantis pendant 24 mois, 10 x les revenus net/net.

(514) 381-8516 (514) 668-5675

RIVE-SUD

Centre d'achat ouvert de 11 locaux situé dans un secteur achanladé et sans compétition.

POUR INFORMATIONS MARIETTE CLEARY ROYAL LEPAGE (514) 672-0235 (514) 468-2283 (514) 386-7325

QUEBEC

2850 boul. Hamel: Idéal dépositaire véhicules lourds; bureau, garage et entrepôt, bâtiments 27 600 p.c., terrain 167 375 p.c.

4165 boul. Hamel: Bureau et entrepôt, bâtiment 5 914 p.c., terrain 61 950 p.c.

2035 boul. Hamel: Bureau et entrepôt, bâtiment 4 542 p.c., terrain 15 277 p.c.

Robert Bruneau et Ass. inc., courtier Paul Quesnel (418) 839-5375

ST-JÉRÔME Parc Industriel

Bâtisse de 13 915 p.c., sur terrain de 48 908 p.c., espaces à bureaux environ 3 900 p.c., 95 pouces de haut; partie centrale environ 5 000 p.c., 140 pouces de haut; partie arrière environ 5 000 p.c., hauteur 190 pouces. Bâtisse brique et bloc de béton, excellente condition. Disponible à 2 mois d'avis. Inf.: Yvon Gagné (514) 436-3792

RIVE-SUD MONTRÉAL Durham Sud près de Drummondville

À qui la chance?

1 duplex 24 x 44 pi.
 1 magasin 2 341 p.c.
 1 atelier 1 539 p.c.
 1 usine 3 728 p.c.
 Prix 149 000\$ discutabile
 MARIETTE CLEARY ROYAL LEPAGE CTR. (514) 672-0235 (514) 468-2283 (514) 386-7325

BÂTISSSES INDUSTRIELLES À VENDRE

BELOEIL

Parc industriel: Entrepôt de 3 200 p.c., 2 grandes portes en avant, clôture avec grand stationnement, près de l'autoroute 20. Info: Serge (514) 646-1466 jour (514) 649-7407 soir

CONDOS À LOUER

ST-SAUVEUR

POUR EXÉCUTIFS/ I.P.'s luxueux 3 étages, 3 c. à c., meubles, vaisselles, lingeerie de grande qualité. Vidéo, stereo, foyer, bar et garde-manger garnis. Entretien ménager inclus. Environnement paisible et très belle vue. Du 5 décembre au 10 janvier. Prix: 5 000\$. Immeubles Multi-Contact M. Rochon & M. Des Rivières (514) 227-2989

MAGOG-ORFORD

Location saison de ski

Luxueux condos meublés avec foyer, à quelques minutes des pentes de ski. (514) 731-6759 (819) 843-9834

ESPACES À LOUER

Abordable!

SITQ

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE TRANS QUÉBEC INC.

BUREAUX

ST-LAURENT MONTRÉAL NORD LONGUEUIL disponibilité immédiate de 600\$ à 15 000\$

INDUSTRIELS

LASALLE MONTRÉAL NORD LONGUEUIL disponibilité immédiate de 3 000\$

Appelez! 287-1852 Daniel Gagnon Courtiers protégés

BÂTISSSES INDUSTRIELLES À VENDRE

MARIEVILLE

Bâtisse de 3 000 pi. ca. Sur terrain 35 000 p.c. Au centre-ville. (514) 658-0671

QUÉBEC CENTRE-VILLE

Bâtisse 20 000 p.c. • Garage 3 portes, 13 000 p.c. • Bureaux rénovés de 5 500 p.c. • Idéal flotte camions/autobus • Compliant requis 50 000\$ Richard Parent (418) 654-9421 Parent & Ass. Courtier

CONDOS À VENDRE

CONDOMINIUMS WESTMOUNT-SUR-LE-PARC

8% retour d'investissement, avec gérance totale, garantie 2 ans. Financement avantageux

25 000\$ comptant seulement requis par achat d'unité de 2 c.c.

Une communauté très spéciale de 11 membres, dans des résidences remodelées, chacune ayant vue directement sur le parc, tout en étant à proximité de l'Avenue Greene.

Condominiums à Westmount

1 c.c. de 114 300\$
 2 c.c. de 149 300\$
 3 c.c. de 174 300\$

Information et réservations semaine 10h - 17h seulement (514) 845-2206

Agir avant 31 dec. 87

MONT STE-ANNE

PLACE AU PIED DU MONT (BOUL. BÉLANGER)

PHASE 5 VENDU À 50% Phase 1 - Phase 2 - Phase 3 - Phase 4 146 condos vendus en 12 mois Dernière phase - Maintenant en vente



30 UNITÉS

Livraison à partir du 1er février 1988 Appartement-modèle en montre

Pour un bon placement et une plus value rapide Qualité à prix imbattable

Réalisation: Jean-Guy Boilard, promoteur. Pour informations: Location Place au Pied du Mont a/s de M. Pierre Lambert Téléphone: (418) 827-4543 (418) 827-5638 1-800-463-1870

PARC INDUSTRIEL

St-Augustin près de l'autoroute 40, bureaux et entrepôt 16 000 pi. ca., terrain 211 814 pi. ca. Century 21 Capital (418) 656-6521 Lise Gagnon (418) 872-9453

IMMEUBLE

CONDOS À VENDRE



Verrières
 Verrières
 Verrières

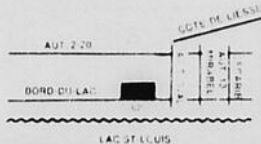
CONDOMINIUMS DE PRESTIGE
 À Dorval,
 face au lac St-Louis

Spécial pour investissement
 par groupes de 4 (4-plex)

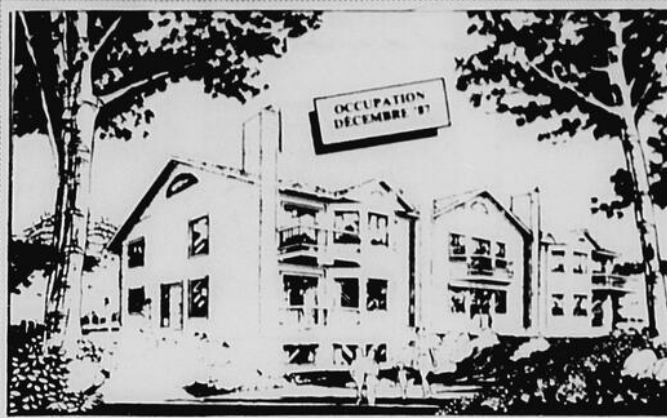
825, chemin Bord-du-lac, Dorval
(514) 636-5358
(514) 636-9960

- 1, 2, 3 chambres à coucher
- Foyer
- Bain tourbillon
- Cour et jardins intérieurs

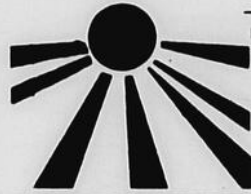
Lundi-vendredi: 13h - 19h
 Week-ends: 12h - 17h
 ou sur rendez-vous



à chacun sa place au soleil



Les montagnes des Laurentides constituent un cadre naturel particulièrement recherché. Quand ces montagnes viennent border la majestueuse Vallée de Saint-Sauveur, le site n'en prend que plus de valeur. Une magnifique vue panoramique sur les stations de ski Mont-Avila et St-Sauveur. Et lorsqu'on y retrouve un éventail de superficies de condominiums pouvant répondre à tous les goûts, alors on peut dire... à chacun sa place à Val-Soleil!
 Prix à partir de \$69,500



Ideal pour résidences permanentes, secondaires, ou pour investissement

• Espaces récréatifs communs
Suzanne Allard
Re/Max Le Connaisseur Inc.
(514) 277-3629
(514) 227-6796

Sortie 58 ou 60
 Autoroute des Laurentides
 300 Chemin des Épinettes, Piedmont



CHALET

RÉGION JOLIETTE

A vendre chalet ou résidence principale, bord du lac, plage sablonneuse, 3 c. à c., plus demi sous-sol fini système central électrique, meublé, très belle résidence. Directement du propriétaire sur rendez-vous.
 Prix 160 000\$
(514) 464-5103

COMMERCES

LAVAL

Salon de bronzage à vendre. Demands 18 000\$ + inventaire, clientèle établie, secteur de choix. Appelez.
 12h - 21h
(514) 681-5455
 après 21h
(514) 437-5376

LAURENTIDES

Occasion exceptionnelle: boutique accessoires de salles de bain, clientèle établie, site de choix.
 Après 18 h
(514) 436-3145

MAISON DE CHAMBRES

48 chambres, solide propriété, centre-est Montréal, avec subvention approuvée 200 000\$ non imposable. Revenus 115 000\$. Comptant 150 000\$. Balance de vente possible.
(514) 273-1063

AGENCE DE VOYAGE

À vendre. Chiffre d'affaires: 1 200 000\$ opérant sous bannière Club Voyages, Est de Montréal.
 André Renaud
(514) 640-1163

COMMERCES

LAURENTIDES

Petite auberge, de 10 chambres, bord du lac, incluant terrain de camping.
(514) 288-7200

SALON DE BILLARD

Avec permis d'alcool 3 tables de snooker, 4 tables de straight pool.
 Demandez
 M. Claude Harvey
(819) 472-3031
(819) 472-5155

À VENDRE

Rive-sud: pour associés acheteurs, salaison de concombres en vrac, 140 silos, 5 entrepôts, machinerie, maison, 4 millions p.c. de terrain. Gros potentiel.
 Huguette Daigle
(514) 464-1000
 RE/MAX PLUS Inc., crt

RÉGION QUÉBEC

Route Trans-Canada - Lauzon, espaces disponibles, bureau/magasin. Pour renseignements:
(418) 837-8174

ROSEMONT

Dépanneur, boulangerie, charcuterie très bon chiffre d'affaires, bien situé.
 Bernard Dussault
(514) 651-5300
(514) 646-1910
 MONTRÉAL TRUST, CTR.

QUÉBEC

Superbe garage d'autos 51 x 35, rénové à neuf équipement complet + 2 lifts, à 1 mille du Colisée 300 000\$.
 Jacques Dionne
(514) 651-5300
(514) 674-3376
 MONTRÉAL TRUST, CTR.

MONTRÉAL CENTRE-VILLE

Marché d'alimentation sous bannière reconnue 12 000 pi. ca. gros chiffre d'affaires, bon profit. Contactez
 Marthe Pelletier
 Immeubles Constellation Inc.
(514) 677-8916

ST-HUBERT

Buffet/bar/restaurant excellent chiffre, belle salle, comptant requis 125 000\$.
 Murielle Lamothe
(514) 678-3150
 Re/Max St-Hubert Inc. Ctr.

CLUB VIDÉO

À vendre. Plus de 2 500 membres, plus de 140 000\$ d'inventaire. Prix demandé 90 000\$.
(514) 672-0085

TRANS-ACTION IMMEUBLES NOVA

Restaurant boul. Gouin 275 places, luxueux, disponible avec immeuble.
 S. Bachir
(514) 875-9128
(514) 386-3591

QUINCAILLERIE

Quincaillerie + bâtisse. Centre-ville Mauricie. Bon investissement.
 Après 19 heures.
(514) 375-4483
(514) 539-9382

OPPORTUNITÉS

À ne pas manquer: Rive-sud, commerces à vendre, chiffres d'affaires 300 000\$ à 3,5 millions\$. Aubaines extraordinaires.
 Pierre-Paul Lavoie
(514) 465-5580
(514) 646-4963
 Immeubles Express Inc., crt

RESTAURANT MIKES

100 places, rive-sud de Québec, chiffre d'affaires de: ¼ de million, potentiel à développer. Téléphone:
(418) 833-5572
 DEMANDEZ: PIERRE

MÔTELS

Comté Brome et Missisquoi. J'ai des motels de différentes situations et différents prix.
 À Racine: maison de ferme très très bien rénovée, retirée, belle vue, petit lac, 190 acres d'une pièce en pente douce, avec boisé 30 acres. Prix 190 000\$
 ALCIDE NAUD
(514) 263-2149/4455
 LES IMMEUBLES BROMIS INC.

MONTRÉAL

Salon de bronzage nouveau concept: 2 000 pi. ca. à votre disposition, 7 cabines ultramodernes, équipement Docteur Muller. Quartier St-Louis au coeur de Montréal.
(514) 668-3595
(514) 629-1121
 Marie-Louise Brien
 Century 21 Laval Inc. Ctr.

MAURICIE

3 boutiques de vêtements pour enfants de haut de gamme situées dans des centres commerciaux et jouissant d'une excellente réputation. Bonne rentabilité. Point de départ idéal pour développement d'une chaîne de magasin.
 Jacques
(819) 379-8228

TRANS-ACTION IMM. NOVA

Commerce meubles design, 2 magasins rue St-Catherine et Mont-Royal renommés. Vente pour raison personnelle.
 S. Bachir
(514) 875-9128
(514) 386-3591

CANTONS DE L'EST

RÉPARATION ET VENTE DE CAMIONS LOURDS
 • Garage de 7 000 p.c. (7 portes), 12 acres de terrain
 • Équipement de remorquage et de garage
 • Édifice séparé pour bureaux et résidence
 • Inventaire de pièces
 Prix très intéressant
 Peut être utilisé pour entreprise de construction ou de camionnage.
 Pour info: Jean Daigneault
(819) 567-6420 **562-7575**

COMMERCES

TRANS-ACTION IMMEUBLES NOVA

Compteur crème glacée, franchise Place Ville-Marie excellente opportunité
 S. Bachir
(514) 875-9128
(514) 386-3591

FOYER POUR PERSONNES AGÉES

À vendre foyer pour personnes âgées Québec.
(418) 667-1218

MAGASIN DÉPANNEUR

Concept avec épicerie, boulangerie, tabac, validation Loto-Québec. 3 000 p.c. situé à Granby, fort volume de vente. Info.
(514) 378-7249

POURVOIRIE

Avec droits de chasse, pêche et piégeage de 75 km². Capacité d'hébergement de 40 personnes, bien localisée, accessible par route, clientèle établie, bonne rentabilité.
 Laurent Bernier
(418) 623-1973
 Courtac, courtier
(418) 627-1355

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES:

3 magasins de finition de photos. Chiffres d'affaires et localisation excellents. Cause propriétaire extérieur du Québec. Pour informations:
 BARCOURT
(514) 397-0301

TERRAIN DE GOLF

9 trous normale 36: restaurant, mobilier, équipement. Clientèle établie. Secteur de Rimouski/Matane: terrain de 280 arpents, possibilité d'agrandissement. Idéal pour placement.
 Après 16 heures
(418) 775-5320

ORDINATEURS MONTREAL

Bien établi, ventes 1 million\$, profit net 17%, acheteur avisé et sérieux seulement. Prix demandé très intéressant. Vente au détail 20% seulement.
 M. Jacques
(514) 842-7044
 RE/MAX CENTRAL MTL Inc., courtier

H.A. PROFITS

HÔTELS
 • 250 chambres, situé dans la région de Québec, rev. brut 6,5 million\$
 • 200 à 300 chambres, région de Québec, à construire sur emplacement de choix, visible de 2 grands boulevards.
 RESIDENCES POUR PERSONNES AGÉES
 Plusieurs résidences à travers la province, de 25 à 200 logements, chiffres d'affaires de 250 000 à 2 millions\$
 CENTRE COMMERCIAL
 Région de Québec, plus de 450 000\$ de rev. brut, prix inscrit: 9 X rev. net.
 76 CONDOS
 Loués, région de Trois-Rivières, pouvant être vendus individuellement par acheteur.
 M. Harvey
 M. Arseneault
(418) 659-2979
 Groupe Courtac, crt

IMMEUBLE

20 LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

COMMERCES

RIVE-SUD QUÉBEC

Excellents investissements pour 1 ou 2 propriétaires.
15 minutes de Québec.
Commerce comprenant restaurant, dépanneur et station libre-service avec bâtisse de 4 400 p.c. de plancher. Terrain 27 625 p.c. Chiffre d'affaires de 2 millions\$.

BELLECHASSE

Restaurant et bar salon bien établis dans secteur achalandé. Vente pour cause de maladie.

APPELEZ
(418) 642-5325
Marie Lamothe
(418) 227-1416
Century 21 Geco Inc.

DIVERS

BIENS IMMOBILIERS: NOUVEAUX TITRES

-HOW TO MASTER-LEASE AN INCOME PRODUCING PROPERTY-

Comment gagner de l'argent rapidement et facilement dès maintenant, sans avoir les problèmes des propriétaires et sans dépenser vos liquidités.

-HOW TO LEASE/PURCHASE AN INCOME PRODUCING PROPERTY-

Devenez propriétaire rapidement et facilement dès maintenant, sans verser d'acompte et bénéficiez immédiatement de fonds auto-générés.

Il suffit d'envoyer 9 95\$ U.S. (chèque ou mandat poste) par titre à l'adresse ci-dessous. Nous offrons également un catalogue gratuit.

SOVEREIGN PUBLISHING GROUP, INC.
230 S. Broad St., 11th Floor
Suite 111, Dept. LA-A
Philadelphia, PA
USA 19102

DOMAINES

DOMAINE RURAL ORIGINAL à ST-MARC

2 propriétés vendues ensemble ou séparément:
■ surf. hab. 8 106 p.c.; nombreuses aires ouvertes
■ 38 p.c., 6 s/b, 5 cuisines, 2 serres; 1 867 p.c.
■ piscine inter. chauff. 11' x 82'; atelier, remise
■ 3 foyers, 4 poêles comb. lente, 2 chem. maçonnerie
■ 1,24 acre loin dans les terres... 20 min. de Mt.
Idéal pour Centre d'accueil, auberge et habitation coopérative.
Agents s'abstenir prospectus disponible 340 000\$
Yvan Sénécal (514) 766-7736 (514) 769-9233

ENTREPÔTS À LOUER

ST-JEAN

Espace d'environ 25 000 p.c. à sous-louer pour un maximum d'une année. Espace requis à négocier. 2 quais de chargement disponibles.

(514) 346-1121
(514) 861-0988

BELOEIL

Au bord de l'autoroute 20, bâtisse industrielle, tout acier, directement du constructeur à vendre sur plan, 16 800 p.c. couvert sur terrain 51 088 p.c.

Xavier ou Huguette
(514) 464-1000
RE/MAX Plus inc., crt

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

VALLEYFIELD Édifice Dion 241 Victoria



- Coin Victoria et Nicholson
- Site commercial exceptionnel
- Commerces, restaurants, bureaux
- Ascenseur, climatisé

Robert Levasseur (514) 377-2335
(514) 429-6163
Conrad Leblanc (514) 671-4728

DOMAINES

MONT STE-ANNE

Domaine exclusif
• Superbe cottage normand
• Terrain 1,1 million p.c.
• Idéal promoteur/constructeur
• Comptant requis 35 000\$
Richard Parent
(418) 654-9421
Parent & Ass. Courtier



CANTONS DE L'EST

Maison de rêves en pierre des champs, construction récente impeccable, située sur 27 acres boisées très privées, près des centres de ski de l'Estrie. Plan ouvert, foyer, fenestration offrant plein ensoleillement, fini intérieur de bois superbe, 3 c.c., 2 salles de bain complète, salle familiale spacieuse et plein de rangement. Magnifique paysagement avec piscine extérieure chauffée. Un achat judicieux pour personnes qui recherchent un endroit paisible. Appelez-moi.

Manon Gagnon
RE/MAX WESTMOUNT, crt
(514) 933-6781

ST-SAUVEUR

Petit domaine orienté vers le soleil. Vous êtes invités à venir visiter cette magnifique et exceptionnelle propriété de campagne située à 1 1/2 mille du village sur un site privé protégé par 3 1/2 acres de terrain avec arbres adultes et arbres fruitiers. Construite en 1986, son implantation et ses larges aires ouvertes offrent une vue différente de toutes les 9 pièces. La cuisine (24 x 20) contient un îlot central, un poêle à bois et un coin à déjeuner, 4 c.c., salle de séjour, 3 salles de bain, boudoir. Salle de bain et d'habillage en suite (32 x 10) avec bain tourbillon et plusieurs extra. Prix demandé 598 000\$.

Pour visiter, communiquez avec Lucile Lavigne:
(514) 227-3737

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

PARC INDUSTRIEL BOUCHERVILLE

1 200 à 13 000 p.c., disponible immédiatement.
(514) 641-4773

STE-AGATHE

Centre ville, locaux commerciaux de 850 à 6 500 p.c. stationnement idéal pour magasins, bureaux professionnels ou autres. Information: D. Faubert
C. Latraverse
(514) 354-6240

LOCAL COMMERCIAL À LOUER

Situé au 179 rue Principale à Cowansville, environ 8 300 p.c. + sous-sol d'environ 4 000 p.c., local pour tout genre de commerce, très bien situé, propre et moderne. Libre immédiatement. Pour info:

Jean-Yves Grenier
(418) 338-4541

TROIS-RIVIÈRES CENTRE-VILLE

Bâtisse commerciale avec système de gicleurs, anti-vol, ect. 12 500 pi. ca.
(819) 374-8169

LOCAUX COMMERCIAUX et/ou BUREAUX À LOUER

LAVAL (VIMONT)
5343 boul. des Laurentides, 1 500 p.c., chauffé.

POINTE-CLAIRE
149 Cartier, 1 990 p.c., chauffé.

MONT ST-HILAIRE
135 Messier, 1 172 p.c., chauffé.

ST-HUBERT
5490 Montée St-Hubert et Grande-Allée, 1 621 p.c.

ST-LAURENT
3785 Côte-de-Liesse, 1 440 p.c.

VILLE MONT-ROYAL
187 Graham, 2e et 3e étage, 2 600 et 5 200 p.c.

Service des Immeubles
(514) 667-1830
(514) 382-3880

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

BÂTISSÉS INDUSTRIELLES PARC INDUSTRIEL DE PRESTIGE RIVIÈRE-DES-PRAIRIES, MONTRÉAL À LOUER • À LOUER • À LOUER



4 500 à 100 000* pi. ca.
*PHASE I, 50 000 pieds déjà loués

(514) 648-1015

JUNON INC.

VOTRE LOYER MANGE VOS PROFITS?

VENTE ou LOCATION

2 500 pi. ca. et +

ENTREPRISE HP

CONDOS INDUSTRIELS

LASALLE PIERRE PAQUETTE 366-7444

SAINT-LAURENT DANIEL PAUZÉ 337-1528 337-4145

GESTION IMMOBILIERE

GESTION LE D'AVIGNON inc.

6 200 Taschereau, suite 400, Brossard, Québec J4W 3J8

LES PROFESSIONNELS DE LA GESTION IMMOBILIÈRE

(514) 656-0855

INVESTISSEMENTS

INVESTISSEURS Québec centre-ville

- Bâtisse commerciale
- 4,33 X les revenus
- Cash-flow positif: 11%
- Taux de capitalisation: 15%
- Rendement 42 %
- Comptant requis 50 000\$

MONT STE-ANNE
• Domaine 4 min. des pentes
• De 200 000 à 1 million p.c.
• Avec/sans bâtisses
• Idéal résidentiel ou condotel
• Comptant requis 35 000\$ ou -
Richard Parent
(418) 654-9421
Parent & Ass. Courtier

PROPRIÉTÉS À REVENUS

ATTENTION 6435 ST-DENIS

25 bachelors avec baux, électrique, vente rapide, 8 X rev., comptant 150 000\$
P. Turcotte, F.R.I.
(514) 383-1666
(514) 491-3626
Profico, crt

LONGUEUIL

Pour groupe d'investisseurs seulement projet intégré de 100 logements, 4 1/2 et 3 1/2 pces, construction 1987, insonorisés, près hôpital, Palais de justice, arène, base de plein-air, 1721 à 1773 Chemin du Tremblay. Pas d'agents, 5,5 millions\$.

(514) 649-5539
(514) 649-5006

GRANBY

Unique sur le marché luxueux 24 logements, construction 1985 site exceptionnel près de tous les services: toit cathédrale, plancher béton, magnifique terrain paysagé, etc. Locataires de premier choix.

Guy Mercier Agent Immobilier
Les Immeubles UNI Inc. Ctr.
Bur.: (514) 372-5340
Rés.: (514) 378-5560

GRANBY

24 logements, secteur recherché, rev. 93 000\$, prix: 8 X rev.

Granby: dépanneur, chiffre d'affaires 1 000 000\$, ils sont très rares. Informations sur rendez-vous seulement.

Granby, espace industriel à louer de 2 500 pi. à 20 000 pi.

DANIEL MORIN, agent
Les Immeubles Bellefleur & Morin inc., courtier
135, boul. Leclerc Est
Granby Qc J2H 1E8
(514) 378-4120

LAVAL-DES-RAPIDES

Bloc paisible 7 x 3 1/2 + 3 garages, tous loués. Revenu 31 800\$. À vendre pour le prix de l'évaluation: 255 000\$ ferme.
Agents s'abstenir
(514) 687-9511

BROMONT

Luxeux 12 logis neuf, site exceptionnel à 3 minutes des pentes de ski et terrain de golf, plancher béton, foyer, toit cathédrale, bay window, ect. Loué à 100% subvention 36 000\$ transférable.

Guy Mercier Agent Immobilier
Les Immeubles UNI Inc. Ctr.

Bur.: (514) 372-5340
Rés.: (514) 378-5560

MONTRÉAL

RUE SHERBROOKE

18 logements tous loués
24 logements rue Hochelaga

MARIETTE CLEARY
ROYAL LEPAGE CTR.

(514) 672-0235
(514) 468-2283
(514) 386-7325

CAP-DE-LA MADELEINE

Pour vente rapide
4 x 4 1/2 revenus 16 320
6 x 3 1/2 revenus 23 760\$
Tous loués

Ces 2 immeubles sont à vendre ensemble.

LE PERMANENT
LA SOCIÉTÉ CANADA TRUST
COURTIER

MICHEL CHAMPAGNE
(514) 646-6550
(514) 646-2708

AVEZ-VOUS...

- Attrayantes propriétés sur grand terrain ou
- Immeubles pouvant être transformés.

Nous ACHETONS avec COMPTANT APPRÉCIABLE pour convertir en RÉSIDENCES POUR PERSONNES ÂGÉES.

Jour (514) 842-2692

Charline Dufour

RÉSIDENCES

ESTRIE

Katevale, vente privée, maison neuve, 10 pièces, 3 c.c., 10 acres de terrain, vue panoramique sur Mont Orford, 15 min. du Mont. Prix: 235 000\$

(819) 847-2333

AHUNTSIC

Cottage semi-détaché: esthétique exceptionnel sur rue résidentielle tranquille, près de tout, métro, collège privé, rénovation récente, pas d'agent. 235 000\$.

(514) 383-6206

ST-BRUNO

Rue Montpellier, bungalow méditerranéen, 4 c.c., 2 salles de bain, 2 foyers, salle familiale, fenêtres Pella, piscine creusée, terrain privé, impeccable

ST-BRUNO

Cottage, 12 pièces, 4 c.c., 2 salles de bain, salle familiale, foyer, sous-sol fini, piscine creusée, superbe terrain, pompe thermique, impeccable

NICOLE DÉCOSTE
(514) 653-6197
NICOLE TANGUY
(514) 653-2568
MONTRÉAL TRUST, CRT
(514) 653-2496

MASCOUCHE HEIGHT



Propriété unique à paliers multiples, piscine creusée, foyer, salle de billard, près du Golf, autoroute 25 & 640. La beauté se marie à l'excellence. Si vous cherchez prestige, intimité, luxe et qualité, appelez-nous.

(514) 381-8553
EXCELSIOR COURTIER

LA PRAIRIE

Cottage split, construction 1987, cour arrière donnant sur le 7e trou du terrain de golf, situé au 235 François-Leber, entouré de maisons toutes plus belles les unes que les autres. Occupation immédiate. Faites vite. Idéal pour professionnel.

Jacques Savoie
(514) 632-8414
(514) 659-4503
Immeubles Gadoury, crt

QUÉBEC MÉTRO

Résidences pour personnes retraitées autonomes, de différentes importances.

Propriétés à revenus

250 logements de construction récente, très bien situés, vendus en bloc ou séparément.

Région Bois-Francs
170 logements neufs, centre-ville, revenus garantis

1 heure de Québec, 3 centres commerciaux (strip)

Paul Gagnon
(418) 424-3811
RE/MAX Haute-ville
(418) 687-3211

TERRAINS

BROSSARD

Terrains à vendre, secteur « R », près du bord de l'eau, plus ou moins 6 200 p.c. par lot, services d'aqueducs et d'égouts inclus, prêt à construire, 95 du p.c.

Jour (514) 656-9212
soir (514) 461-1799

ST-SAUVEUR

Environ 50 000 pi. ca. zone commerciale rue Principale. M. Rochon & M. Des Rivières Imm. Multi-Contact Ctr.

(514) 227-2989
(514) 227-6232
(514) 226-6885

SITE COMMERCIAL EXCEPTIONNEL

170 000 pi. ca. à vendre en tout ou en parties. Situé aux limites de Sherbrooke dans l'axe touristique. Magog-Orford. Excellent accès aux autoroutes, universités et principaux centres commerciaux.

ROSAIRE COUTU
(819) 821-2951

Caisse d'Établissement de l'Estrie, Ctr.

PRÈS DE 285 000 LECTEURS

lisent chaque semaine

LES AFFAIRES

ABONNEMENT (514) 842-3131



LE MAGAZINE AFFAIRES +

LE SPÉCIALISTE DES AFFAIRES PERSONNELLES

OCCASIONS D'AFFAIRES

21 LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

ASSOCIÉS DEMANDES

UN BUREAU DE C.A.

Situé à Laval, à la fine pointe de l'informatique, désireux partager espace et services

(514) 664-2880
(514) 327-1540

DISTRIBUTEURS DEMANDES

APPRENEZ COMMENT GAGNER BEAUCOUP D'ARGENT,

même à temps partiel, 30 000\$, 50 000\$, 100 000\$. Apprenez à être à votre compte, sérieux et tenace. Soirée d'information gratuite.

(514) 467-3225
10 à 19h

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

Pour produit des plus compétitifs. Connaissance ou contacts dans le milieu de la santé naturelle un atout. Territoires protégés, léger investissement de 500\$ à 2 000\$.

Demandez Gilles ou Jean-Jacques
(514) 737-2248

DIVERS

USINE DE REMPLISSAGE

Équipement au complet, capacité: 250 pintes (ou litres) à la minute pour conserverie, pétrole ou autre. Prix de liquidation.

(514) 664-1666
M. Labbé

CONCEPT INFORMATISÉ D'ÉVALUATION

Recherchons femmes et hommes pour le marketing d'un procédé d'évaluation de la personne qui permet à l'entreprise de dépasser ses concurrents. Formation offerte.

(514) 682-7576

ENTREPRISES A VENDRE

MANUFACTURE BIJOUX BAS DE GAMME

Région de Montréal, contrat avec chaînes de magasins, profit net avant impôt garanti par vendeur pour 1988: 1 million\$. Rendement très haut sur investissement.

Guy Dumont
(514) 445-2244
(514) 445-2163 rés
Société Imm. Sélection Inc. Crt

CO-PARTICIPATION RECHERCHÉE

Compagnie d'ingénierie, arpentage et cartographie. Volume annuel de \$2 millions. Très profitable. Haute technologie. Système graphique interactif et système d'information à référence spatiale (SIRS).

Écrire à:
Référence 1314
Journal Les Affaires
465 St-Jean, 9e étage
Montréal, QC H2Y 3S4

ENTREPRISE À VENDRE

Fabrication matériaux de construction pour rénovation et nouvelle construction. Usine de 40 000 p.c., produits en bois, arborite, mélamine. 50 employés. Volume annuel de 4 millions \$. Opportunités supérieures. Profitabilité nette 500 000\$. Investissement 2 millions \$. Écrire à: réf. 1314

Journal Les Affaires
465 rue St-Jean
9ième étage
Montréal H2Y 3S4

A VENDRE - DIVERS

FINITION PHOTO 1 HEURE

Machine KIS DNTN, 3 minutes, 1985.

Volume atteint avec cette machine nous oblige à grossir notre installation. Prix d'aubaine.

Inf.: Bernard Bruchez
(418) 766-6733

À VENDRE

AVION D'AFFAIRES TOUT ÉQUIPÉ PIPER CHEYENNE II - 1979

MOTEURS: Turboprops 620SHP Pratt & Whitney PT6A28 3490 heures
COULEUR: Beige & marron, Pressurisé
PRIX: \$325,000 (FST incl.)

Pour plus d'information appeler:
L.E.G.I. INC.
(819) 477-3222 ext.: 238

N.B. Les moteurs devront être refaits à neuf.

FRANCHISES

FRANCHISE

Meubles et électroménagers

Notre programme comprend: comptabilité, mise en marché, publicité, étalage et aménagement, contrôle d'inventaire, choix et qualité de marchandise, entraînement complet et territoire protégé.

INFORMATION:

Monsieur Jean C. Leblanc

(514) 272-1122



FRANCHISES DISPONIBLES



LOUCHE TARD

MAGASINS DÉPANNEURS TOUS À FORT VOLUME DE VENTES

Localisations disponibles:
À travers la province de Québec.
Entraînement selon des normes éprouvées, efficaces et rentables.
Mise de fonds totale: 70 000 \$.
Capital requis: 30 000 \$ et plus.

(514) 662-3272
ou 1-800-361-8895
entre 9 h. et 5 h.

FRANCHISES

MINI-FRANCHISES

Boutiques de décoration et design
Mise de fonds: 10 000 \$

(514) 592-2450
(514) 674-4511

FRANCHISE CROISSANT PLUS

Située dans centre d'achats, Chicoutimi, rentabilité établie, prix: 120 000\$ négociable

Inf.: Paul Gaudreault
(418) 549-1675
(418) 543-2319

FRANCHISE NATIONALE

Centre de couture et vacuum central, avec inventaire et fonds de commerce. Établie depuis plusieurs années en Estrie.

Laurent Boudreau
(819) 563-9834
Royal LePage Crt

EQUIPEMENT DE BUREAU A VENDRE

IMPRIMANTE FUJITSU

DL-2600 à vendre, imprime en 4 couleurs, 17 pouces de largeur.

Prix négociable
Contactez Mme Lacroix
(514) 687-5772

2 MODEMS GANDALF, PIN 9106 SIGNALMAN MK X11,

2 multiplexeurs, 2 ports

Inf.: J.L. Mathieu
(514) 668-1212

SYSTÈME TÉLÉPHONIQUE VANTAGE

2 lignes, 3 appareils, vendrait pour balance de contrat, 55 mois. Aussi: système téléphonique TALKTO 308, comprenant cabinet et 6 appareils.

1 500\$
André Roy
(418) 653-6171

1 IMPRIMANTE "NORTHERN TELECOM" Usagé,

"DESTOP MATRIX" pour dessus de bureau, modèle no 6182-80 CPS, RS 232 C, serial interface.

1 IMPRIMANTE "NORTHERN TELECOM" Usagé, "SPRINTER UNIVERSAL" modèle no 6144 VA-144 CPS, 132 caractères maximum par ligne.

Inf.: Centre Hospitalier Cooke Services des approvisionnements
(819) 375-7713
poste 266



VIDÉO CUBE VOUS OFFRE DES FRANCHISES DE CLUB VIDÉO AUTOMATISÉ ET INFORMATISÉ OUVERT 24 HRES/24.

AVANTAGES:

- Investissement minime
- Rentabilité à court-terme
- Un support continu du Franchiseur
- Conserver votre emploi en faisant fructifier votre capital
- Des localisations de premier choix encore disponibles.
- Un contrôle informatique des plus avancé Comptant minimum requis de \$19,900 à \$50,000

Pour information: Groupe VIDÉO CUBE Inc.
700 ouest, boul. Crémazie
Montréal, (Québec) H3N 1A1
270-8440 ou 1-800-361-6591

FRANCHISE

UNIGLOBE recherche des gens comme vous pour accroître son réseau de franchises d'agences de voyages en Amérique du Nord. L'expérience dans l'industrie du voyage n'est pas requise.

UNIGLOBE vous assure:

- Une image d'excellence
- Un programme de marketing et de publicité
- Un programme de formation continue
- Un pouvoir d'achat de groupe
- Classe #1 (Entrepreneur 87)

Déjà plus de 600 franchises au sein de notre réseau
(514) 879-0662



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 joindre 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, 420, MtL, Qc H1M 2S5
(514) 351-7334



« Donnons aux plus pauvres du monde... »

+ J. Léger

Faites parvenir vos dons à:

Fondation
Jules et Paul-Émile Léger
130, avenue de l'Épée
Outremont, Québec
H2V 3T2 (514) 495-2409

Libre-échange : 44 % des Québécois sont en faveur et 27 % contre

■ Selon un sondage CROP fait pour le Conseil du Patronat du Québec (CPQ), 44 % des citoyens québécois pensent qu'un traité de libre-échange entre le Canada et les États-Unis aidera l'économie, alors que 27 % pensent qu'il nuira. Treize pour cent estiment que ce traité aura peu d'effet.

Les résultats de ce sondage ont été rendus publics mercredi dernier par le CPQ. Ils proviennent d'un sondage téléphonique fait auprès de 646 adultes québécois entre les 5 et 10 novembre dernier. La marge d'erreur d'un tel sondage est de plus ou moins 4 %.

Certains groupes sont majoritairement en faveur de l'entente de libre-échange avec les États-Unis. C'est le cas des répondants les plus aisés (58 %), les plus scolarisés (52 %), des 35-45 ans (51 %) et des hommes (51 %). Les Montréalais (49 %) sont plus favorables que les résidents des autres régions (37 %).

Secteur privé

Le sondage du CPQ a aussi abordé la question de l'enseignement privé. Soixante-dix-huit pour cent des Québécois inter-

rogés se sont dits très favorables (33 %) et assez favorables (45 %) aux écoles privées. Dix pour cent se sont dits peu favorables et 10 % ont dit qu'ils n'étaient pas du tout favorables. L'appui à l'enseignement augmente avec le niveau de scolarité et diminue avec l'âge.

Sur la question des garderies privées, 79 % des personnes interrogées se sont dites très favorables (36 %) et assez favorables (43 %). Par contre, 9 % des répondants ont dit qu'ils étaient peu favorables et 8 % ne sont pas du tout favorables. Les répondants qui travaillent hors du foyer sont plus favorables aux garderies privées que les autres.

Sur la question des services privés de santé, 68 % des répondants se sont déclarés très favorables (30 %) et assez favorables (38 %) ; par contre, 12 % des personnes interrogées se sont dites peu favorables et 17 % ont dit qu'elles n'étaient pas du tout

favorables. L'opposition aux services privés de santé augmente avec le niveau de scolarisation des répondants. Les femmes sont plus favorables que les hommes aux services privés de santé (73 % contre 62 %).

Droit de grève

Quatre-vingt-huit pour cent des Québécois s'opposent au droit de grève dans les hôpitaux, 85 % ont la même opinion pour la distribution d'électricité et du gaz et 83 % sont contre ce droit dans les écoles. L'opposition au droit de grève s'établit à 85 % pour les transports en commun et à 83 % pour les postes.

Par ailleurs, 52 % des répondants sont favorables à l'expression du droit de grève dans les entreprises privées et 45 % sont contre. À cet égard, 63 % des non-francophones sont favorables au droit de grève dans le secteur privé alors que 49 % des francophones le sont.

Environnement : le CPQ demande à Ottawa d'adoucir son projet de loi

■ Le Conseil du Patronat du Québec (CPQ) demande au gouvernement canadien d'adoucir son projet de loi C-74 sur la protection de l'environnement, de la vie humaine et de la santé.

« Nous sommes d'accord pour cerner avec plus de précision et d'efficacité le problème du contrôle des substances chimiques et nous reconnaissons que ce projet de loi présente une cohérence souhaitable », a affirmé Ghislain Dufour, président du CPQ, au cours d'une récente rencontre de presse.

Toutefois, a dit en substance M. Dufour, ce projet de loi ne fait pas un équilibre entre la protection de l'environnement et le développement économique. Ce projet est trop sévère par les contrôles et les contraintes qu'il impose aux entreprises. Se-

lon M. Dufour, le projet de loi sous-estime les coûts que devront assumer les petites et moyennes entreprises pour répondre les exigences de la loi.

Le projet de loi encadre très étroitement l'utilisateur de substances chimiques et réduit ses recours en justice. Il prévoit des amendes pouvant atteindre le million de dollars.

Le projet de loi permettra au ministre de demander des renseignements aux utilisateurs chaque fois qu'il a des « motifs de soupçonner » qu'une substance est dangereuse ou qu'elle a causé du tort. Selon le CPQ, il s'agit là d'un abus de pouvoir.

La loi actuelle est plus réaliste, le ministre n'ayant le droit de demander des renseignements que lorsqu'il a des « motifs de croire ». Ce changement d'attitude inverse-

ra le fardeau de la preuve. Celui-ci retombera désormais sur les entreprises chaque fois qu'une plainte sera formulée. Or, un minimum de 12 citoyens suffira pour porter une plainte.

Le CPQ estime que le gouvernement fédéral est excessif à l'endroit des tests qu'il exigera des entreprises qui voudront utiliser de nouvelles substances chimiques. A son avis, la liste des produits que le gouvernement fédéral devrait utiliser comme référence devrait être la liste européenne qui comprend 100 000 produits, et non la liste américaine qui n'en comporte que 65 000.

Selon M. Dufour, l'industrie est d'accord pour donner au gouvernement toute l'information nécessaire sur ses produits et substances chimiques, mais elle veut s'assurer du respect de la confidentialité des renseignements. Or, le projet de loi est fautif sur ce respect absolu de la confidentialité.



Université de Montréal

TÉLÉENSEIGNEMENT UNIVERSITAIRE - Hiver 1988 L'Université de Montréal vous présente

Un cours à distance* de la Faculté de l'éducation permanente:



Jacques Dorion
professeur

CHOIX ET UTILISATION DES MÉDIAS (PBT 3210 - 3 crédits)

Modèles et processus de communication de masse. Rôle et efficacité des supports publicitaires. Temps et espace. Notions de support publicitaire dans l'évaluation d'une campagne.

Un cours à distance* de la Faculté des arts et des sciences:



André A. Lafrance
professeur

COMMUNICATION ET ORGANISATION (COM 3670D - 3 crédits)

Pour bien comprendre et améliorer, dans les organisations dont nous faisons tous partie, les réseaux humains et techniques de communication.

* Un ensemble pédagogique composé de documents écrits et audiovisuels
+ des exposés vidéo diffusés au Canal de téléenseignement des câblodistributeurs québécois ou sur videocassettes VHS que peuvent acheter les étudiants inscrits.

Pour obtenir un dépliant/formulaire d'inscription:
(514) 343-7740

UNIQUE

AU CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL



TARIF
D'OUVERTURE*
STUDIOS DE LUXE
avec cuisinette

69\$
par jour
Occupation simple ou double

* Offre valable jusqu'au 31 janvier 1988
BAR - SALLES À MANGER - SALLES DE RÉUNION
STATIONNEMENT INTÉRIEUR

LE NOUVEL HÔTEL
MONTRÉAL

1740, boulevard Dorchester ouest, Montréal (Québec) H3H 1R3.

(514) 931-8841

Pierre Lortie siègera à la CSST

■ Pierre Paradis, ministre responsable de la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST), a récemment changé en profondeur la composition de la délégation patronale au conseil d'administration de la CSST. Cette délégation compte sept personnes. La délégation syndicale en compte autant.

Le seul membre de la délégation patronale à conserver son poste a été Ghislain Dufour, président du Conseil du Patronat du Québec.

Les autres membres de la délégation patronale sont Pierre Lortie, président de Provigo, Jean-Marc Turcotte de Tioxide Canada à Tracy, Michel Caron, président de Produits Tremca d'Iberville, Franco Fava, président de Nielson Excavation de Bernières, Guy Dufresne, vice-président de Consolidated-Bathurst et le Dr Michel Guillemette, directeur des services médicaux chez CIP.

M. Paradis n'a pas encore annoncé de changements à la délégation syndicale.

■ Un vendeur n'est jamais plus médiocre que son directeur des ventes. On remet souvent en question la valeur des vendeurs qui ne produisent pas autant que d'autres, mais on s'occupe rarement de réévaluer la compétence de ceux qui les dirigent.

« Les vendeurs sont supervisés par les directeurs des ventes, mais... qui supervise ces derniers ? », s'inquiète Jean-Marie Doizy, un chargé de cours en marketing à l'UQAM et consultant auprès de PME.

Il vient de publier le *Guide de gestion de la vente*, distribué par la *Librairie des sciences administratives* à Montréal, dans lequel il traite principalement de la faiblesse de la gestion dans le domaine de la vente.

Dans les PME, on choisit souvent comme directeur des ventes le meilleur vendeur, une logique qui n'est pas facilement défendable. « Les meilleurs joueurs de hockey font rarement de bons instructeurs. »

Les qualités qui font un bon vendeur diffèrent de celles qui font un bon di-

Les vendeurs sont souvent remis en question, mais rarement leurs directeurs

Les qualités du meilleur vendeur n'en font pas nécessairement le meilleur directeur

recteur des ventes. Avant tout, un directeur des ventes doit être un gestionnaire de personnel et un administrateur.

Cette pratique de nommer comme directeur des ventes le meilleur vendeur de l'entreprise est d'autant plus contestable que les dirigeants de PME se font souvent une fautive idée de ce qu'est un bon vendeur.

Il y a en effet deux façons d'évaluer un vendeur : par le volume des ventes et par leurs qualités. Malheureusement, le premier critère est la plupart du temps le seul qui rentre en ligne de compte dans cette sélection.

« Il y a des preneurs de contrats fantastiques. Ce sont des briseurs de records qui font tout pour finir l'année avec un volume de ventes supérieur aux autres.



Jean-Marie Doizy : « Recruter de bons vendeurs est assez facile ; les garder est beaucoup plus difficile. »

« Ça impressionne forcément beaucoup les patrons, de dire M. Doizy. Ce que ces statistiques ne révèlent pas, c'est le nombre de clients que ces vendeurs perdent dans une

année pour les avoir négligés. »

Par contre, on trouve des vendeurs moins explosifs qui forcent surtout sur le développement de relations durables avec leurs

clients. A long terme, cette façon de faire est plus rentable pour les entreprises, sauf qu'à court terme les dirigeants ont peu de moyens d'évaluer un tel vendeur et peuvent même le prendre pour un *traîne-savates*.

« Tout ça ne vaut pas grand-chose quand la fête fonctionne mal. C'est pas parce que tu donnes une Mercedes à un mauvais conducteur qu'il va conduire mieux. »

La seule solution valable, ce serait que les directeurs et les gérants des ventes prennent un peu de recul et remettent en question leurs principes de gestion. Ce n'est cependant

pas facile à faire, admet M. Doizy, parce que, comme tout gestionnaire, peu ont le goût de se prêter à cet exercice.

Les directeurs des ventes devraient quand même s'interroger sur leur façon de recruter les vendeurs, de les évaluer, les former et les motiver. « Recruter de bons vendeurs est assez facile ; les garder est beaucoup plus difficile. »

Le taux de roulement des vendeurs, le niveau de satisfaction de la clientèle et l'image qu'elle a de l'entreprise peut être révélateur de la qualité de la gestion des ventes.

DOMINIQUE FROMENT



Avis de dividendes

Le 25 novembre 1987 le conseil d'administration d'Entreprises Bell Canada Inc. a déclaré les dividendes trimestriels suivants :

- payable le 15 janvier 1988 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 15 décembre 1987 :

- dividende N° 19 de soixante et un cents (61c) par action ordinaire.

- payable le 1^{er} février 1988 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 29 décembre 1987 :

- dividende N° 19 de quarante-neuf cents (49c) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif de 1,96\$, rachetable, convertible, donnant droit de vote, série G

- payable le 18 janvier 1988 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 18 décembre 1987 :

- dividende N° 19 de cinquante et un cents (51c) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif de 2,05\$, rachetable, convertible, donnant droit de vote, série H

Guy Houle
Vice-président et secrétaire de la société

Entreprises Bell Canada Inc.

Les questions que doit se poser un directeur

■ Quelle est la philosophie de vente de l'entreprise ? Voilà l'une des questions importantes que devraient se poser les directeurs des ventes, affirme Jean-Marie Doizy, un chargé de cours en marketing à l'UQAM et consultant auprès de PME.

La philosophie de vente consiste-t-elle à simplement accumuler des ventes ou désire-t-on plutôt prendre le pouls du marché et aller chercher des informations sur les concurrents ?

Pour pallier la faiblesse de gestion dans le domaine de la vente, l'auteur du *Guide de gestion de la vente* formule plusieurs autres questions cruciales : les vendeurs participent-ils à la détermination des objectifs de vente ou doivent-ils tout bonnement s'en accommoder ? Sont-ils sensibilisés à l'importance de développer la fidélité de la clientèle ?

Un service des ventes devraient en outre poursuivre des objectifs de vente précis, compte tenu de la clientèle à qui l'entre-

prise s'adresse. À cet égard, les directeurs des ventes devraient se demander si la structure de vente est adaptée aux objectifs de marketing de l'entreprise en fonction de la clientèle, du facteur géographique et du type de produit ? Et la structure de rémunération... est-elle en conformité avec le plan de marketing ?

Les vendeurs connaissent-ils bien leurs produits et les besoins des acheteurs ? Les recommandations des vendeurs sont-elles prises en considération ? Se préoccupe-t-on d'intégrer les nouveaux vendeurs ? Est-ce que la gestion est constante ou intermittente ?

Voilà autant de questions auxquelles les directeurs des ventes devraient avoir le courage de répondre, estime M. Doizy. Personne n'aime se remettre en question, mais c'est pourtant la seule voie vers l'excellence. Parce qu'en somme, les directeurs des ventes ont les vendeurs qu'ils méritent !

la main sûre...

en informatique

SOCIÉTÉ DE SERVICES INFORMATIQUES

Montreal (514) 383-1611 • Québec (514) 687-9300 • Chicoutimi (418) 545-1616 • Ottawa (613) 238-7688 • Toronto (416) 598-2500

L'informatique, c'est notre métier depuis 13 ans. Nos 650 employés s'appliquent à mettre leur savoir-faire au service de nos clients. Nous savons développer des solutions de qualité, mais surtout, nous en assumons la responsabilité. Chez IST, la satisfaction du client, c'est un engagement.

Pour l'exploitation efficace de votre informatique, pour la livraison clés en main de systèmes complexes et pour des services complets en information électronique, fiez-vous à nos experts : ils maîtrisent leur métier, ils ont la main sûre... en informatique.

P

PLANIFICATIONS PLUS

COURTIERS EN FOND D'INVESTISSEMENTS

Grâce au REER COLLECTIF, Payez moins d'impôt IMMÉDIATEMENT

Sans frais pour l'entreprise, l'employé réduit immédiatement son taux d'imposition en y versant le maximum admissible. Ne payez plus d'impôt sur les bonis.

Téléphonez-nous! C'est GRATUIT!

NOS BUREAUX:

MONTREAL
511, Place d'Armes
Terrasse 1, (514) 842-0121

LAVAL
(514) 667-3222

ST-JEAN-SUR-RICHELIEU
(514) 347-3361

WESTMOUNT
(514) 939-0461

Nous avons amélioré la téléconférence.

Devinez comment.



TéléForum: la téléconférence haute-fidélité.

Vous connaissez déjà les avantages de la téléconférence: rencontres plus faciles, échanges d'information plus efficaces, prises de décision plus rapides, économies de frais de déplacement et productivité accrue.

Ajoutez maintenant à tout cela une qualité sonore exceptionnelle et vous obtiendrez TéléForum, le nouveau service de téléconférence de Bell Canada.

Grâce à la technologie numérique,

TéléForum vous permet de tenir des conférences téléphoniques dans un environnement sonore plus clair et plus net que jamais. Quels que soient le nombre des participants et la provenance des appels.

De plus, TéléForum permet à chaque participant d'intervenir facilement dans la conversation, ce qui rend les échanges plus naturels et plus spontanés.

TéléForum est simple à utiliser et nos téléphonistes spécialement formés vous rendront les choses plus faciles encore.

Si vous utilisez déjà les services de téléconférence de Bell, TéléForum est sans doute l'innovation que vous attendiez.

Sinon, découvrez comment TéléForum accroît la productivité et vous permet de conserver un meilleur contrôle des coûts.

Pour en savoir plus long sur la nouvelle génération des téléconférences Bell, composez sans frais le

1 800 361-1423.

L'efficacité
passe par Bell™

Bell

Membre du réseau national
Telecom Canada

Le tassement du marché accroît les inscriptions MLS

■ Au mois d'octobre dernier, le nombre de nouvelles inscriptions MLS dans la région de Montréal a augmenté de 32,2 % par rapport à octobre 1986, passant de 4 159 à 5 500. Les inscriptions actives s'élevaient quant à elles à 14 512, soit une hausse de 29 % par rapport au mois d'octobre de l'année dernière (11 249).

Selon **Claude Boulanger**, un courtier propriétaire de quatre franchises **Re/Max** et un des directeurs de la **Chambre d'immeuble de Montréal**, cette augmentation s'explique par le resserrement du marché immobilier, après le boom qu'il a connu en 1986 et au début de 1987.

« Plus le marché est actif, plus les propriétaires ont de la facilité à vendre leurs immeubles seuls et donc moins ils recourent aux services des courtiers. »

Par ailleurs, l'**Association de l'immeuble du Québec** a perdu son directeur des communications, **André Jenkins**, et il n'y a encore aucune statistique sur les inscriptions MLS dans l'ensemble du Québec pour les mois de septembre et d'octobre 1987.

La Corporation Première, Qc: immobilier industriel

■ La **Corporation Première, Québec**, un des plus importants promoteurs d'immeubles de bureaux au centre-ville de Montréal, se lance dans le secteur industriel avec l'acquisition d'un premier immeuble dans le parc industriel de Boucherville.

Cet immeuble que vient d'acheter **Eugene N. Riesman**, le président du conseil de la **Corporation Première**, est situé à l'angle des rues Ampère et de Normandie, face à l'autoroute 20. Sa superficie compte 150 000 pi² et il est loué en vertu d'un bail à long terme à **Plastique Copak**, un fabricant de contenants de plastique.

La **Corporation Première** est promoteur, entre autres, de **La Tour L'Industrielle-Vie**, de **La Maison des Coopérants** au centre-ville, et du complexe **Bienville** à Longueuil.

DOMINIQUE FROMENT

Ventes de Noël : hausse de 6 à 7 % au Québec

Les ventes des commerces de détail connaîtront une croissance réelle (en excluant l'inflation) de 6 à 7 % au Québec pour le quatrième trimestre de 1987 par rapport à la même période de 1986. C'est du moins ce que prévoit la firme de conseillers en administration **Price Waterhouse**.

Cette performance dépassera de 1 % à 2 % le taux de croissance réelle des ventes au détail pré-

vues dans l'ensemble du Canada au quatrième trimestre.

Les secteurs qui en profiteront le plus sont les magasins de vêtements pour dames, avec une croissance réelle de 9-10 % au Québec ; les meubles et articles de mai-

son, 8-9 % ; les vêtements pour hommes, 7,5-8,5 % ; les magasins d'alimentation, 5-6 % ; et les magasins à rayons, avec 3-4 % de croissance réelle.

DOMINIQUE FROMENT

PROFESSIONNELS

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

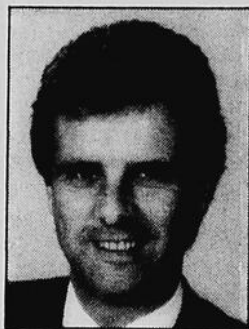
Fondée en 1892

Agents de brevets d'invention et de marques de commerce

1514, Docteur Penfield
Montréal, Canada, H3G 1X5
FAX: (514) 934-1246; Téléx: 05-268656

Tél.: (514) 934-0272

NOMINATION



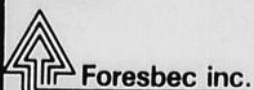
SERGE HUOT, c.a.

M. Guy Boissé, président de **FORESBEC INC.**, est heureux d'annoncer la venue dans son équipe de M. Serge Huot, c.a., à titre de vice-président aux finances du groupe Foresbec et de ses filiales.

FORESBEC dont les actions sont cotées à la Bourse de Montréal se spécialise dans la transformation et l'exportation de bois durs de haute gamme en Europe et en Asie. Depuis son entrée sur le marché boursier, le 20 novembre 1986, **FORESBEC** a procédé à une diversification de ses activités par l'acquisition de six entreprises de distribution de matériaux de construction et de quincaillerie en gros et détail.

Détenteur d'une maîtrise en commerce de l'Université de Sherbrooke, M. Huot a cumulé depuis plus de quinze ans une vaste expérience dans la gestion financière. Il assumait dernièrement, entre autres la direction financière d'une entreprise de transformation de la région des Bois-Francs.

La direction est fière de s'adjoindre des services de M. Serge Huot qui aura comme fonction principale de planifier et coordonner la croissance financière et administrative du groupe **FORESBEC** et lui souhaite par la même occasion, tout le succès possible dans ses nouvelles fonctions.



■ Chez Air Liquide Canada, le nombre de journées de travail perdues en raison d'accidents est passé de 3 116 en 1980 à seulement 125 en 1987.

Tels ont été les résultats d'un vaste programme de prévention amorcé en 1980 pour lequel les dirigeants de la compagnie affirment avoir consacré autant d'argent que pour la recherche et le développe-

Objectif: aucun accident

ment. Récemment, l'entreprise se distinguait également dans le domaine de la prévention des maladies professionnelles en remportant un prix d'excellence en santé pour son usine

d'électrodes de Montréal. Depuis 76 ans, la compagnie, dont la société mère, L'air Liquide, est française, fabrique et distribue au Canada des gaz comprimés (oxygène, azote, gaz carboniques) ainsi

que des produits et des gaz de soudage.

Contrairement au secteur des industries chimiques, les travailleurs ne sont pas en contact direct avec des produits nocifs pour la santé. Ils sont

quand même exposés aux risques communs à toutes les industries: accidents, bruits, poussières, etc.

Au Canada, la compagnie compte 60 usines dispersées d'un bout à l'autre du pays, 26 bureaux régio-

naux, 100 distributeurs et deux laboratoires. Elle emploie au total 1 200 personnes et ses ventes en 1986 s'élevaient à 210 M\$.

Une usine sécuritaire

À l'usine d'électrodes de Montréal, 87 travailleurs se spécialisent dans la fabrication de différents types d'électrodes pour le soudage. Cette année, cette usine consacrait plus de 50 000 \$ à l'amélioration des mesures de protection relatives à l'exposition des travailleurs au bruit et aux poussières.

Après avoir identifié les zones de travail à risques, les correctifs qui s'imposaient ont été apportés. L'insonorisation de certains appareils, la modification d'une plate-forme pour en diminuer les vibrations, le nettoyage du système de ventilation, comptent parmi ces mesures.

Les améliorations ont permis de diminuer le bruit pour 70 % des travailleurs. Il s'agit là d'un apport important à la santé des travailleurs. Au Québec, le bruit touche quelque 90 000 travailleurs et la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) a récemment identifié le bruit comme le problème de santé numéro un en milieu de travail.

Le prix d'excellence décerné à Air Liquide Canada par le ministère de la Santé et des Services sociaux de même qu'un Méritas remporté au cours de la Semaine nationale de la santé et la sécurité au travail en octobre ont donc couronné les efforts de prévention de l'entreprise. On a aussi mis en lumière qu'aucun accident n'avait été enregistré à l'usine depuis un an.

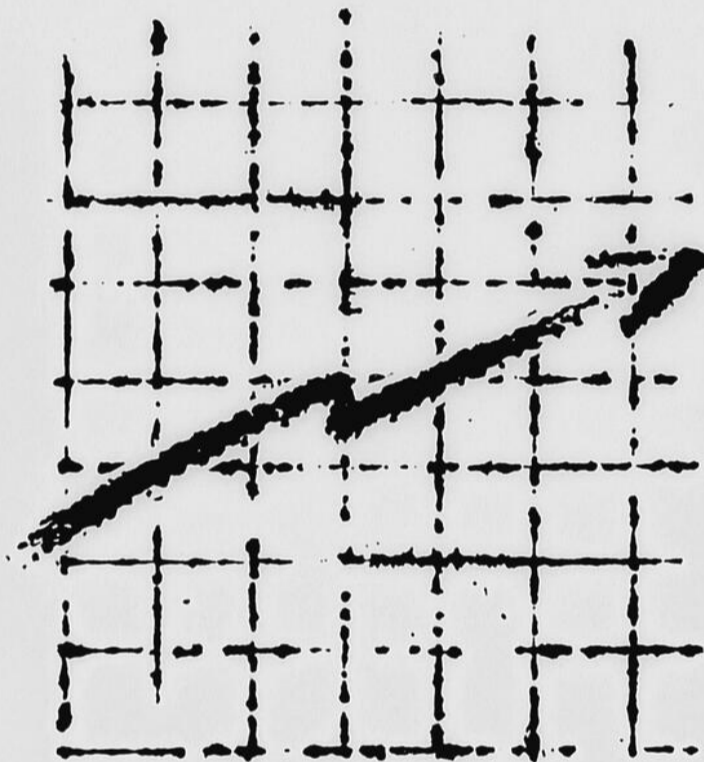
Le programme a été réalisé conjointement avec le CLSC Hochelaga-Maisonneuve et le service de prévention du CSST.

Miser sur la santé

Jim Sprague, le responsable de la réglementation et de la sécurité, affirme que la prévention représente à la compagnie un poste de dépense important qu'il est cependant impossible de cerner avec exactitude. Les budgets qui y sont alloués ne font en effet pas l'objet d'une comptabilité séparée.

Air Liquide Canada a réduit de 96 %

UN PLACEMENT À COURT TERME
QUI N'EST PAS À COURT DE RENDEMENT.



Le nouveau fonds Marché Monétaire du Montréal Trust. Un complément idéal de votre épargne et de votre portefeuille de placements.

Géré par des professionnels, ce portefeuille de bons du Trésor, de dépôts à terme et de billets commerciaux, produit un rendement supérieur à d'autres placements à court terme.

De plus, le fonds Marché Monétaire ne requiert aucun frais d'adhésion et offre la sécurité du capital sans toutefois immobiliser votre argent.

Il est même admissible au portefeuille REER. Pour obtenir plus de renseignements sur cette toute nouvelle Section du Fonds de placement du Montréal Trust, procurez-vous le prospectus ou adressez-vous à l'un de nos conseillers.



Montréal: 1, place Ville-Marie: Rez-de-chaussée, (514) 397-7111, Galerie des boutiques, (514) 397-6600 612, rue Saint-Jacques, (514) 392-1880

Pointe-Claire: Centre Fairview Pointe Claire, (514) 695-5230

Québec: 475, rue Saint-Amable, (418) 529-8841 1135, chemin Saint-Louis, (418) 681-0277

Saint-Lambert: 425, avenue Victoria, (514) 465-3265

Ville Mont-Royal: 1335, chemin Canora, (514) 735-1314 **Westmount:** 1245, avenue Greene, (514) 932-6000

Publiez
votre carte d'affaires
dans le journal.

LES AFFAIRES

(514) 842-6491

ses accidents de travail en sept ans

En 1980, la haute direction de l'entreprise en France décidait de suivre l'exemple de Dupont de Nemours, une entreprise américaine du secteur des explosifs qui a la meilleure réputation au monde en matière de santé et sécurité au travail.

Depuis, tous les employés de la compagnie, autant les secrétaires que les travailleurs d'usine et les cadres, reçoivent un guide de sécurité. En le signant, il s'engage à respecter les normes de sécurité qui y sont prescrites.

Le guide fournit des renseignements précis sur tous les aspects de la sécurité, tant sur la sécurité générale concernant par exemple les mesures à prendre en cas d'incendies que la manutention des machines ou la circulation industrielle.

Au fur et à mesure, les risques dans les usines ou les bureaux ont été identifiés par les employés eux-mêmes à l'aide de cartes remises par la suite aux



Le directeur de l'usine d'électrodes d'Air Liquide à Montréal, Dennis Ingham (au centre), en compagnie de Bill Middleton, contremaître général (à gauche), et Yvon Éthier, opérateur. Aucun accident n'est survenu à l'usine depuis un an.

responsables de la prévention. À ce jour, 120 superviseurs ont reçu une formation complète en gestion de la sécurité. Un entraînement individuel est également assuré dans les différentes sections des usines, dans les centres de distributions et dans les bureaux.

Toutes ces actions sont coordonnées par les co-

mités de sécurité en place dans les divisions de chacune des usines ou chez les distributeurs. Le tout est sous le contrôle de cinq comités régionaux cha-

peautés par la direction générale de la sécurité et santé au travail.

De cette façon explique M. Sprague, « l'information circule dans les deux

sens. » La direction peut de son côté informer les travailleurs sur les risques et mettre en place les correctifs nécessaires selon l'information qui lui est transmise.

S'ajoute à cela des campagnes de sensibilisation sophistiquées qui visent à faire prendre conscience aux travailleurs de l'importance de la santé et la sécurité. Des affiches, des vidéos ainsi qu'une série d'articles de promotion (T-shirt, crayons, blocs-notes, mémos internes) tous identifiés par le slogan de la campagne : *Objectif zéro accident* circulent dans tous les édifices.

« À partir de maintenant, affirme M. Sprague, on veut éliminer toutes les causes d'accident de même que les dangers à l'extérieur du travail. » Une

analyse des risques dans différentes zones de travail et la formation des employés en analyse des risques sera effectuée avant même qu'ils n'entrent en fonction.

Cette année, la direction engageait à cet effet un spécialiste de la compagnie Dupont de Nemours chargé d'identifier les risques et de faire des recommandations sur la les mesures à prendre.

Quant à la sécurité à l'extérieur du travail, on a l'intention de poursuivre le programme de prévention jusque dans les maisons des travailleurs. Par exemple, une campagne d'information sur la conduite en hiver sera bientôt mise en branle. « Après tout, souligne M. Sprague, les employés sont de loin l'actif le plus important de la compagnie. »

LYNE

FRÉCHET

(Collaboration spéciale)

DOMINION SECURITIES EST À LA RECHERCHE D'UN ASSOCIÉ.



Voici le REÉR Associé de la Dominion Securities.

Le régime enregistré d'épargne retraite (REÉR) est l'un des outils les plus efficaces pour accumuler du capital en prévision de l'avenir. Combiné à l'expérience des meilleurs représentants en placement, il n'a pas son pareil.

Voilà pourquoi le REÉR ASSOCIÉ de la Dominion Securities mérite toute votre considération. Ce régime autogéré des plus dynamiques vous épaulé dans vos décisions de placement grâce aux conseils de professionnels. Pratique, il vous offre le contrôle et la souplesse dont vous avez besoin pour réaliser des économies d'impôt maximales et obtenir un rendement optimal de vos placements.

Que vous désiriez composer votre REÉR d'obligations gouvernementales, d'actions, de fonds mutuels, de certificats de placement garantis ou d'autres formes de placements, les représentants de la Dominion Securities sauront vous aider à établir un programme de placement solide en mettant à contribution l'expérience et le savoir-faire d'une des plus importantes sociétés de placement au pays.

Jetez les bases d'un avenir financier solide.

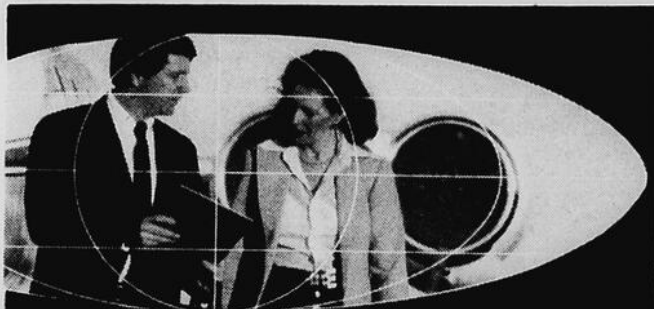
Renseignez vous et demandez un guide de planification fiscale GRATUIT. Communiquez avec un représentant de la Dominion Securities, postez ce coupon ou téléphonez sans frais au : **1 800 361 5089**.

Les titulaires actuels de REÉR de la Dominion Securities recevront également le guide de planification fiscale.

DS Dominion Securities

GUIDE DE PLANIFICATION FISCALE GRATUIT
Obtenez ce guide pratique de 66 pages sur la planification fiscale personnelle, préparé par Touche Ross. Demandez-le dès aujourd'hui.
 Oui, je désire en savoir davantage sur le REÉR ASSOCIÉ de la Dominion Securities

Nom: _____
Rue: _____
Ville: _____ Prov: _____ Code postal: _____
No de tél. (Bur): _____ (Rés): _____
Le nom de mon représentant de la Dominion Securities (le cas échéant): _____
Postez à: REÉR ASSOCIÉ, Dominion Securities Inc., C.P. 21, Commerce Court South, Toronto (Ontario) M5L 1A7



VOUS AVEZ 16 BONNES RAISONS D'UTILISER LES SERVICES AFFAIRES VIAU

Laissez notre représentant commercial vous les expliquer.

(514) 737-9050

LES SERVICES AFFAIRES DE Voyages

Banque Royale
Diners Club



...UNE CLASSE À PART

- Je désire recevoir votre documentation
- Je désire rencontrer votre représentant

Nom: _____

Poste: _____

Compagnie: _____

Adresse: _____

Ville/code postal: _____

Téléphone: () _____

Envoyer à: Voyages VIAU LTÉE
6767 Côte des Neiges, suite 318
Montréal, Qc H3S 2T6

Un fabricant de couvre-planchers de Montréal

Chez Armstrong, les programmes d'amélioration

■ A l'usine de Montréal d'Armstrong Canada, un fabricant de couvre-planchers, tuiles, matériel isolant, adhésifs et cires, les murs de la salle de conférence sont littéralement tapissés de slogans sur la qualité.

Jacques Tavernier, le directeur de la production, fait d'ailleurs preuve d'un

optimisme débordant à propos des programmes de qualité en vigueur à l'usine. « Depuis l'instauration de ces programmes en 1984, c'est tout le climat de travail qui a changé à notre usine de Montréal », dit-il.

Armstrong, une filiale canadienne dont la maison-mère est dans l'État

de Pennsylvanie, avait connu des années difficiles de 1982 à 1984 ; en 1984, elle adopte donc un programme de qualité inspiré de la méthode mise au point par **Philipp Crosby et ass.**, de Winter Park, en Floride.

La firme met sur pied quinze sessions de formation, avec exercices, manuels pratiques et séances

de vidéo dans les deux langues.

M. Tavernier parle avec fierté d'une première série de conférences sur l'amélioration de la qualité par la prévention des défauts. Grâce à elles, s'empresse-t-il de déclarer avec fierté, « chez Armstrong, on n'achète pas des Japonais, on leur vend ! ».

« Nous avons maintenant une politique sociale de la qualité. Cette politique dit tout. Nous parlons bien sûr de la qualité du produit mais aussi de la qualité du travail accompli. Nous sommes 350 individus à l'usine. Si chacun se permet une erreur par jour, ça représente 1 750 erreurs par semaine,

plus de 90 000 erreurs par année. À supposer que chaque erreur coûte 10 \$, ça représente près de 1 M\$ par année. »

L'implantation de programmes de qualité peut sembler lent au départ, mais une fois acquis, les bénéfices sont incroyables, confie M. Tavernier. « Nous n'avons plus de produits dits « acceptables », ils sont bons ou carrément rejetés. »

Il explique par exemple que la lecture des couleurs sur un couvre-plancher se fait dorénavant par ordinateur programmé selon des niveaux d'exigences. Tout ce qui est en dessous des normes est automatiquement rejeté. On ne perd plus de temps à discuter, selon le jugement de l'un et de l'autre, de ce qui est bon ou mauvais.

« Pour nous, c'est tout un changement. Auparavant, il y avait une unité de production et une autre pour le contrôle de la qualité. Dorénavant, nous avons remis aux gens de la production le contrôle de la qualité. »

Dans tous les bureaux des chefs de services, les murs sont couverts de slogans illustrant le coût de la qualité, c'est-à-dire le coût de ce qui n'est pas bien fait la première fois. Des

**C'est lui
que vous attendiez...
L'Extra Cognac!**

Quand vous choisissez l'Extra,
vous choisissez
le Cognac Renault Carte Noire Extra
et vous réalisez un coup de maître!

Parce que l'Extra est un cognac
hors d'âge et qu'il possède une personnalité
bien différente...

Parce que vous êtes différents
et que vous êtes Extra!

**Le Groupe
des Compagnies
Idéal Inc.**



Serge Belzile, c.a.

M. Irving Storfer, président et chef de la direction du Groupe des Compagnies Idéal Inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Serge Belzile, c.a., au poste de trésorier de la Société. Monsieur Belzile, antérieurement du cabinet de comptables agréés Arthur Anderson & Cie s'est ensuite joint à l'équipe de Lévesque Beaubien Inc., courtiers en valeurs mobilières. Le Groupe des Compagnies Idéal Inc., dont le siège social se trouve à Laval (Québec), est un important distributeur grossiste de fournitures de plomberie et de chauffage au Québec, en Ontario et dans les provinces Maritimes.

de la qualité ont transformé le climat de travail

LE JOUR DES OLYMPIQUES DE LA QUALITÉ



QUALITY OLYMPICS DAY



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jacques Tavernier : « Depuis l'instauration de ces programmes en 1984, c'est tout le climat de travail qui a changé à notre usine de Montréal. »

graphiques permettent de visualiser la mesure de la non-conformité ou d'un travail mal fait.

On mesure ainsi les temps d'arrêts de la production, les changements d'horaires de la planification, les erreurs administratives.

Avec les mesures identifiées sur les graphiques, on peut déterminer les coûts

qui résultent de la non-conformité. Par la suite, on peut aussi déterminer les priorités pour entreprendre le processus de correction. Cette méthode donne en chiffres clairs les coûts, la perte et les progrès dans l'élimination des pertes.

Des résultats

Pour certains produits, les pertes reliées aux coûts

de production ont été réduites de 50 %. Dans certaines gammes de production où l'on a débuté avec des coûts cinq fois trop élevés, ceux-ci ont été ramenés à des prévisions inférieures au budget.

Pour d'autres produits, les pertes de matières premières ont été pratiquement éliminées. « Notre service Armaflex et Adhésifs aura réussi pendant

plus de deux ans à ne recevoir aucune réclamation majeure sur un produit qui n'était pas auparavant jugé conforme, confie M. Tavernier. Pour un département qui devait fermer ses portes, c'est tout un redressement. De plus, ce groupe aura aussi réussi, pendant ces deux années, à travailler sans accident indemnifiable, ce qui constitue un record pour l'usine de Montréal. »

Les programmes de reconnaissance aux employés en sont maintenant à leur deuxième tour puisque tous les employés ou presque ont déjà été cités au tableau d'honneur. « Chez nous, la reconnaissance se fait à tous les niveaux de l'entreprise et par groupes de travail. Un groupe peut être reconnu pour le temps récupéré sur les chaînes de production, un autre pour la diminution des taux de pertes sur la fabrication d'un produit, etc. »

GILLES

GOSELIN

(Collaboration spéciale)

APRÈS LE REÉR

Qu'arrivera-t-il à mes épargnes au moment de la retraite?

C'est la question que chacun de nous doit se poser. À la retraite, vos besoins étant différents, vous allez exiger un contrôle absolu de votre portefeuille d'épargnes ainsi qu'une grande flexibilité.

LE FERR

À la Compagnie Standard Trust, nous avons l'expertise pour vous tailler sur mesure un Fonds Enregistré de Revenu de Retraite (FERR) et même de l'indexer au coût de la vie.

Préparez vos questions et appelez nous sans frais au 1-800-361-5681.

Richard Dubuc, directeur



STANDARD TRUST

1255, rue Université, suite 504
Montréal, Qc, H3B 3V8 Tél.: 514-878-3113

Les NOMINATIONS du MOIS

Les nominations suivantes ont été publiées dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de

NOVEMBRE 1987

AGROPUR

Ken McCaughey, directeur, relations publiques

ALIGRO INC.

Gérald Pelletier, président

ASSOCIATION DE PARALYSIE CÉRÉBRALE DU QUÉBEC

Jean Perron, président d'honneur de la 12^{ième} campagne de levée de fonds

ASSURANCE-VIE DES JARDINS

Jean-Claude Arbour, directeur du service de la commercialisation
Jean-Marc Beaulieu, directeur de la division Représentation, région ouest
Claude Bolduc, directeur de la division Représentation, région est
Jean-André Bourgault, directeur du service du marketing
Marc Carrier, dirige la mise en marché auprès de la clientèle du secteur public
Bernard Couture, dirige la mise en marché auprès de la clientèle du secteur privé, région est
Jean-Guy Roy, dirige la mise en marché auprès de la clientèle du secteur privé, région ouest

BANQUE CANADIENNE IMPÉRIALE DE COMMERCE

Maurice LeClair, vice-président du conseil

BANQUE LAURENTIENNE DU CANADA

Louis Bernard, premier vice-président — administration
Jules W. Comtois, premier vice-président — ressources humaines
Jean Plamondon, premier vice-président — finance de la banque

BANQUE NATIONALE DE PARIS

Marcel Bilodeau, vice-président, directeur, secteurs Rive-Sud, Richelieu et Montérégie

BANQUE ROYALE DU CANADA

S.C. (Steven) Marks, vice-président, ventes, Banque Royale Diners Club

BANQUE SECURITY PACIFIC DU CANADA

Denise Mériaux, vice-présidente adjointe

BASTIEN INC.

Jean-Claude Hubert, directeur des produits, bottes et chaussures habillées
Nancy Proulx, directrice des ressources humaines

BÉLANGER, SAUVÉ

Michel Gilbert, associé

BOURGUIGNON + DH INC.

Jacques Bourguignon, vice-président exécutif
Edouard Latrelle, vice-président étude des produits
Marc Mooney, vice-président à la commercialisation
Lucien Vigneault, président-directeur général

BUREAU D'ASSURANCE DU CANADA

Paul H. Brochu, président du comité BAC/Québec pour un second mandat

CANAGEX

Michel Nicole, président et directeur général

CAPSCO LOGICIEL DU CANADA

Christyne Bourret, assistante exécutive
Michel Campeau, vice-président, est du Canada
Lucie Payette, directrice, services techniques
Paul Sauvé, directeur, service des projets

CN

Marv A. Blackwell, vice-président, région de l'Atlantique

COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

André Lizotte, directeur général

DEMERS BEAULNE & ASSOCIÉS

Richard Cloutier, associé, responsable des services de consultation
Marcel Lemay, associé, responsable du service de fiscalité

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE

Se sont joints au service du droit des affaires:
Gilles E. Bujold, droit fiscal
Louise Gagné, droit de la propriété intellectuelle
Michel Legendre, droit fiscal et droit des régimes de retraite et autres régimes de rémunération et d'intéressement

DIGITECH CANADA INC.

Dominic Deveaux, président du conseil et président et chef de la direction
Jean Dupuis, vice-président, développement

DISTRIBUTION TAILLEFER INC.

Pierre-Michel Bouchard, directeur des achats et membre du conseil de gestion

DOMTAR INC.

Pierre Messier, secrétaire adjoint et directeur adjoint du service juridique
Gilles Pharand, vice-président, secrétaire et directeur du service juridique

LES ÉDITIONS HRW LTÉE

Joseph Cristofaro, vice-président, finances et administration

L'EMPIRE, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

Pierre Desbiens, vice-président régional, Région de Québec

EXPRO

Robert Brousseau, vice-président, directeur de l'usine

FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE

Michel Décarv, directeur général, Québec

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

André Paiment, directeur, succursale Saint-Jacques
Jean-Paul Rousseau, vice-président, région de Montréal

FINANCIÈRE ENTRAIDE-COOPÉRANTS INC.

Pierre Brassard, vice-président, affaires institutionnelles et secrétaire de la corporation
Jacques V. Goyer, vice-président, exploitation
Jean-Marie Nicole, vice-président, administration

FONDATION DE L'HÔPITAL DU SAINT-SACREMENT

Daniel Cauchon, directeur général

FONDS DE RECHERCHE DE L'INSTITUT DE CARDIOLOGIE DE MTL

Nicole Bureau-Tobin, présidente de la corporation
Simone Chouinard-Ferland, vice-présidente exécutive
Paul David, président honoraire
J. Frank Roberts, président du conseil d'administration

GENDRON LEFEBVRE CONSULTANTS

Raymond Bernier, directeur général

GROUPE MARKETING DES CONCESSIONNAIRES GM DU QUÉBEC

André Robitaille, directeur du marketing

GROUPEMENT QUÉBÉCOIS D'ENTREPRISES

Gaston Bélanger, administrateur
René Bellegarde, vice-président du conseil
André Bouchard, administrateur
Aimé Deslauriers, administrateur
Paul-Henri Fillion, administrateur
Jean-Marie Gagnon, administrateur et trésorier du conseil
Jacques Gauvin, président du conseil
Michel Huard, administrateur et vice-président du conseil
Yvon Juteau, administrateur
Pierre Legault, administrateur
Marc Mineau, administrateur
Gilles Nadeau, administrateur et secrétaire du conseil
Marcel Patenaude, vice-président du conseil
Marcel Thuot, administrateur
François Vachon, président

HYALIN INTERNATIONAL INC.

Gladys W. Paradis, directeur des ventes — secteur Distribution

IMMOBILIÈRE M.F.Q. (1986) INC.

Robert Sirmard, vice-président exécutif

INTERNATIONAL SOS CANADA ASSISTANCE

RBA International, Conseillers en Ressources Humaines Inc., représentant de l'association pour le Canada

INVENXNORD INC.

Denis Roy, président du conseil et chef de la direction

LAURENTIENNE/IMPÉRIALE

Kenneth Beaugrand, vice-président
Robert Boeckner, président et chef de la direction
Roger Décarv, président du conseil

MÉDIAVIS

Nouvellement arrivé:
Dr. Robert Landry

MEMOTEC DATA INC.

Simon N. Garneau, vice-président exécutif et directeur général de la division Transmissions

MICRO TEMPUS INC.

Yvon Gagnon, vice-président, OEM
Luc Larocque, vice-président, ventes

MONT SAINT-SAUVEUR INTERNATIONAL INC.

Mitzi S. Dobrin, membre du conseil d'administration

ORACLE CANADA

Robert Racine, responsable de l'ouverture du bureau de services conseils à Montréal

PARTENAIRES EN COMMUNICATION

Kristian Girard, vice-président principal, directeur des services à la clientèle
Richard Gravel, vice-président, co-directeur de la création et directeur de l'exploitation du Studio Idées en Main
Jean-Alexandre Janowski, directeur, planification et développement
Michel Lauzon, vice-président, création
Lysiane Landry Shorteno, vice-président exécutif, directeur administratif

PHARMACIES CUMBERLAND

Jacques A. Nadeau, directeur des services professionnels
Michael Roellinghoff, vice-président, opérations

PRICE WATERHOUSE

Nouveaux associés:
Alain Godeau, services de conseillers en administration du bureau de Montréal
Russell Goodman, service de vérification du bureau de Montréal

REED INTERNATIONAL P.L.C.

J.P. Williams, président et chef de la direction, papier et emballages

RESSOURCES MAUFORT INC.

Ressources Maufort Inc., Ressources minérales
Demontigny Inc., Charlim Explorations Ltée, Ormico Exploration Ltée
Roland Massé, vice-président et chef des opérations
Gilles Provost, vice-président, exploration

SODARCAN

Francelyne Fortin, vice-présidente, Placements, de Sodarcan inc. et de La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada

SYSTEMATIX INC.

Robert Gagnon, vice-président marketing
Pierre Laurin, directeur des services professionnels
Luc Vachon, vice-président développement

THIBAUT MARCHAND PEAT MARWICK

Gilles Campeau, associé responsable du service d'insolvabilité et de redressement d'entreprises

TRUSTCO GÉNÉRAL DU CANADA

Louise Jolicoeur, secrétaire corporatif de Trustco Général du Canada et vice-président adjoint de Trust Général du Canada

WILLIAM M. MERCER LIMITÉE

Jean-Louis Bourbeau, (président du conseil) a maintenant l'entière responsabilité de la compagnie
Gordon M. Hall, vice-président du conseil
Daniel L. McCaw, président

Pour de plus amples renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 842-6491 poste 253.

■ Le Québec a connu une pause de la progression de l'emploi en septembre avec 2 983 000 personnes occupées, le même nombre qu'en août 1987.

L'édition de novembre du magazine *Le marché du travail* publié par le ministère du Travail du Québec souligne toutefois que pour les trois premiers trimestres de 1987, on dé-

Légère baisse de la rémunération moyenne

La progression de l'emploi a été nulle en septembre au Québec

nombre 97 900 postes de plus qu'en 1986, ce qui représente une augmentation de plus de 3,4 %.

Le ministère du Travail prévoit que même si l'emploi stagne à son niveau actuel d'ici la fin de 1987,

le Québec aura tout de même connu une croissance supérieure à 3 % en 1987, comparativement à

2,2 % en 1986.

Les nouveaux travailleurs québécois devront toutefois compter sur une

rémunération dont la progression est en perte de vitesse.

La rémunération

En juillet 1987, au Canada, la rémunération hebdomadaire moyenne (heures supplémentaires comprises) pour l'ensemble des salariés était évaluée à 443,29 \$, une augmentation marginale de 0,3 % par rapport à juin. Durant la même période, au Québec, cette rémunération s'établissait à 432,84 \$, une diminution de 0,2 %.

Les heures hebdomadaires (heures supplémentaires comprises) pour les 1 270 000 travailleurs québécois payés à l'heure atteignent 34 heures/semaine pour un salaire moyen de 10,47 \$/l'heure, ce qui représente une augmentation de 0,6 % des heures et une diminution de 0,8 % de la rémunération par rapport à juin.

Par rapport à juillet 1986, la rémunération a augmenté de 4,0 % au Québec et de 3,2 % en Ontario. Durant la même période, l'indice des prix à la consommation (I.P.C.) a augmenté de 4,7 %.

L'indice des prix à la consommation pour le Canada est demeuré stable entre août et septembre, s'établissant à 139,3 (1981 = 100). L'indice de l'habitation, de l'habillement, des loisirs (lecture, formation) et des produits du tabac et des boissons alcoolisées ont progressé, mais l'effet de cette hausse a été contré par la baisse de l'indice des aliments et de celui des transports.

Les arrêts de travail

Le Québec a connu 70 arrêts de travail au cours du mois de septembre une performance semblable à celle d'août au cours duquel on en comptait 72.

Les 70 conflits n'ont touché que 7 556 travailleurs comparativement à 22 119 en août. Cette différence s'explique par le retour au travail en septembre des 5 000 travailleurs de **Domtar** et de **Donohue** et de 10 000 employés du **Canadien National** et du **Canadien Pacifique** qui avaient débrayé en août. Le nombre de jours-personnes perdus a diminué en septembre pour s'établir à 96 911.

La région de Montréal a été la plus touchée avec 45 conflits qui composent 64 % du total des conflits de travail au Québec pour cette période. L'industrie manufacturière demeure le secteur le plus affecté avec 29 conflits impliquant 2 289 travailleurs. Le secteur commercial occupe la deuxième place avec 15 conflits.

GILLES

DES ROBERTS

QUAND ON A DÉCIDÉ DE CRÉER LA CLASSE AFFAIRES CANADIEN,
TOUT LE MONDE A REGARDÉ EN L'AIR.

Et l'espace nous a inspirés. De l'espace pour s'allonger, de l'espace pour se relaxer, de l'espace pour chacun de nos passagers.

En Classe Affaires Canadien, votre espace personnel est plus grand qu'en toute autre classe affaires au pays. Vous vous retrouvez dans une cabine isolée conçue spécialement à l'intention des

gens d'affaires, confortablement assis dans un siège côté hublot ou allée.

Dans nos Boeing 737, une table pratique remplace le siège du milieu. Et nos gros-porteurs comptent parmi les plus spacieux des airs. Plus besoin de

jouer du coude! Vous pouvez profiter de la Classe Affaires Canadien vers 32 villes au Canada et dans le monde.

Appelez votre agent de voyages ou les Lignes aériennes Canadien International... et prenez votre place!

Classe Affaires Canadien
PARTOUT AU CANADA ET DANS LE MONDE

La progression de l'emploi au Québec a surtout bénéficié aux femmes. Depuis 1986, elles ont en effet accaparé 70 % des 101 000 nouveaux emplois. En septembre 1987, même si l'emploi au Québec marquait une pause, les femmes connaissent une croissance de 4 000 emplois alors que l'emploi chez les hommes subissait une baisse équivalente.

Selon la revue *Le monde du travail* publié par le ministère du Travail, ce sont les femmes de 45 à 64 ans qui connaissent la hausse la plus importante de leur emploi avec un accroissement de 13,6 % qui se traduit par l'occupation de 32 000 nouveaux postes.

Les femmes de 25 à 44 ans contribuent aussi à l'augmentation de l'emploi puisque 49 000 d'entre elles ont pu se trouver du travail au cours de l'année. Ce sont les jeunes femmes de 15 à 24 ans qui profitent le moins de la situation économique favorable. Ce groupe accuse une perte de 12 000 emplois (4,6 %) en septembre 1987 par rapport à la même période en 1986.

Emploi par secteur d'activité

L'effervescence dans l'emploi québécois a été poussée par la croissance du secteur de la construc-

Depuis 1986 au Québec, les femmes ont obtenu sept nouveaux emplois sur dix

tion. Selon le ministère du Travail, ce secteur a connu un gain de 36 000 postes en 1987, une progression de 23,5 %. Toutefois, cette hausse n'a pas eu de suite dans le secteur manufacturier où aucun emploi ne s'est ajouté en septembre 1987 par rapport à la même date en 1986.

La forte activité immobilière de 1987 profite aussi au secteur des finances, assurances et affaires immobilières. En septembre, ces composantes affichaient 25 000 emplois de plus qu'un an auparavant, ce qui se traduit par une hausse de 16,1 %.

Pour les trois premiers trimestres de 1987, ce sont les secteurs des transports, communications et autres services publics qui se classent deuxième après la construction avec une hausse moyenne de l'emploi de 15 100 (6,9 %) comparativement à une baisse de 10 000 (3,1 %) en Ontario.

Le commerce de détail poursuit sa poussée de l'emploi avec une croissance de 5,1 % ou 19 000 postes. Quant au commerce de gros, il accélère son déclin avec une perte de



Entre août 1986 et septembre 1987, les femmes ont obtenu 70 % des 101 000 emplois créés au Québec. En septembre de cette année, elles enregistrent un gain de 4 000 emplois alors que la main-d'oeuvre masculine accusait une perte du même ordre.

12 000 personnes occupées (8,2 %) de moins. Le secteur du commerce connaît donc une hausse totale de 1,4 %.

L'emploi agricole affiche pour la première fois

depuis plusieurs mois une progression ; elle est de 3 000 postes (4,0 %) de plus que l'an dernier à pareille date. Les autres branches du secteur primaire évoluent en opposi-

tion au courant économique québécois avec une chute de 1 000 emplois.

Masse salariale au Québec et en Ontario

Le ministère du Travail

a tracé un portrait comparatif de la rémunération au Québec et en Ontario pour la période comprise entre mars 1983 à février 1987. Cette analyse dégage une nette progression de la masse salariale ontarienne.

En dollars courants, la masse salariale hebdomadaire moyenne en 1983 était de 815 210 000 \$ au Québec et de 1 351 473 000 \$ en Ontario, ce qui représente un écart de 65,8 % entre les deux provinces. Cet écart important est dû à l'effet conjugué d'un plus grand nombre d'emplois et d'un salaire industriel moyen plus élevé en Ontario.

De 1983 à 1986, la masse salariale hebdomadaire du Québec a progressé de 18,7 % pour s'établir à 967 337 000 \$ alors qu'à la même période, l'Ontario augmentait sa masse salariale de 25,7 % pour atteindre la marque de 1 669 133 000 \$. En 1986, l'écart entre la masse salariale de l'Ontario et le Québec était de 75,6 %.

GILLES

DES ROBERTS

Jaguar du Canada accueille avec joie Jaguar de Montréal

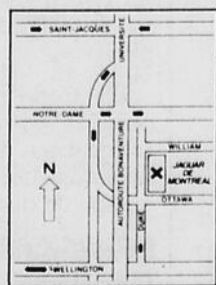
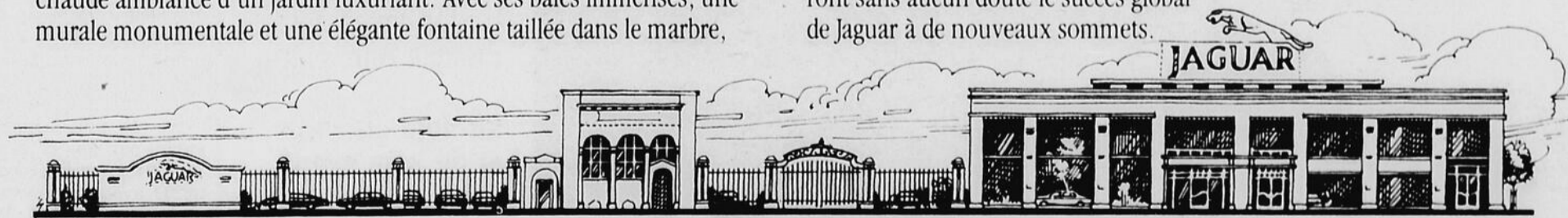
au réseau national des professionnels de la vente et du service Jaguar.

La gamme complète des magnifiques Jaguar vous attend maintenant chez le tout nouveau concessionnaire le plus chic en ville - Jaguar de Montréal.

Vous y trouverez les voitures les plus raffinées de l'heure, présentées dans un cadre somptueux où le marbre poli contraste avec la chaude ambiance d'un jardin luxuriant. Avec ses baies immenses, une murale monumentale et une élégante fontaine taillée dans le marbre,

Jaguar de Montréal vous reçoit en beauté pour vous offrir ses joyaux de l'automobile: les Jaguar 1988.

Nous vous invitons à venir rencontrer Paul Godin et son équipe de spécialistes Jaguar qui vous initieront aux splendeurs de la marque. Leur expérience et leur dévouement, ajoutés à votre entière satisfaction, porteront sans aucun doute le succès global de Jaguar à de nouveaux sommets.



JAGUAR DE MONTRÉAL
277, rue Duke,
Montréal, Qc
393-1711



Fabricant de contenants pour aliments et médicaments

Plastiques M&R de Laval : 2,5 M\$ pour tripler la capacité de production

■ La firme **Plastiques M&R** de Laval, un fabricant de contenants pour produits alimentaires et pharmaceutiques, investit 2,5 M\$ afin de tripler sa capacité de production et soutenir la forte croissance de ses ventes.

L'investissement ajoute une deuxième chaîne de production de polystyrène orienté, ce qui augmentera la capacité de production de 7 à 23 M de livres par an.

Plastiques M&R dessert deux marchés principaux, les produits semi-finis auprès d'autres transformateurs, et les produits finis, essentiellement des emballages pour des fabricants de produits alimentaires tels que **McCain**, **Kellogg's**, **Biscuits David** ainsi que des chaînes de supermarchés.

« Nous produisons 24 heures par jour et sept jours par semaine sans pouvoir suffire à la demande », a déclaré aux **AFFAIRES Maurice Panchyshyn**, président et actionnaire principal de Plastiques M&R.

« Nous aurons bientôt une capacité de production de 23 M de livres par an, et le marché nous permettrait d'en écouler 30 M de livres. Notre investissement s'avère déjà insuffisant. Nous devons sans doute investir davantage au cours de 1988. »

Plus tôt cette année, la superficie de l'usine de Plastiques M&R passait de 50 000 à 62 000 pi², en prévision de l'installation des nouveaux équipements. Cette deuxième étape doit se terminer au début de janvier 1988. L'entreprise emploie actuellement 120 personnes

et prévoit en embaucher une douzaine d'autres au cours de 1988.

Bientôt 55 % aux USA

Plastiques M&R, qui possède un bureau de vente à Toronto, prévoit réaliser un chiffre d'affaires de l'ordre de 12 M\$ cette année, soit une augmentation de 20 % par rapport à 1986.

Le Canada représente environ 85 % des ventes de Plastiques M&R, contre 15 % pour les États-Unis. Elle est présente depuis peu en Europe. L'entreprise connaît cependant une forte croissance de ses ventes en territoire américain, ce qui devrait augmenter à environ 55 % à moyen terme le pourcentage du chiffre d'affaires réalisé aux États-Unis, estime M. Panchyshyn. Dans ce pays, Plastiques M&R a déjà des clients en Nouvelle-Angleterre, dans les Carolines et en Californie, principalement pour ses produits semi-finis.

R & D

Plastiques M&R organise présentement un service de recherche et de développement, qui devrait contribuer à « accroître l'indépendance et la flexibilité de l'entreprise pour la mise au point de nouveaux produits », a confié M. Panchyshyn. L'entreprise possède son propre atelier de fabrication et

d'usinage de moules et matrices.

Le président de Plastiques M&R lorgne par ailleurs sérieusement le marché des nouveaux contenants pour aliments fabriqués d'un plastique supportant la chaleur des fours conventionnels et la cuisson par micro-ondes.

St-Léonard

Chaussures White Cross relocalise et agrandit

■ Le fabricant montréalais **Chaussures White Cross** a entrepris des investissements totalisant 2,1 M\$ répartis sur deux ans en vue d'améliorer la qualité de ses produits et augmenter de 50 % sa capacité de production.

Lorsque complétés, ces investissements permettront à White Cross de produire quotidiennement quelque 1 500 paires de chaussures et bottes pour femmes, contre un maximum de 1 000 par jour actuellement.

Des 2,1 M\$ investis, 400 000 \$ va à l'acquisition d'équipement informatique et 1,7 M\$ à l'achat et l'installation de nouvelles machines de production.

INVESTISSEMENTS					
Compagnies	Montant	Nature	Date	Main d'oeuvre	Lieu
Vimont Toyota (concessionnaire d'automobiles)	2,5 M\$	relocalisation et agrandissement	87-88	n.d.	Laval
Confections S.V.C. (blouses et chemises pour dames)	710 000 \$	relocalisation et agrandissement	87-88	34 emplois créés	St-Prospier (Beauce)
Fruits de mer Côte-Nord	667 000 \$	fusion d'entreprises et modernisation	87-88	100 emplois maintenus	Baie-Trinité
Beroma (pièces d'équipement de forage minier)	384 000 \$	implantation et acquisition de machinerie	87-88	10 emplois créés	Val D'Or
2431-4023 Québec Inc. (bois de chauffage pré-emballé)	215 000 \$	implantation d'une usine	87-88	15 emplois créés	Chartierville (Mégantic)
Outils de précision Drummond	151 000 \$	relocalisation et expansion	87-88	4 emplois créés	Drummondville

Tableau : LES AFFAIRES

« Ceci qui permettra d'atteindre notre but premier, soit augmenter la qualité de nos produits », a indiqué le président et actionnaire principal des Chaussures White Cross, **Jean-Claude Massé**.

Chaussures White Cross regroupait récemment ses installations de production en un seul endroit à St-Léonard dans des locaux totalisant 40 000 pi². Elle occupait auparavant 30 000 pi² répartis en quatre endroits.

L'investissement en cours permettra par ailleurs à l'entreprise de maintenir son niveau d'emplois à 115 personnes, et possiblement de créer de nouveaux postes à

moyen terme selon l'évolution du chiffre d'affaires, a précisé M. Massé.

Chaussures White Cross prévoit réaliser des ventes de 9 M\$ cette année, et vise 10 M\$ d'ici deux ans. L'entreprise exploite ses propres marques de commerce auprès d'un réseau de détaillants indépendants au Canada.

Vaudreuil

Polymos double sa superficie

■ **Polymos**, un fabricant d'emballages et de divers produits en po-

lystyrène expansé, investit 2 M\$ afin de multiplier par deux la superficie de son usine de Terrasse Vaudreuil, à l'ouest de Montréal. De plus, selon son président et actionnaire principal, **Richard Bourbonnais**, l'entreprise compte doubler son chiffre d'affaires à 10 M\$ d'ici à 1990.

La moitié de la somme investie est consacrée à l'ajout de 25 000 pi² en superficie de production, la seconde moitié allant à l'acquisition et l'installation de nouveaux équipements. Les travaux s'échelonneront jusqu'à la fin de 1988.

Polymos fournit des emballages de polystyrène expansé à un bassin de quelque 500 entreprises clientes situées pour la plupart dans un rayon de 100 kilomètres autour de Montréal. Ces emballages servent tant à l'isolation thermique des produits emballés que leur protection contre les chocs.

En 1987, Polymos prévoit cumuler des ventes de 5 M\$ réparties géographiquement à 75 % au Québec, environ 20 % en Ontario et moins de 5 % aux États-Unis. Polymos transforme environ 1 M de livres de polystyrène expansé par an, et compte doubler sa capacité à court terme avec son investissement, a souligné M. Bourbonnais. D'ici deux ans, ses effectifs devraient passer de 50 à environ 75 employés.

L'entreprise possède ses propres équipements de fabrication des moules à injection, ainsi qu'une équipe de design.



MISE AU POINT D'HIVER

Entretien complet
Performance accrue
Energie retrouvée

Au nom du corps...
et du sain esprit.

6105, av. du Boisé
Montréal H3S 2V9
Tél. 737-0000



LE SPORTING CLUB
DU SANCTUAIRE

**MARTIN
VALLIÈRES**

■ Une entreprise de Trois-Rivières spécialisée dans le placage au chrome de pièces industrielles, **Super-Chrome**, investit 3 M\$ afin de doubler sa capacité de production d'ici deux ans.

Super-Chrome traite actuellement quelque 1 200 tonnes de pièces métalliques par an, et prévoit augmenter la capacité de ses installations à près de 3 000 tonnes par année au cours des 24 prochains mois.

L'investissement est reparti en deux phases. La première, d'une valeur de 700 000 \$, a permis d'augmenter de 15 000 à 25 000 pi² la superficie de l'usine et d'installer une partie des nouveaux équipements.

La deuxième phase de l'investissement, qui sera lancée au cours des prochaines semaines, représente une somme de 2,3 M\$. Elle prévoit l'installation d'autres équipements et l'ajout de 20 000 pi², ce qui portera la superficie totale de l'usine à quelque 45 000 pi².

Croissance de 35 à 40 % par an

Selon son président, Super-Chrome connaît depuis quelques années une croissance de son chiffre d'affaires de l'ordre de 35 à 40 % par an. En 1987, Super-Chrome réalisera des ventes « d'environ 5 M\$ » a-t-il indiqué, sans vouloir préciser davantage.

Super-Chrome fabrique principalement des *arbres de couche* pour cylindres hydrauliques. Cette pièce est la tige métallique recouverte de chrome qui entre et sort des cylindres selon la pression exercée. Ces tiges métalliques sont renforcées par induction à hautes fréquences avant d'être plaquées au chrome.

L'entreprise dessert deux marchés principaux, celui des machineries neuves, notamment les fabricants tels qu'**Équipement Denis** et **Harricana**, et celui des pièces de remplacement, chez des distributeurs et réparateurs tels qu'**Équipement Hewitt** et **Lessard Machinerie**.

Quant aux effectifs de Super-Chrome, ils devraient augmenter de 23 à une cinquantaine d'employés au cours des deux prochaines années, a précisé Denis Lebond.

Québec

Fraserville: consacre 6 M\$ à la distribution

■ Le grossiste en produits pharmaceutiques **Fraserville** de Rivière

Spécialisée dans le placage de pièces industrielles

Super-Chrome de Trois-Rivières double sa capacité de production

du Loup, dans l'est du Québec, investit 6 M\$ pour relocaliser ses installations de Québec et en doubler le volume.

Ce nouvel entrepôt et le

centre de réemballage des produits viendront compléter le réseau de Fraserville dans l'est de la province et les provinces maritimes. En plus de Qué-

bec, ce réseau compte des établissements à Rivière-du-Loup et Moncton au Nouveau-Brunswick.

L'entrepôt qu'elle occupe présentement à Qué-

bec ne suffisait plus à soutenir la forte croissance des ventes, a expliqué aux AFFAIRES le directeur général de Fraserville, **Claude Massé**.

Filiale à part entière de **Pharmacies universelles**, aussi un grossiste en pharmacie, Fraserville distribue des produits pharmaceutiques et para-pharmaceutiques auprès de quelque 1 700 clients, des pharmaciens indépendants et centres de soins de santé.

MARTIN VALLIÈRES



Reproduction d'une image telle que transmise par un télex de Toshiba

L'image et les 1000 mots! Passez tout le message avec Toshiba!

Ces petits tape-à-l'oeil vous font une démonstration d'un sérieux outil de communication d'affaires: le télex de Toshiba.

Quand il s'agit de faire passer le message, un FAX de Toshiba, ce n'est pas de l'enfantillage. Il arrive clair et net en aussi peu que 11 secondes à l'autre bout de la ville ou du monde!

Toshiba vous offre cinq modèles qui pourront améliorer l'image, ou plutôt les images, de votre compagnie. Graphiques, lettres, factures ou dessins, ils peuvent transmettre tout ce que vous pouvez mettre sur papier.

Pour obtenir une démonstration claire de ce que peuvent vous apporter les 15 années d'expérience de Toshiba avec les télex, appelez le 1-800-387-3388 dès maintenant.

TOSHIBA

NOUS PRENONS LES AFFAIRES AU SÉRIEUX.
GROUPE TÉLÉFAX

LE MEILLEUR DE TOUS LES MONDES

Honeywell Bull offre aux entreprises canadiennes des avantages stratégiques :

- Une remarquable équipe de spécialistes en développement et en intégration de systèmes dont les services sont sollicités partout dans le monde. Son rôle : prendre en main les besoins informatiques d'une entreprise et les transformer en un système intégré.
- Une gamme complète d'ordinateurs, du très rapide et très puissant jusqu'au très petit mais non moins puissant, pour satisfaire tous les types de besoins.
- Des systèmes de bureautique très évolués, avec gestion de réseau reposant sur une architecture de système ouvert. Résultat : Une capacité et une souplesse imbattables en matière de systèmes départementaux.
- Le réseau de services le plus complet et le meilleur qui soit au pays offrant le programme TotalCare^{MD} pour la maintenance du matériel provenant de plus d'une centaine de fournisseurs.
- Une toute nouvelle gamme de produits utilisant le système d'exploitation UNIX^{MD} possédant un potentiel de croissance exceptionnel. De plus, des maisons de logiciels spécialisées dans divers domaines offrent à chaque entreprise des solutions adaptées à ses besoins.

Parmi les grands, Honeywell Bull se distingue comme la nouvelle force mondiale en informatique.

Honeywell Bull Limitée, 8, place du Commerce,
île des Soeurs, Verdun (Québec) H3E 1N3
(514) 765-8890.

UNIX^{MD} est une marque déposée de AT&T.



**LA NOUVELLE FORCE MONDIALE
EN INFORMATIQUE.**

Honeywell Bull

Même en lui payant salaire et bénéfices marginaux

Un employeur ne peut retirer du travail un employé victime du sida sans raison valable

■ Un employeur qui veut retirer du travail un employé victime du sida doit présenter une preuve suffisante du danger que représente sa présence au travail ou son incapacité à accomplir adéquatement ses tâches.

Un tribunal d'arbitrage de Colombie-Britannique, dans une décision récente, a en effet fait le bilan de ce

que doit être le comportement d'un employeur lorsqu'il est confronté à la problématique du sida en milieu de travail.

Les faits

Le plaignant était commissaire de bord au service d'un transporteur aérien depuis 17 ans. À l'automne 1985, des rumeurs circulèrent au travail à

l'effet qu'il était atteint du sida. Ces rumeurs allant en s'amplifiant, l'employeur décida de le retirer du travail, mais de continuer à lui payer son salaire et les bénéfices auxquels il avait droit.

L'employé déposa un grief alléguant que l'employeur n'avait aucune raison de le retirer du travail et qu'il était parfaite-

ment apte à exercer ses fonctions. Il dut cependant par la suite se désister de sa demande de réintégration, son état s'étant empiré, et il mourut finalement avant que la décision ne soit rendue.

Le syndicat fit valoir devant l'arbitre que le fait de retirer le plaignant du travail pour la seule raison qu'il était atteint du sida

constituait une violation de la convention collective.

Pour sa part, l'employeur alléguait d'abord qu'il avait le droit de retirer un employé de son travail pour quelque raison que ce soit sans violer la convention collective, s'il continuait à lui payer son salaire et les bénéfices auxquels il avait droit.

Cette première prétention de l'employeur fut rejetée par le tribunal d'arbitrage. Le droit d'un salarié à son travail est, selon le tribunal, protégé implicitement par la convention collective et il ne peut lui être retiré sans motif raisonnable.

Un employeur ne peut donc, à sa seule discrétion, exiger qu'un employé ne se présente plus au travail et ce, même s'il continue à lui verser son salaire.

Sécurité

L'employeur fit ensuite valoir qu'il avait retiré l'employé du travail pour des raisons de sécurité. Il était d'abord convaincu que les pilotes refuseraient de voler avec lui ou que s'ils le faisaient, la crainte d'attraper cette maladie risquait de nuire à leur concentration et ce, au détriment de l'accomplissement sécuritaire de leur travail.

Le tribunal d'arbitrage a affirmé qu'aucune preuve ne lui avait été présentée à l'effet que des pilotes aient refusé de voler avec le plaignant ou que cette situation ait été susceptible de les distraire de leur travail.

De plus, on ne pouvait conclure que la maladie du plaignant ait nui à l'accomplissement de ses fonctions puisque la preuve médicale révélait qu'au moment où on l'avait retiré du travail, il était parfaitement apte à travailler. Si tel n'avait pas été le cas, l'employeur aurait certai-

nement pu prendre certaines mesures, mais celles-ci auraient alors été basées sur l'incapacité de travailler du plaignant et non sur le seul fait qu'il était atteint du sida.

Enfin, la prétention de l'employeur à l'effet qu'il existait une possibilité que le virus du sida puisse être transmis à des co-employés du plaignant ou à des passagers a également été rejetée. Le tribunal d'arbitrage a exprimé l'avis que la preuve médicale prépondérante révélait que le virus ne peut être transmis lors de tels contacts.

Le tribunal s'est dit d'avis qu'il aurait été suffisant que l'employeur démontre qu'il existe une possibilité de transmission au cours du travail pour justifier la mesure prise à l'endroit du plaignant. Cependant, il n'y a aucune preuve qu'il existe un tel risque de transmission, si ce n'est de façon très théorique.

Pour ces motifs, le tribunal a conclu que l'employeur n'avait aucune raison de retirer le plaignant du travail, la preuve ne révélant pas que les affaires de la compagnie aient pu souffrir de la présence du plaignant ou que ce dernier ait pu représenter un risque quelconque pour les passagers ou ses co-employés.

Décision Pacific Western Airlines et Canadien Air Line Flight Attendants Association, D.T.E. 87T-873.

LUCILLE

DUBÉ



Lucille Dubé, avocate, fait partie de l'étude Desjardins, Ducharme, Desjardins & Bourque.

“Je m'attendais à des banquiers. Je me suis retrouvé avec des gens d'affaires.”



Serge Dompierre, Président et Président du Conseil, Sumner Sports Inc.

Serge Dompierre, encore récemment professeur de marketing, a toujours été un fervent de la chasse et de la pêche. Il est maintenant un entrepreneur hors pair.

«Lorsque je voulais de l'équipement de sport de première qualité, dit-il, je devais me rendre aux États-Unis. Aucun magasin spécialisé au Québec ne permettait aux sportifs d'essayer l'équipement avant de l'acheter, et il était même presque impossible d'obtenir des cours de base sur la chasse et la pêche.»

Le professeur de marketing identifia là un besoin. Il ouvrit son premier magasin au début de 1979, mais simplement comme passe-temps.

Son concept était simple : offrir de l'équipement de première classe, de pair avec des cours sur tous les aspects de la chasse et de la pêche. La première année, son chiffre d'affaires s'éleva à 196 000 \$ et il atteindra 12,5 millions \$ en 1987.

«Notre première expansion majeure date de 1986 alors que nous avons acquis tous les actifs de la division sport de la compagnie Sumner (1984), localisée à Moncton. L'affaire était complexe à négocier et nous avons besoin d'un prêteur qui s'y connaisse bien en acquisitions, qui puisse aborder la transaction avec nos intérêts en tête et qui soit prêt à assumer certains risques avec nous.»

«Il nous est vite apparu évident que RoyNat surclassait, et de loin, ses concurrents. Les gens de RoyNat sont d'abord des gens d'affaires en plus d'être des financiers. Ils ont réalisé que pour financer notre acquisition, nous avons besoin de combiner une dette subordonnée avec l'émission d'actions privilégiées. Pour nous, cela a fait toute la différence.

«Nous entendons poursuivre nos acquisitions et d'étendre notre réseau de franchises et de grossistes de façon à être présent d'un océan à l'autre d'ici deux ans et RoyNat continuera de participer à notre expansion»

Sumner Sports Inc., située à Québec, se range aujourd'hui parmi les plus importants grossistes d'équipement de sport du Canada et a fait un appel public à l'épargne dans le cadre du REA en mai 1987.

RoyNat

FINANCER VOS AFFAIRES, C'EST NOTRE AFFAIRE.

GILLES CHARETTE

courtier indépendant

514-483-3016

Garanti renouvelable et transformable

250,000\$

HOMME
30: 277\$
35: 352\$
40: 510\$

pour
**NON-
FUMEURS**
temporaire 10 ans

HOMME
45: 745\$
50: 1095\$
55: 1752\$

Larocque, Fox & Walker Ass. Ltée
5757, boul. Cavendish, suite 150 MTL, Qc H4W 2W8

FormACTION®

LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

PROGRAMME D'ENTRAÎNEMENT DES GESTIONNAIRES DE PREMIER NIVEAU

MONTRÉAL & QUÉBEC
Début 15 février 1988

ou
DANS
VOTRE ORGANISATION

COSE
CONSEILLERS EN GESTION

Cette approche que nous avons développée et validée vise l'ACTION. Elle permet à la formation d'obtenir des résultats mesurables et immédiats, soit:

pour le participant:

- appliquer dans l'ACTION, immédiatement au retour dans son milieu de travail, les acquis de la formation;
- élaborer un plan d'ACTION pour accroître la productivité au niveau de ses ressources humaines et matérielles, de son département et de lui-même.

pour l'organisation:

- contrôler la mise en application dans l'ACTION;
- mesurer la détermination du gestionnaire de passer à l'ACTION;
- obtenir un RETOUR MESURABLE sur leur investissement en FORMATION.

C'est dans cette approche que s'inscrit le Programme d'Entraînement des Gestionnaires de premier niveau.

Comment s'inscrire

En téléphonant à (514) 288-6811

Endroits

MONTRÉAL Holiday Inn Richelieu 505, rue Sherbrooke est Montréal	QUÉBEC Auberge des Gouverneurs 3030, boul. Laurier Sainte-Foy
---	---

Frais d'inscription - Programme public

- Attestation
Les fonctions du gestionnaire de premier niveau - 9 jours
\$1450,00/participant
- Attestation
1. Option personnel
Les fonctions du gestionnaire - 9 jours
La gestion des personnes - 12 jours
\$2900,00/participant
- 2. Option opérations
Les fonctions du gestionnaire - 9 jours
La gestion des opérations - 9 jours
\$2600,00/participant
- Certificat de compétence
Programme de formation - 30 jours
Examen de reconnaissance
\$3800,00/participant

Dans les frais d'inscription sont inclus le repas, le café lors des périodes de repos ainsi que le manuel de référence.

Programme dans votre organisation

Avantages:

- Tenue des sessions dans votre milieu et selon vos disponibilités (ex. 1 journée par mois)
- Apprentissage spécifique à vos besoins
- Implication des supérieurs immédiats dans l'intégration des habiletés acquises
- Réduction du coût de 25% ou plus (selon le nombre de participants)

PROGRAMME PUBLIC

LES FONCTIONS DU GESTIONNAIRE

- | | |
|---|-----------------------|
| • Sensibilisation du supérieur immédiat | 15 février 1988 a.m. |
| • Rôle et responsabilités du gestionnaire
- Je connais ce que mon organisation attend de moi
- J'exerce toute mon autorité
- Je délègue judicieusement | 22 au 24 février 1988 |
| • Le gestionnaire et son personnel
- Je comprends et je suis compris
- Je motive mes employés
- J'influence mes employés | 21 au 23 mars 1988 |
| • Les tâches de production du gestionnaire
- Je planifie et j'organise le travail
- Je révise les méthodes de travail
- J'atteins mes objectifs | 18 au 20 avril 1988 |

LA GESTION DES PERSONNES (Optionnel)

- | | |
|---|-------------------------|
| • Sensibilisation du supérieur immédiat | 13 mai 1988 a.m. |
| • Sélection, accueil et initiation
- Je choisis mon employé
- J'entraîne mon employé
- J'apprécie la performance de mon employé | 16 au 18 mai 1988 |
| • Circulation de l'information
- Je rencontre mon employé
- Je rends compte à l'organisation
- J'informe mes employés | 6 au 8 juin 1988 |
| • Équipe de travail et appartenance
- J'anime mon groupe
- J'initie le changement
- Je prépare la relève | 29 au 31 août 1988 |
| • L'entreprise et conventions employeur-employés
- J'applique les conventions et les politiques
- Je préviens les recours disciplinaires
- Je comprends les états financiers de l'entreprise | 12 au 14 septembre 1988 |

LA GESTION DES OPÉRATIONS (Optionnel)

- | | |
|---|-------------------------------|
| • Sensibilisation du supérieur immédiat | 19 septembre 1988 a.m. |
| • Sécurité et prévention
- Je corrige les risques d'accident
- Je rédige le rapport d'analyse d'accident
- J'élimine les causes d'accident | 3 au 5 octobre 1988 |
| • Efficacité et rentabilité
- Je produis dans les délais prévus
- Je produis selon la qualité prévue
- Je produis à moindre coût | 31 octobre au 2 novembre 1988 |
| • Utilisation des services
- J'utilise les services en personnel
- J'utilise les services techniques
- Je fais partie de l'équipe de direction | 28 au 30 novembre 1988 |

COSE 534 rue Sherbrooke est, Montréal, Qc, H2L 1K1

Valentine, un franchiseur de Saint-Hyacinthe, prévoit ouvrir 35 franchises de hot-dogs en 1988, affirme son jeune président de 35 ans, Jean-Pierre Robin.

Dans son édition du 8 février 1986, LES AFFAIRES avait présenté à ses lecteurs le nouveau réseau qui comptait alors six franchises et deux restaurants corporatifs. M. Robin prévoyait alors vendre une douzaine d'autres franchises en 1986. Il a effectivement rencontré ses objectifs puisque 30 établissements Valentine sont actuellement en activité, dont les deux mêmes corporatifs. Six autres restaurants *bouffe-minute* sont en cours d'aménagement.

M. Robin a ouvert son premier Valentine il y a huit ans et demi et ce n'est que cinq ans plus tard qu'il a vendu sa première franchise, après avoir bien rodé le concept. Le frère de M. Robin, Daniel, s'est joint à lui plus tard et ses deux autres frères, Gilles et Robert, un important promoteur immobilier de la région de Saint-Hyacinthe, sont devenus à leur tour actionnaires de la chaîne au début de 1987.

Jean-Pierre Robin, un diplômé en littérature anglaise, se présente comme

Le franchiseur de Saint-Hyacinthe a déjà 30 établissements

Valentine prévoit ouvrir 35 franchises de hot-dogs en 1988

SYNOPSIS D'UNE FRANCHISE TYPE DE VALENTINE

Ventes annuelles.....	300 000 \$
Coût de l'inventaire.....	120 000 \$
Salaires et charges sociales*	40 000 \$
Loyer (1 200 pi ²).....	18 000 \$
Taxes, permis et assurances.....	3 000 \$
Énergie.....	6 000 \$
Publicité (3 %).....	9 000 \$
Redevances (5 %).....	15 000 \$
Autres dépenses.....	6 000 \$
Total.....	217 000 \$
Bénéfice avant impôt.....	83 000 \$
Droits de franchise.....	25 000 \$
Aménagements et équipements. 50 000 \$ à 90 000 \$	
Mise de fonds initiale.....	40 000 \$
Investissement total.....	75 000 \$ à 115 000 \$
Seuil de rentabilité.....	150 000 \$

* Trois employés à plein temps et quatre à temps partiel.

« l'inventeur des deux hot-dogs à 0,99 \$ ». C'est cette formule qui a fait son succès en lui permettant de se démarquer de toutes les chaînes de restauration rapide existantes.

C'est encore sur cette formule qu'il compte pour développer le marché de Montréal dans lequel il vient de débarquer il y a

un mois avec une première franchise, angle de Maisonneuve et Dorion. Sur les 35 franchises qu'il prévoit vendre l'an prochain, la moitié se trouveront à Montréal.

Comment fait Valentine pour dégager des profits sur deux hot-dogs à 0,99 \$? D'abord en réduisant ses coûts d'exploita-



Jean-Pierre Robin se présente comme « l'inventeur des deux hot-dogs à 0,99 \$ ». C'est cette formule qui a fait son succès en lui permettant de se démarquer de toutes les chaînes de restauration rapide existantes.

tion en louant des locaux secondaires alors que la plupart des autres franchiseurs de restaurants se disputent les emplacements de premier choix qui leur coûtent évidemment plus cher.

En outre, les restaurants Valentine disposent en moyenne de 50 sièges sur

une surface de 1 200 pi² alors que les établissements de ses concurrents occupent deux fois plus d'espace et même plus.

Ensuite, le menu de Valentine est plus limité (hot-dogs, hamburgers, frites et breuvages), ce qui permet d'augmenter le volume des ventes de hot-dogs et de compenser ainsi la faible

marge de profit réalisée sur cet article.

Un investissement initial de 40 000 \$

Six des franchises de Valentine détiennent deux établissements, une donnée que l'on pourrait considérer comme révélatrice de leur satisfaction face au concept. Ces franchises doivent obligatoirement exploiter eux-mêmes leur restaurant.

Trois ans après l'ouverture de sa première franchise, M. Robin sait mieux maintenant à quoi peuvent s'attendre ses franchiseés.

Pour un investissement total de 75 000 \$ à 115 000 \$, dont une mise de fonds initiale de 40 000 \$, un franchiseé peut espérer réaliser des ventes de 300 000 \$ après deux ou trois ans, soit un bénéfice avant impôt de 83 000 \$. M. Robin affirme que huit de ses 28 franchises rencontrent actuellement cet objectif moyen.

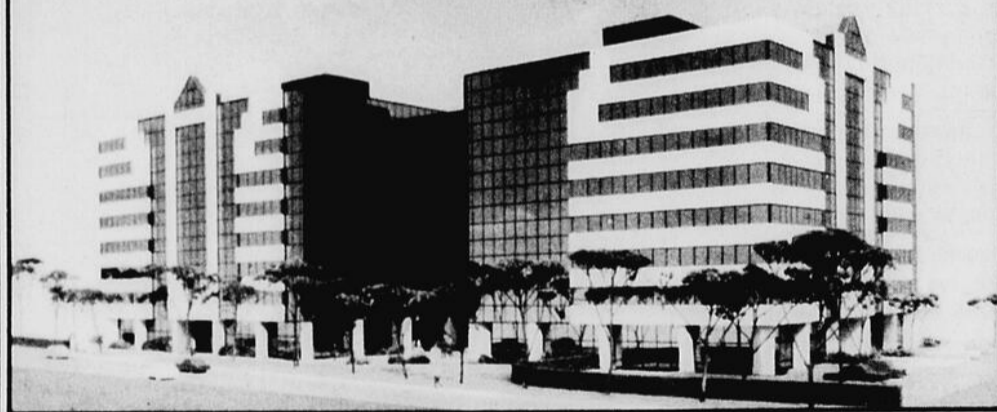
Les franchiseés versent des redevances de 5 % au franchiseur, plus 3 % dans le fonds publicitaire. Le franchiseur n'est pas distributeur mais prend plutôt des ententes avec des fournisseurs auprès desquels les franchiseés doivent s'approvisionner.

M. Robin croit que le marché du Québec pourrait faire vivre plus de 500 franchises Valentine puisqu'un bassin de seulement 25 000 résidents suffit pour les rentabiliser. Valentine est membre de l'Association des franchiseurs du Québec.

DOMINIQUE FROMENT

PLACE
MONTÉRÉGIE

LONGUEUIL



Quand le prestige côtoie la réussite

Place Montérégie est la place d'affaires où les gens de la rive-sud peuvent s'identifier à une réalité régionale distincte et où la qualité de vie côtoie l'efficacité. Pour être en affaires, il est important d'être au cœur de l'action. C'est pourquoi nous avons créé un centre d'affaires où chacun de nos locataires a le privilège d'avoir accès à un centre bancaire régional où tous les services financiers seront mis à sa disposition.

À l'angle de la route 132 et du boulevard Rolland-Therrien.

POUR PLUS D'INFORMATIONS CONCERNANT
LA LOCATION D'ESPACE, APPELEZ



(514) 524-3757

VACANCES D'HIVER DE

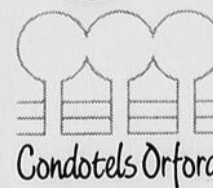
Grand Style

Gâtez-vous un peu et louez un pied-à-terre exclusif, au milieu des pentes de ski de l'Estrie!

Un condotel vraiment "tout équipé" qui vous laisse profiter tout à loisir de vos semaines de vacances hivernales:

- * foyer
- * mezzanine
- * four micro-onde
- * 1 ou 2 chambres à coucher
- * lit Queen
- * lave-vaisselle
- * TV couleur et câble

Séjour de 1, 2 ou 3 semaines
Un seul prix qui inclut tout...
(sauf la bouffe et les vêtements)



385, rue du Moulin
Magog
1-800-567-3521



Publications Les Affaires inc.,
compagnie spécialisée dans
la publication de magazines et de journaux,
recherche pour sa nouvelle division
de publications de loisirs:

UN(E) SECRÉTAIRE

- Doit maîtriser parfaitement le français et l'anglais tant parlés qu'écrits;
- Expérience pratique en secrétariat d'au moins 2 ans;
- Connaissance du traitement de textes (IBM PC);
- Doit faire preuve de dynamisme, d'esprit d'équipe et avoir le sens des responsabilités.

Nous offrons un salaire compétitif, selon l'expérience, en plus d'une gamme complète d'avantages sociaux.

Si vous croyez répondre aux exigences et que ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, le plus tôt possible, à:

Georgette Dubé-Gagné
Agent de Personnel
Dossier no. 701
465 rue St-Jean
9ième étage
Montréal, H2Y 3S4

Directeur, marketing

Développement des franchises

Leader incontesté dans son secteur d'activités grâce à une expertise de fine pointe, notre client prévoit une croissance importante pour les prochaines années. Vous pouvez influencer cette croissance en mettant à profit votre capacité de transformer vos stratégies marketing en résultats concrets.

Votre rôle consistera à développer un plan de communication et une stratégie de marketing pratiques afin de promouvoir une formule toute nouvelle de franchise. Vous devrez identifier et intéresser d'éventuels franchisés qui devront répondre à des critères de sélection bien établis.

Pour être à la hauteur de ce défi, vous devez d'être bilingue et de posséder une formation universitaire appropriée. Vos réalisations témoignent d'une solide expérience du développement et de la promotion de réseau à succursales multiples. De plus, vous êtes doté d'un sens des affaires poussé, d'une grande autonomie et d'un professionnalisme évident.

Les personnes intéressées sont invitées à soumettre leur candidature à Jean Raymond (Montréal), en indiquant la référence au dossier #02087. Discrétion professionnelle assurée.

1100, boul. Dorchester ouest
Montréal (Québec)
H3B 2G4
(514) 879-5600

1175, avenue Lavigerie
Bureau 90
Ste-Foy (Québec) G1V 4P1
(418) 658-5782

Membre de l'Association canadienne des conseillers en administration

Price Waterhouse



(Services internationaux de recherche de cadres)

Vice-président, finances

Cette entreprise diversifiée d'envergure internationale recherche un vice-président finances de calibre. Elle s'est acquise une réputation enviable dans le domaine de la réalisation de projets manufacturiers et de construction industrielle grâce à la qualité, la compétence et la synergie de l'équipe déjà en place.

Le titulaire de ce poste jouera un rôle-clé au sein de l'entreprise et devra apporter son appui à son expansion. Il sera important qu'il maintienne des relations constantes avec les diverses institutions financières nationales et internationales. Il s'assurera de la pertinence et de l'efficacité des procédures et contrôles et aura l'entière responsabilité des services financiers et comptables, des achats ainsi que de l'informatique.

Nous souhaitons discuter de cette occasion exceptionnelle avec des gestionnaires bilingues chevronnés qui possèdent, outre les qualifications professionnelles appropriées, une solide expérience en milieu industriel et manufacturier. Autonomes et doués d'un jugement sûr, ils devront inspirer confiance et collaboration dans un milieu exigeant.

Les personnes intéressées sont invitées à soumettre leur candidature à Jean Raymond (Montréal), en indiquant la référence au dossier #01987. Discrétion professionnelle assurée.

1100, boul. Dorchester ouest
Montréal (Québec)
H3B 2G4
(514) 879-5600

1175, avenue Lavigerie
Bureau 90
Ste-Foy (Québec) G1V 4P1
(418) 658-5782

Membre de l'Association canadienne des conseillers en administration

Price Waterhouse



(Services internationaux de recherche de cadres)

Les spécialistes
en publicité
de recrutement.

CALA H.R.C. Ltée
666, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)
H3A 1E7



(514) 288-9004

Le paradoxe du cadre supérieur!

En tant que cadre supérieur, vous êtes fréquemment confronté à un paradoxe dans votre carrière: étant homme ou femme d'affaires, vous êtes habitué à faire des profits; pourtant, la richesse véritable échappe continuellement à ceux qui sont apparemment le plus apte à l'acquiescer. On dit souvent qu'aimer son travail est la chose la plus importante. Dans votre entourage, ceux qui ont réussi semblent tirer beaucoup de plaisir dans ce qu'ils font. En dépit de quelques aspects agréables que l'on découvre arrivé au sommet de l'échelle ou lorsqu'on en approche, votre confiance en vous et votre instinct vous font sentir que vous n'êtes pas vraiment satisfait de la croissance de vos propres valeurs. "Aimer son travail" suffit à certains mais il est évident que les occasions d'acquiescer la richesse et de tirer du plaisir de cette activité sont très rares. En réalité, de telles occasions peuvent ne jamais se présenter au cours d'une carrière et il est possible que cette idée vous tracasse. Quoiqu'il ne soit pas opportun, étant donné le niveau de responsabilité que vous avez atteint, de passer votre carrière à rechercher une carrière, nous pensons que celle que nous vous proposons mérite une mûre réflexion. Particulièrement, si vous êtes doté d'un esprit d'initiative peu commun.

Nous recherchons un...

PRÉSIDENT

acquiescer de société...
bâtisseur de fortune...

Ce poste pourrait résoudre le paradoxe auquel vous faites face, en tout premier lieu parce qu'il vous fournit l'occasion d'être étroitement associé au président du conseil d'administration. Celui-ci est un entrepreneur dont l'organisme a financé et investi avec succès dans les principales compagnies montantes au Canada. De façon paradoxale, l'objectif de la société consiste à aider les meilleurs cadres supérieurs à faire fortune. Avec un actif de plusieurs centaines de millions, la compagnie est bien établie dans plusieurs secteurs de l'investissement bancaire. Ce poste récemment créé implique la responsabilité directe d'un nouveau capital important qui aidera les cadres supérieurs à racheter les compagnies pour lesquelles ils travaillent ou peut-être d'autres sociétés au sein de l'industrie qu'ils connaissent le mieux. Le candidat sélectionné choisira sa propre équipe de professionnels et siègera à divers conseils d'administration.

La personne que nous recherchons est solidement établie comme cadre supérieur dans les services financiers, l'industrie ou le gouvernement.

Plus particulièrement, vous devez posséder la perspicacité et la discipline nécessaire pour discerner la tactique de gestion inhabituelle dans des situations où l'économie, tant de l'industrie que de la compagnie, permettent la dynamique opportune à une décision rapide d'investissement. La gestion d'importants rachats par effet de levier exige des qualités exceptionnelles. Ce poste fera énormément appel à vos capacités de négociateur convaincant et de financier créatif.

Le poste est rattaché en permanence à Montréal. Le salaire de base se situe dans les six chiffres, avec en plus une participation au capital de la société. Ceci constitue l'occasion rêvée de réaliser de façon concrète uniquement les choses primordiales qui récapitulent ce que vous avez appris. Le travail, les personnes impliquées et la rémunération sont si agréables que vous serez étonné du paradoxe.

N'hésitez pas à nous écrire ou à nous appeler en toute confidentialité.

BRENDAN WOOD/ARTHUR LAPRES

Brendan Wood

Management Resources

International Limited

100 Adelaide Street West, Suite 300
Toronto, Ontario M5H 1S3 Téléphone (416) 863-6285

CITÉ

à la recherche
d'un emploi...

RADIO CITÉ
107.7

CARRIÈRES ET PROFESSIONS À L'ÉCOUTE, en exclusivité à RADIO CITÉ-FM, le jeudi à 8h50 et 16h50

■ Vous dirigez une entreprise en pleine expansion qui envisage de faire l'acquisition d'équipement neuf destiné à la fabrication ou à la transformation ? Compte tenu du livre blanc sur la réforme fiscale, vous avez peut-être intérêt à agir avant la fin de 1987.

La Loi fédérale de l'impôt sur le revenu accorde

un crédit d'impôt à l'investissement aux entreprises afin de les inciter à investir dans des biens de certains secteurs de l'économie. L'effet de ce crédit, combiné à celui de l'amortissement fiscal, est de permettre de réduire le coût réel d'acquisition des biens utilisés dans une entreprise.

Un C.I.L. peut aussi être

Il vaut mieux acquérir de l'équipement avant la fin de 1987

La réforme fiscale fédérale

accordé lorsque des dépenses de recherches scientifiques sont effectuées.

Conditions

Le crédit d'impôt à l'investissement est disponible

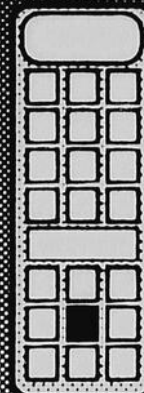
pour tous les contribuables (individus, entreprises, sociétés, fiducies, etc.). Le taux et l'admissibilité au crédit dépendent de la nature des biens acquis, du type d'activités

mené par l'entreprise et également de la région dans lequel l'investissement est effectué.

Les biens admissibles sont les biens amortissables, comme un bâtiment

ou de la machinerie qui sont acquis à l'état neuf et utilisés au Canada pour des activités telles que la fabrication et la transformation de marchandises

CELL-EXPERT



6315 Côte de Liesse
738-3833



NEC

NEC est une marque de commerce de
NEC Corporation



CENTRE DE SERVICE CANTEL^{MD}

Des experts, tous des experts, rien que des experts!^{MD}

modifiera le crédit d'impôt à l'investissement

en vue de la vente ou la location, l'exploitation forestière ou agricole, la pêche et l'exploitation pétrolière.

Les propositions de la réforme fiscale et les mesures annoncées dans le budget de 1986, modifient considérablement les taux du C.I.I. comme le démontre le tableau I.

Investissement et l'économie réalisée

Le tableau II illustre des situations où une société investit 100 000 \$ en équipement destiné à la fabrication et la transformation. Une économie d'environ 19 000 \$ dans un cas, et de 38 000 \$ dans l'autre, sera réalisée grâce au C.I.I. et à l'amortissement fiscal.

Dans les deux cas illustrés dans le tableau, nous avons présumé que dans l'année d'acquisition du bien les sociétés avaient suffisamment d'impôt sur le revenu à payer pour utiliser tout le C.I.I. disponible. Dans le cas contraire, seule la partie du C.I.I. qui peut être utilisée dans l'année vient réduire le coût de l'équipement; la portion du C.I.I. non utilisée dans l'année d'acquisition du bien peut être reportée contre l'impôt sur le revenu à payer dans les trois années d'imposition précédentes et des sept années subséquentes.

Pour les années d'imposition se terminant après 1987, il convient de noter que le livre blanc sur la réforme fiscale propose de limiter le montant du C.I.I. qui peut être déduit à l'encontre de l'impôt à payer. Pour les entreprises privées sous contrôle canadien, la limite correspondra à 12 % des premiers 200 000 \$ de revenu imposable tirés d'une entreprise exploitée activement, plus la moitié des impôts fédéraux payables sur l'excédent.

Pour les autres sociétés, le crédit sera limité à la moitié de l'impôt fédéral payable au cours d'une année d'imposition. Cependant, la partie non réclamée des crédits accumulés donnera droit à un report sur les trois années d'imposition précédentes et les dix années d'imposition subséquentes.

Remboursement

Les sociétés ayant subi des pertes importantes ne peuvent tirer avantage de ce crédit: elles n'ont pas d'impôt à payer contre lequel elles peuvent l'utiliser. Présentement, ces crédits d'impôt sont partiellement

Année d'acquisition	1987	1988	1989
Région de Montréal	5 %	3 %	0 %
Région de Québec	7 %	3 %	0 %
Péninsule de Gaspé	20 %	20 %	15 %

* En pourcentage de l'investissement admissible.
Source: Samson Béclair

Hypothèses:	
• Année d'imposition — année civile	
• Achat d'équipement admissible	100 000 \$
• Année de l'achat	1987
• Taux du C.I.I. (Montréal)	5 %
• Catégorie fiscale	29
• Impôt sur le revenu à payer	5 000 \$
Cas #1	
Revenu imposable de la société inférieur à 200 000 \$	
Coût d'acquisition	100 000 \$
Moins:	
Crédit d'impôt à l'investissement (5 % x 100 000 \$)	(5 000 \$)
	95 000 \$
Moins:	
Économie d'impôt due à l'amortissement fiscal ¹ :	
Année 1987	
95 000 \$ x 25 % x 13,49 %	2 966 \$
Année 1988	
95 000 \$ x 50 % x 13,52 %	6 422 \$
Année 1989	
95 000 \$ x 25 % x 15,58 %	3 700 \$
Coût net de l'investissement après impôt	81 912 \$
Économie d'impôt (arrondie)	19 000 \$
Cas #2:	
Revenu imposable de la société égal ou supérieur à 200 000 \$	
Coût d'acquisition	100 000 \$
Moins:	
Crédit d'impôt à l'investissement (5 % x 100 000 \$)	(5 000 \$)
	95 000 \$
Moins:	
Économie d'impôt due à l'amortissement fiscal ¹ :	
Année 1987	
95 000 \$ x 25 % x 35,77 %	8 495 \$
Année 1988	
95 000 \$ x 50 % x 33,71 %	16 012 \$
Année 1989	
95 000 \$ x 25 % x 32,17 %	7 640 \$ (32 147 \$)
Coût net de l'investissement après impôt	62 853 \$
Économie d'impôt (arrondie)	38 000 \$

¹ Le calcul relatif à l'économie d'impôt due à l'amortissement fiscal n'est pas actualisé.
Source: Samson Béclair

ment remboursables à un pourcentage de 20 % pour les grandes sociétés et de 40 % pour les autres.

Il était prévu que les dispositions concernant le remboursement prendraient fin après 1988. Cependant, en vertu des propositions contenues dans le livre blanc sur la réforme fiscale, la possibilité de remboursement des C.I.I. accumulés par les grandes sociétés prendra fin à l'égard des biens acquis après 1987, soit un an plus tôt que ce qui avait été prévu. Par contre, dans le cas des petites entreprises dont le revenu

imposable n'excède pas 200 000 \$, la possibilité de remboursement sera prolongée indéfiniment au taux actuel de 40 %.

SYLVAIN MONARQUE



Sylvain Monarque, c.a., est associé en fiscalité au bureau de Samson Béclair, à Longueuil.

POURQUOI TRANSIGER AILLEURS?

Économisez gros chez Marathon Brown

Achetez 2 000 actions à 25\$ pour des frais de 80\$

Payez 740\$ en frais de courtage chez un courtier à pleine commission*

Économisez ainsi 590\$ chez Marathon Brown

*selon un sondage réalisé en juin 1987

Économisez jusqu'à 85% en frais de courtage!

Profitez-en!

Marathon Brown désire vous servir!

N'ATTENDEZ PAS! Appelez-nous dès aujourd'hui, postez-nous le coupon ci-dessous ou encore, passez nous voir.

Veillez me faire parvenir des renseignements sur les sujets suivants!

courtage à escompte fonds mutuels REER

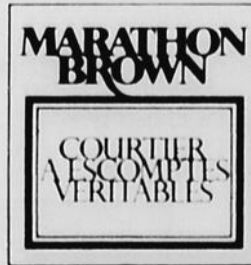
Nom _____
 Adresse _____
 Ville _____ Prov _____ Code Postal _____
 Tel (jour) _____ Tel (soir) _____

MARATHON BROWN Édifice Sun Life,
 1155, rue Metcalfe, bureau 2160, Montréal, Québec H3B 2X8
 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.

TORONTO HALIFAX OTTAWA HAMILTON WINNIPEG REGINA CALGARY VANCOUVER

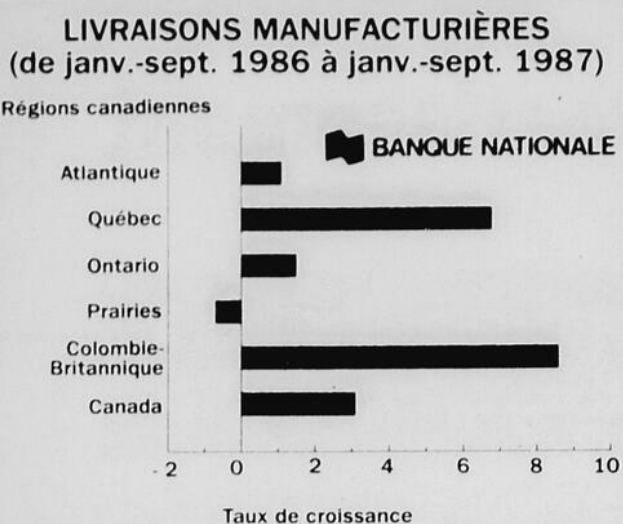
ESCOMPTE VÉRITABLES POUR L'INVESTISSEUR AVERTI

MONTREAL
875-7481
 1-800-361-8497



LAF-12-05-87

LE GRAPHIQUE DE LA SEMAINE



Le taux de croissance du secteur manufacturier du Québec se fait deux fois plus élevé que la moyenne canadienne en 1987.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois	Variation en %		
		mois préc.	mois ant.	depuis 12 mois
Ventes au détail	oct.	-0,1	-1,1	4,2
Nouv. commandes	sept.	1,1	-1,3	6,6
Ratio stocks/livraisons	sept.	1,48	1,48	1,50
Mises en chantier (000)	oct.	1,513	1,648	1,698
Production industrielle	oct.	0,6	-0,1	5,1
Solde commercial (M\$)	sept.	-14,076	-15,683	-14,739
Prix à la consommation	oct.	0,4	0,2	4,4
Prix à la production	oct.	-0,2	0,3	2,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	oct.	6,0	5,9	6,9
Revenu personnel	sept.	0,7	0,6	6,1
Crédit à la consommation	sept.	1,0	0,8	5,4

CANADA

Econoflash (Banq. Nationale)	août	0,2	0,4	4,2
Indicateur avancé (Stat. Canada)	août	0,9	0,8	6,5

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	août	1,8	-0,6	10,3
Ventes de voitures (000)	sept.	1060	1093	1182
2. Livraisons manufacturières	sept.	2,6	0,7	8,3
Nouvelles commandes	sept.	3,6	-0,3	9,7
dont: biens durables	sept.	6,3	-0,7	11,1
3. Inventaires manuf. (M\$)	sept.	0,4	0,4	1,9
Ratio stocks/expéditions	sept.	1,53	1,56	1,62
4. Mises en chantier (000)	oct.	222	233	217
- Québec	juil.	65	65	46

PRODUCTION

Produit intérieur réel	août	0,8	0,4	4,9
Production industrielle	août	1,2	0,1	6,5
dont: manufacturière	août	1,2	-0,7	6,4
Construction	août	0,8	0,8	11,3
Services	août	0,6	0,5	4,1

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	sept.	0,6	1,9	-2,0
Importations de marchandises	sept.	1,4	-2,5	1,2
Solde commercial (M\$)	sept.	919,8	986,7	1236,3

INFLATION

Prix à la consommation (4)	oct.	0,4	0,0	4,3
Prix industriels (4)	sept.	0,2	0,5	3,9

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an	
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	sept.	8,6	8,8	8,5
- Québec	sept.	10,1	10,5	10,7
Rémunération hebdomadaire	août	-0,7	-0,4	1,7

STATISTIQUES BANCAIRES

	Date	Variation en %		
		derm. sem.	sem. préc.	moyen. 13 derm. sem.
Excédents des réserves-encaisse (%)	15-11-87	0,12	—	0,053
Ratio d'avoirs liquides libres (%)	18-11-87	4,8	6,0	6,1
Avances aux banques (M\$)	18-11-87	428,7	436,8	1974,7
Avoirs nets en monnaies étrangères des banques	11-11-87	-8767	-8720	-1390

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

Prévisions du Mouvement Desjardins

La croissance de l'économie diminuera de moitié en 1988

Après avoir enregistré, contre toute attente, un taux de croissance de 5,1 % cette année, l'économie québécoise s'essoufflera au cours des prochains mois et le produit intérieur brut ne progressera que de 2,4 % l'an prochain. Le rythme de croissance de l'économie du Québec sera ainsi coupé de plus de moitié en 1988.

C'est du moins le scénario qu'ont adopté les économistes de la Direction d'analyse économique de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins dans l'établissement de leurs prévisions pour l'année 1988.

Bien que ce scénario ne soit pas des plus reluisants pour l'économie du Québec, les prévisions du Mouvement Desjardins ont tout de même ceci d'encourageant: on ne voit pas de récession pointer à l'horizon.

« Un taux de 2,4 % traduit un net ralentissement par rapport à cette année, mais il s'agit tout de même d'un rythme de croissance fort respectable compte tenu que le Québec amorçe une sixième année de croissance et que l'année 1987 fut exceptionnelle », a déclaré Bruno Montour, économiste senior au Mouvement Desjardins et

responsable des prévisions économiques pour le Québec, au cours d'un entretien avec LES AFFAIRES.

1987 fut exceptionnelle

L'année 1987 fut effectivement exceptionnelle à plusieurs points de vue. Dans l'industrie de la construction, les mises en chantier de logements atteindront le nombre de 78 700 unités cette année, selon M. Montour, comparativement à 60 000 unités l'année précédente et à 48 000 en 1985.

La forte croissance de la construction domiciliaire se sera en outre accompagnée d'une augmentation sensible des ventes de produits complémentaires, tels que les articles d'ameublement et les appareils électro-ménagers. En fait, les ventes au détail auront progressé de 11 % cette année.

Les entreprises manufacturières auront également grandement contribué à la croissance économique avec des investissements en équipements et immobilisations qui ont atteint la valeur de 4,3 milliards de dollars, soit une augmentation de 17,2 % par rapport à l'année précédente.

La hausse des activités économiques se sera par ailleurs reflétée sur le marché du travail où l'on constate la création de plus de 100 000 emplois à temps plein cette année, du jamais vu depuis 1974, année où la construction des complexes sportifs en vue des Jeux Olympiques et le début des travaux d'exploration dans la région de la Baie James pour la construction des centrales hydro-électriques avaient grandement contribué à créer 125 000 emplois.

Des consommateurs endettés

Les consommateurs québécois auront largement assumé les frais de la croissance économique de cette année par le truchement de leurs achats en logements et en biens durables. Mais les ménages sont maintenant au bout de leur rouleau, affirme M. Montour.

« Le revenu disponible des Québécois a augmenté de 6 % cette année, mais leurs achats ont progressé plus fortement. De sorte que le taux d'endettement des Québécois est élevé. »

Selon l'économiste senior, le taux d'endettement des Québécois, mesuré par l'encours des prêts à la consommation dans les institutions de dépôt en regard du revenu, a atteint 16,2 % cette année alors qu'il ne se situait qu'à 11,6 % au sortir de la dernière récession.

Qui plus est, les Québécois ont fortement réduit leur taux d'épargne qui se situe présentement à environ 8,7 %. Dans un climat économique rendu plus incertain par le récent krach boursier, il faut s'attendre à ce que les consommateurs se montrent plus prudents dans leurs achats, soutient M. Montour.

Aussi, les ménages n'apporteront pas une contribution aussi importante à la croissance économique l'an prochain. Les mises en chantier de logements atteindront le nombre de 49 900 unités, un niveau qui s'apparente à la moyenne annuelle des mises en chantier de 1983 à 1986, soit 51 000 unités, mais qui est nettement inférieur au nombre de 78 000 enregistré cette année.

Les ventes de biens durables n'augmenteront pas aussi rapidement alors que les ventes d'articles d'a-

meublement pourraient même fléchir. Les ventes au détail n'augmenteront que de 7 % l'an prochain.

Les entreprises prennent la relève

Si la santé financière des consommateurs apparaît fragile, celle des entreprises est à son mieux. Les entreprises se sont affairées à assainir leurs bilans financiers au cours des dernières années, et elles afficheront en 1987 des bénéfices en hausse de plus de 30 %.

« Les entreprises profitent de leurs liquidités pour moderniser leurs installations de production afin de faire face à la concurrence grandissante sur les marchés internationaux et de se préparer à la libéralisation du commerce avec les États-Unis. »

La diminution des achats des consommateurs sera en partie contrebalancée par une hausse des dépenses d'investissement des entreprises. Selon les prévisions de M. Montour, les entreprises manufacturières investiront quelque 5 milliards l'an prochain, une augmentation de près de 20 % par rapport à l'année précédente.

Ce sont les industries dont le taux d'utilisation des capacités de production est élevé, par exemple, le secteur des pâtes et papier, et les secteurs fortement exposés à la concurrence, comme le textile, qui investiront le plus.

Le Québec compte également quelques projets d'importance qui contribueront à la hausse des investissements. On songe notamment à l'usine de Pechiney à Bécancour, aux nouvelles installations d'Alcan à Lattière et au projet Norsk-Hydro, également à Bécancour.

La diminution des ventes au détail et de la construction domiciliaire auront toutefois pour effet de limiter à 1,5 % la croissance des livraisons manufacturières l'an prochain. Cette année, ces livraisons augmenteront de 3 %.

59 000 emplois créés

Une croissance économique de 2,4 % permettra la création de 59 000 nouveaux emplois l'an prochain, selon M. Montour. Le taux de chômage s'abaissera de quelques dixièmes de point pour se situer à 10 % en moyenne pour l'année.

PHILIPPE DUBUISSON

ABRI FISCAL

COMPLEXE D'APPARTEMENTS POUR RETRAITÉS

LISEZ CECI

Votre revenu	Impôt payé actuellement sans abri fiscal	Impôt payé sur une période de 5 ans sans abri fiscal
\$ 30,000	9,252	46,260
35,000	11,580	57,900
45,000	16,389	81,945
55,000	21,604	108,020
65,000	26,819	134,095

Comme vous pouvez le constater, il est très important aujourd'hui de connaître les lois et plus particulièrement celles qui vous permettront de conserver pour vous la rémunération si durement acquise.

Si vous possédez une bonne réputation de crédit, aucun comptant n'est nécessaire. Grâce à nos conseillers, vous pourrez ainsi profiter dès aujourd'hui de déductions fiscales importantes.

AGISSEZ MAINTENANT

Ce privilège à l'encontre de la croyance populaire n'est pas réservé exclusivement aux riches.



Montréal
425, boul. de Maisonneuve ouest
Suite 701, Montréal (Québec)
H3A 3G5
(514) 288-8500
Québec: 659-6900
Bureaux ouverts du lundi au samedi

SEANCES D'INFORMATION, LES MERCREDIS SOIR À 17 H 45 À MONTRÉAL.
On trouvera dans le prospectus visé une information détaillée sur les titres proposés. On peut se procurer ce prospectus visé de notre maison.

Niveau des livraisons manufacturières : un nouveau sommet en septembre

La revue *Infomat* de Statistique Canada rapporte que la valeur des livraisons manufacturières canadiennes et le niveau des nouvelles commandes ont atteint de nouveaux sommets en septembre dernier : les deux indicateurs de la santé du secteur de la fabrication ont fortement augmenté par rapport au mois précédent.

La valeur des livraisons s'est accrue pour un sixième mois consécutif, tandis que la valeur des nouvelles commandes augmentait pour une cinquième fois en six mois.

L'augmentation de la valeur des livraisons a entraîné une baisse du ratio des stocks aux livraisons, bien que la valeur des stocks ait franchi le cap des 34 milliards de dollars pour la première fois depuis février 1986.

Hausse de 2,6 %

Selon les estimations provisoires, la valeur désaisonnalisée des livraisons manufacturières s'est accrue de 2,6 % en septembre, pour atteindre 22,3 milliards. Cette augmentation représentait la plus forte hausse mensuelle à avoir été enregistrée en trois ans et marquait la poursuite de la tendance à la hausse amorcée en avril.



La plus grande partie de l'augmentation provenait des industries du matériel de transport, dont les livraisons ont augmenté de 14,2 %, des industries du bois et des industries du papier et des produits connexes.

Commerce de détail toujours en hausse

Selon les estimations provisoires, la valeur des ventes au détail, corri-

gée en fonction des variations saisonnières et du nombre de jours ouvrables, était de 13 milliards en septembre, ce qui représentait une augmentation de 0,6 % par rapport au mois précédent.

En septembre, les plus fortes augmentations de la valeur (en dollars) des ventes ont été signalées par les pharmacies, les épiceries-boucheries et les stations-service.

Recettes monétaires agricoles en hausse

Au cours des neuf premiers mois de 1987, les recettes monétaires agricoles se sont accrues de 2 % par rapport à la même période en 1986, pour atteindre 15,2 milliards.

Les recettes monétaires agricoles mesurent le revenu brut des producteurs agricoles (en dollars courants) provenant de la vente des produits agricoles, à l'exception des recettes liées aux échanges directs entre les fermes d'une même province.

Croissance des profits des sociétés : le rythme a ralenti en 85

En 1985, les bénéfices avant impôts des sociétés canadiennes ont augmenté de 2 % pour totaliser 62 milliards de dollars. Cette faible croissance avait été précédée d'augmentations appréciables en 1984 (40 %) et en 1983 (27 %).

Le revenu total s'est également accru plus len-

tement qu'en 1984, ayant augmenté de 6 %, pour atteindre 928 milliards.

En 1985, l'augmentation globale des bénéfices était attribuable à un accroissement de 16 % observé dans le secteur des

finances. L'augmentation des bénéfices des sociétés de placement (un milliard) et des exploitants et promoteurs immobiliers (934 M\$) représentait 80 % de cet accroissement.

CARTES D'AFFAIRES

AGENCE DE RENCONTRES

LA VIE À DEUX

Reconnue personnelle, efficace, discrète et compréhensive. La meilleure façon de rencontrer une belle classe de gens sérieux, seuls et ayant les mêmes buts et affinités. Les couples heureux sont la preuve de nos huit années de succès.

(514) 935-3389 935-1874

NOUVEAU PHOTOCOPIES 4 COULEURS AU LASER

Aussi, reproduction de plans.

SCRIBEC

45 rue Jarry est - 385-9400
de 8h30 à 20h; Samedi, 10h30 à 16h.

STUDIOS

Allard
PHOTOGRAPHES INC

SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX

1394 est, avenue du Mont-Royal, Montréal, Qué. H2J 1Y7

Tél.: (514) 526-1691

PRÊTE À FENDRE L'AIR

UNE NOUVELLE LIGNE AÉRIENNE DÉPLOIE SES AILES SUR TOUT LE QUÉBEC.

Chez Inter-Canadien, en tant que nouveau transporteur aérien régional au Québec, nous nous sommes donné comme mission de desservir tout le Québec comme personne ne l'a fait avant nous. Jamais vous n'avez vu un si grand nombre de vols. Ni de destinations.

Nos ailes volent à votre rythme. À votre convenance. Et à votre fréquence. Dites-nous l'heure et l'endroit. Le reste, on s'en occupe!

Par exemple, nous avons de nouvelles liaisons en réacté entre Montréal et Val d'Or. Nous offrons en semaine 26 vols par jour entre Montréal et Québec et 10 vols par jour entre Montréal et Ottawa.

Grâce à notre association avec les Lignes aériennes Canadien International nous vous offrons plus de correspondances canadiennes et des tarifs conjoints.

Canadien vous offre le plus grand nombre de destinations au Canada. Et c'est le seul transporteur aérien canadien dont les destinations couvrent 5 continents.

Partenaire
Canadien

Et bien sûr, vous pouvez accumuler des points bonis grâce au programme Canadien Plus.

Nous sommes prêts à décoller, quand vous voulez. Pour réserver, communiquez avec votre agent de voyages ou appelez-nous, aux numéros suivants: 514-636-3890 ou 1 800 361-0200.

Le Réseau Inter-Canadien

BAIE COMEAU/HAUTERIVE, BAIE JOHAN BEETZ, BLANC SABLON, BONAVENTURE, CHIBOUGAMAU, GASPÉ, GATINEAU/HULL, GETHSEMANIE (LA ROMAINE), HARRINGTON HARBOUR/CHEVERY, HAVRE ST-PIERRE, ÎLES-DE-LA-MADELEINE, KEGASKA, LA TABATIÈRE, MIRABEL, MONTRÉAL, NATASHQUAN, OTTAWA, PORT MENER, QUÉBEC, RIMOUSKI/MONT-JOLI, ROUYN/NORANDA, SAGUENAY/BAGOTVILLE, SCHEFFERVILLE, SEPTÎLES, STAUGUSTIN, TÊTE-A-LA-BALEINE, VAL D'OR, WABUSH/LABRADOR CITY.

Inter-Canadien

...À LA BONNE HEURE.

Un syndicat est condamné pour usage illégal de marques de commerce d'une entreprise

Les lois qui se rapportent à la propriété intellectuelle, notamment la Loi sur les marques de commerces et la Loi sur les droits d'auteur, sont souvent méconnues.

Dans certains cas, elles peuvent permettre à une entreprise d'obtenir une protection qui va plus loin que la simple protection face à un concurrent qui adopterait une marque similaire.

La décision rendue par le juge **Anatole Lesyk** de la Cour supérieure du district de Montréal dans l'affaire de **Rôtisseries St-Hubert c. le Syndicat des travailleurs de la Rôtisserie St-Hubert de Drummond-**

ville(CSN) en est un exemple.

Dans le cadre d'un conflit de travail à la Rôtisserie St-Hubert de Drummondville, le syndicat avait utilisé des collants et une brochure qui reproduisaient intégralement une tête de coq stylisée de St-Hubert dans son traçage caractéristique, avec les couleurs de St-Hubert de même que l'imitation des caractères propres à la dénomination de St-Hubert.

Des macarons reproduisant ce symbole avaient aussi été employés.

Devant ces faits, Les Rôtisseries St-Hubert ont intenté une poursuite en

injonction et en dommages contre le syndicat et ses principaux dirigeants.

Les Rôtisseries St-Hubert ont basé leur recours sur trois lois. Tout d'abord l'article 22 de la Loi sur les marques de commerce qui permet à un détenteur de marque de commerce d'exercer des recours, non seulement dans un cas de concurrence déloyale, mais aussi dans tous les cas où l'emploi de la marque de commerce « est susceptible de diminuer ou diluer la valeur de l'achalandage reliée à la marque de commerce enregistrée » (à noter qu'il faut que la marque soit enregistrée pour pouvoir bénéficier de ce recours).

Deuxièmement, le recours était également basé sur les dispositions de la Loi sur les droits d'auteur pour ce qui a trait au graphisme du dessin de St-Hubert.

Enfin, l'entreprise a aussi basé son recours sur l'article 1053 du Code civil, l'article général de notre droit qui sanctionne les délits civils.

Tout d'abord, sur la prétention de St-Hubert concernant l'article 22 de

la Loi sur les marques de commerce, le tribunal a considéré qu'il ne pouvait protéger St-Hubert puisqu'il n'y avait pas eu emploi des marques de commerce au sens de cette loi. L'emploi par le syndicat, a-t-il noté, n'était pas lié à des marchandises ou services et n'avait pas été fait dans le cadre d'une activité commerciale.

Cependant, le tribunal a opiné que l'article 1053 du Code civil s'appliquait dans le cas présent. Il a souligné que, malgré la connaissance des droits de propriété de St-Hubert, le syndicat et les autres parties concernées avaient sciemment et intentionnellement violés les droits de propriété de St-Hubert par la production et l'utilisation d'une partie importante de ce qui fait l'objet des droits de St-Hubert.

Enfin, en ce qui touche l'application de la Loi sur les droits d'auteur, le tribunal a constaté qu'il n'existait aucune décision ou disposition qui restreignait la protection du droit d'auteur à l'usage commercial.

Dans ce cas précis, le tribunal a également considéré qu'il n'y avait au-

aucun doute qu'il y avait eu violation volontaire et intentionnelle du droit d'auteur par le syndicat et les autres défendeurs. Même si la reproduction n'était pas identique aux oeuvres protégées de St-Hubert, le tribunal a exprimé l'avis que le syndicat avait reproduit quand même une partie substantielle de ces oeuvres et qu'elle en constituait une parodie.

Le tribunal a par ailleurs rejeté une prétention du syndicat à l'effet qu'une injonction dans cette affaire aurait pour effet de le priver de sa liberté d'expression au sens de la Charte des droits et libertés puisque, selon le tribunal, une ordonnance d'injonction ne priverait aucunement le syndicat de son droit d'informer le public de ses revendications.

Compte tenu du fait que le syndicat et les autres personnes concernées avaient agi volontairement et en pleine connaissance de cause, et même s'il n'y a pas eu de preuve précise des dommages subis par St-Hubert, le tribunal a rendu une ordonnance interdisant aux personnes concernées de d'utiliser, de quelque façon que ce

soit, les éléments faisant partie de l'identification de St-Hubert protégés par la Loi sur les droits d'auteur.

Il leur a aussi ordonné de remettre à St-Hubert tout élément ou matériel dont la diffusion ou l'utilisation contreviendrait aux termes de l'injonction, a permis à St-Hubert de détruire ceux-ci aux frais et dépens des défendeurs et a condamné les défendeurs à payer à St-Hubert une somme de 5 000 \$ avec intérêts et dépens.

Cette cause illustre bien l'étendue que peut avoir la protection des lois sur la propriété intellectuelle. Il faut cependant noter que ce jugement a été porté devant la Cour d'appel du Québec.

JEAN H.

GAGNON



Me Jean H. Gagnon fait partie de l'étude Gagnon, Lacoste.

PROFESSIONNELS

Residentiel
Commercial
Industriel



Les
Evaluations
**Pierre
St-Arnault Inc.**

EVALUATEURS AGRÉÉS
VALEUR MARCHANDE — VENTE
ACQUISITION — TRANSFERT ASSURANCES
5185 BOUL. TASCHEREAU SUITE 209
BROSSARD (GALERIES RIVE-SUD) J4Z 1A6

MONTREAL (514) 878-9443 RIVE-SUD (514) 656-9693



**MICROC
ORDINO
INC.** (514) 622-6740

SERVICES INFORMATIQUES
CONSULTATION & CONCEPTION

2642 DE L'ENGOULEVENT STE-ROSE, LAMAL, QUÉ. H7L 4L8

Comment être prêt le jour où vos lignes téléphoniques devront aussi prendre en charge vos ordinateurs :
Voici le CBX IBM 9751.

Perform dévoile la cuvée 1988 des Nouveaux Performants

La firme de perfectionnement de gestionnaires **Perform** vient d'identifier la cuvée 1988 des **Nouveaux Performants**, un programme qui vise à identifier les cadres québécois qui innovent dans la pratique quotidienne de leur gestion.

Selon **Roger Hébert**, vice-président ressources humaines de **Johnson & Johnson** et président du comité de sélection, les lauréats peuvent répondre aux cinq passions requises pour le choix final : la passion du client, du produit, du résultat, du travail et des employés.

Yvon Béchard ouvre la marche des nouveaux performants pour 1988. Vice-président exécutif finances du **Groupe Jean-Coutu**, il a convaincu les pharmaciens **Chartier, Sarrazin-Choquette** et **Pharmapop Cadieux** de se joindre au réseau Jean Coutu.

Claude Perrotte vice-président exécutif et trésorier de **Formules d'affaires Datamark** a été l'un des artisans du bond de 70 % dans les ventes de cette compagnie. Considérant son travail comme synonyme de défi, il renouvelle aussi d'année en année son engagement solide envers sa clientèle.

Michel Sévigny est directeur de la négociation internationale chez **McNeil Mantha**. Par ce rôle, il a réussi à placer **McNeil Mantha** en Fran-

LES NOUVEAUX PERFORMANTS

ce, en Grande Bretagne et en Australie. Son expertise dans la formation d'équipes de négociateurs a

été exportée en France où tous les négociateurs français d'options ont suivi son cours de formation.

Claude Janelle a acquis son titre de performant grâce à son poste de directeur de l'usine **Wayagamack** de la **Consolidated-Bathurst**. Il a remis son usine sur la voie de la rentabilité grâce à sa capacité de bien cerner un problème et d'y apporter une solution stratégique à long terme.

Le dernier performant est **Yves Archambault**, vice-président exécutif du

Groupe Val Royal. **M. Archambault** a triplé les ven-

GILLES DES ROBERTS

tes de l'entreprise et supervisé la création de nouveaux concepts de centre de rénovation et l'acquisition de **Castor bricoleur**.



JAGUAR

Service par excellence

Chez **Les Moteurs Décarie**, où depuis plus de 40 ans on trouve le raffinement, clef de votre satisfaction.

55 rue Gince St. St-Laurent, Qué.

LES MOTEURS DECARIE (514) 334-9910

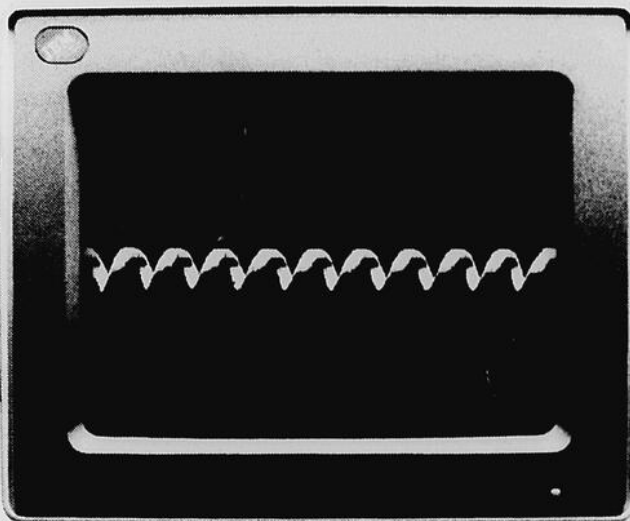
La qualité est un travail d'équipe!

Nous en faisons partie en implantant des systèmes adaptés à vos besoins.



Gestion Quali Totale Internationale Ltée.

2, rue Desaulniers, suite 101, St-Lambert, Qc. J4P 1L2 (514) 466-8750



Il faut se rendre à l'évidence : l'intégration voix-données est à nos portes et, dans le domaine des affaires, le simple bon sens nous demande de nous y préparer en nous munissant de l'équipement approprié.

Voici donc le système de communication **IBM 9750** et son élément central, le nouveau **CBX IBM 9751**. Développé par **ROLM**, ce système réunit, pour chaque bureau disposant d'un téléphone, les avantages de la commutation numérique vocale et ceux de la connectivité de données.

Contrairement aux autres commutateurs privés (ou **PBX**), le **CBX IBM 9751** est fourni avec toutes ses lignes numériques «prêtes données». Toutes, cela peut signifier 100 lignes pour un petit établissement ou 20 000 dans un seul système pour une grande entreprise.

Ainsi, quand vous branchez vos téléphones, vous obtenez en plus la connectivité informatique. Et vous n'avez donc plus à déterminer à l'avance comment chaque poste de travail devra être connecté au réseau.

Vous avez aussi la possibilité de relier les utilisateurs occasionnels (ou imprévus) facilement et à peu de frais.

Le système de communication **IBM 9750** est un élément clé de la structure de télécommunications **IBM** de demain. Il pourra fonctionner conformément aux normes **RNIS** à mesure qu'elles seront élaborées.

Pour commencer à planifier votre système intégré voix-données autour du **CBX IBM 9751**, composez le 1 800 465-6600 ou adressez-vous à un représentant **ROLM** ou **IBM**.

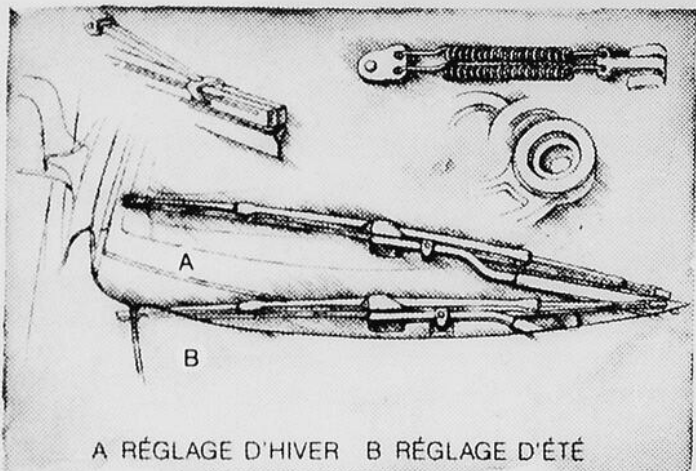


Une équipe olympique performante



BERLINE ACURA LEGEND

POUR UNE DÉMONSTRATION IMMÉDIATE DE LA MANIABILITÉ DE CETTE VOITURE, SURVEILLEZ LES ESSUIE-GLACE.



A RÉGLAGE D'HIVER B RÉGLAGE D'ÉTÉ

Les saisons inclementes du Canada transforment souvent une courte randonnée, en longue aventure.

Pour faire face à cette situation, il vous faut une voiture qui réagit promptement au changement.

La Berline Acura Legend est une telle voiture. Elle a été conçue et construite avec soin pour vous garder en contact avec votre environnement tout en vous en protégeant.

L'Acura Legend est équipée d'un moteur V6 à 24 soupapes avec injection de carburant. Il est animé d'une puissance fiable pour la conduite sur la grand-route et en ville.

La puissance est transmise aux roues par un système

de traction avant raffiné conçu pour améliorer la tenue de route en tout temps.

La Berline Legend est aussi équipée d'une suspension indépendante comprenant double fourchette à l'avant et jambes à friction réduite à l'arrière qui absorbe les chocs des routes accidentées.

Une autre preuve de la maniabilité de la Berline Legend est sa puissance de freinage. Des freins assistés avec disque à chaque roue sont standard sur la Legend. De plus, les freins avant sont ventilés pour aider à dissiper l'accumulation de la chaleur lors des arrêts brusques.

Mais pour vraiment apprécier jusqu'à quel point cette voiture est adaptée à l'hiver canadien, tournez la commande spéciale des essuie-glace au réglage "hiver." Plutôt que d'être cachés sous l'auvent dans la glace et la neige, les essuie-glace sont en position élevée et accessible sur le pare-brise.

Même quand il fait tempête à l'extérieur, l'habitacle de la Berline Legend est paisible et bien éclairé.

Les cadrans analogiques groupés du tableau de bord prouvent irréfutablement que tous les systèmes sont en bon ordre de marche. Le système de ventilation et de chauffage à bouches multiples vous fait oublier que la température est glaciale. La glace de teinte bronzée réduit l'éblouissement dû à la neige et au soleil. Votre environnement est luxueux et silencieux.

Une fois à l'intérieur de la Berline Acura Legend, il est fort probable que vous roulerez tout l'hiver sans en souffrir.

Pour de plus amples renseignements sur l'Acura Legend, communiquez avec le concessionnaire Acura ou faites parvenir votre carte d'affaires à Acura, une division de Honda Canada Inc., 715 Milner Ave., Scarborough, Ontario, M1B 2K8.

ACURA
LES VOITURES CONSTRUITES DE MAIN DE MAÎTRE.

Une division de Honda Canada Inc.

Votre avenir tient à votre ceinture.

Maintenant librables dans les villes suivantes :

Victoria • Vancouver • Richmond • Kelowna • Calgary • Edmonton • Saskatoon • Winnipeg • Sudbury • Kitchener • London • St. Catharines • Hamilton • Brampton • Mississauga
Etobicoke • Toronto • Aurora • Kingston • Ottawa • Montréal • Laval • St. Jérôme • St. Hubert • Granby • Sherbrooke • Québec • Chicoutimi • Moncton • Halifax

Repap, une papetière peu connue, passera le cap du milliard de dollars de ventes en 1988

pp. 52-53

George S. Petty



Le Groupe Plastique Moderne envisage d'autres acquisitions en Europe

pp. 54-55

BOWNE

Bowne de Montréal

Imprimeur par excellence.
Au service du monde de la finance.

(514) 337-3311

■ Même si l'entreprise a freiné ses élans expansionnistes parce qu'elle anticipe des problèmes dans l'économie en 1988, les dirigeants du Groupe Algo (Mtl, A, 7 \$) demeurent optimistes quant à sa croissance.

Les partenaires d'Algo poursuivent ainsi l'objectif à long terme de fracasser la marque du demi-milliard de dollars en chiffres d'affaires d'ici cinq ans. En 1986, l'entreprise montréalaise a réalisé des ventes de 189 M\$.

L'ambition d'Algo repose sur une philosophie de gestion unique qui lui assure une productivité et une rentabilité maximales. La société vise à parfaire davantage sa gestion, car de l'avis même de ses dirigeants « le succès d'Algo, c'est la gestion ».

Voilà ce qui se dégage d'une rencontre des AFFAIRES avec trois des têtes dirigeantes de ce géant canadien de l'industrie du vêtement, soit Joseph Schaffer, coprésident du conseil d'administra-

Algo vise un chiffre d'affaires de 500 M\$ d'ici 5 ans par rapport à 189 M\$ en 1986

tion et président, Jack Wiltzer, vice-président, finances, et Elliot Lifson, vice-président, secrétaire et administrateur.

Le Groupe Algo comprend 18 compagnies différentes qui fonctionnent de façon complètement indépendante. A la tête de chacune de ces entreprises, on retrouve un ou deux jeunes gestionnaires (moyenne d'âge : 43 ans) qui sont à la fois des partenaires et des actionnaires du Groupe Algo. « Chaque gestionnaire peut profiter d'un programme de bonis qui récompense sa performance », a expliqué M. Schaffer.

En vertu de ce programme, le gestionnaire est généralement récompensé directement en fonction des profits de sa compa-

gnie. Plus il permet de réaliser de profits, plus le boni est substantiel.

Préparation pour 1988

La direction d'Algo se distingue par sa prudence et son conservatisme. Ainsi, à la suite des événements boursiers d'octobre, tous les gestionnaires se sont réunis pour évaluer l'impact sur l'économie et leur commerce dans les prochains mois.

« Nous avons prévenu nos gestionnaires qu'il faut s'attendre à des problèmes en 1988 dans tous les genres de commerce. Par conséquent, il vaut mieux qu'ils surveillent de près les dépenses, les niveaux des stocks et les frais fixes de leurs entreprises », a discoursu M. Schaffer.

GROUPE ALGO			
Activités : Conception, confection et mise en marché de vêtements pour dames, hommes, garçons et enfants, et conception, mise en marché et importation de tissus mode; le tout, par l'intermédiaire de 18 sociétés autonomes.			
Cours récent : A, 7 \$		Bas (1987) : 6 \$	
	Ventes (M\$)	Bénéfice net (\$)	Bénéfice par action (\$)
1987 (6 mois)	91,3	4,4	0,25
1986 (6 mois)	84,7	4,4	0,28
1986	189,0	11,5	0,71
1985	151,7	4,9	0,32
1984	119,1	2,9	s.o.*

L'exercice financier se termine le 31 décembre.
* sans objet

Tableau: LES AFFAIRES

De plus, en raison de la débâcle boursière, le Groupe Algo a cessé de chercher des acquisitions éventuelles. Selon ses diri-

geants, il vaut mieux, à l'orée de problèmes économiques, se tenir pénard et attendre. « Une récession, par exemple, pour-

rait créer des occasions intéressantes. »

M. Schaffer a fait part de son intérêt, parmi les cibles d'acquisition, pour une manufacture de vêtements pour hommes. En outre, il s'est dit intéressé par des acquisitions à l'extérieur du secteur des vêtements et du textile.

Le Groupe Algo devrait réaliser un chiffre d'affaires de plus de 200 M\$ à son exercice qui se terminera le 31 décembre prochain. Selon M. Wiltzer, ce chiffre représentera une augmentation satisfaisante pour la compagnie par rapport aux 189 M\$ de 1986. « Notre bénéfice net devrait égaler celui de l'année dernière. »

Algo réalisera ainsi un bénéfice net après impôt d'environ 11,5 M\$.

Selon le président, le libre-échange menace l'industrie du vêtement

■ « L'industrie québécoise du vêtement pourrait mourir si l'entente de libre-échange entre les États-Unis et le Canada est ratifiée. Sur plusieurs points, l'industrie québécoise est nettement désavantagée. Il faut aussi préciser que cette industrie est une des plus importantes sources d'emplois au Québec. »

C'est ce qu'a déclaré Joseph Schaffer, coprésident du conseil d'administration et président du Groupe Algo (Mtl, 7 \$).

Avant de démontrer les injustices dont est victime, selon lui, l'industrie québécoise du vêtement, M. Schaffer a tenu à spécifier qu'il était un fervent partisan du libre-échange et que c'était une grande chose pour le Canada. « De plus, nous ne vou-



Joseph Schaffer: « Nous avons prévenu nos gestionnaires qu'il faut s'attendre à des problèmes en 1988 dans tous les genres de commerce. »

lons pas de faveurs, mais seulement une entente équitable. »

Ce qui inquiète le dirigeant d'Algo, c'est un règlement des douanes américaines, la clause 807, qui permet aux entreprises

américaines de couper leurs tissus dans leur pays pour ensuite les envoyer en Amérique du Sud où ces tissus deviennent des vêtements. Les compagnies américaines ramènent par la suite ces vête-

ments aux États-Unis et au Canada pour les vendre, sans payer de tarifs douaniers.

Le fait que les Américains profitent de coûts de main-d'oeuvre ridiculement bas en faisant confectionner leurs vêtements en Amérique du Sud constitue une menace pour les manufacturiers québécois de vêtements. Et comme la main-d'oeuvre représente 30 % des coûts d'un vêtement, il s'agit d'un avantage colossal.

« De plus, de par le traité de libre-échange, les quantités de vêtements dont les tissus ont été importés au Canada et expédiés aux États-Unis seront limités par des quotas. Cela veut dire que nous ne pourrions pas vendre la quantité de vêtements que nous voulons aux États-

Unis si les tissus proviennent d'outre-mer. »

Le président du plus important fournisseur canadien de vêtements habillés et de sport pour dames aimerait que ces expéditions aux États-Unis soient illimitées, « ce qui serait essentiel pour se battre contre la clause 807 ».

Déménager si c'est nécessaire

Il faut préciser qu'une entreprise comme Algo qui confectionne de grandes variétés de vêtements doit importer des tissus d'outre-mer tout simplement parce que plusieurs de ces tissus ne sont pas offerts aux États-Unis ou au Canada.

De plus, au Canada, un fabricant de vêtements qui importe des tissus qui ne sont pas offerts au pays

doit payer un tarif douanier de 25 %, sauf pour ce qui concerne les tissus qui servent à la confection de cravates. « Nous voulons que ce tarif disparaisse, ce qui serait à l'avantage des consommateurs. »

Selon M. Schaffer, les conditions décrites précédemment représentent des menaces importantes pour l'industrie québécoise du vêtement. « L'industrie pourrait mourir. » Quant à Algo, présente au Québec depuis plus de 42 ans, le coprésident insiste sur le fait qu'il adore faire affaires au Québec.

« Mais si je dois déménager pour livrer la marchandise à nos actionnaires, je le ferai. »

BERNARD

MOONEY

GAGNEZ
1/4% DE PLUS
sur nos C.P.G.

Si vous avez 60 ans ou plus, la SNF vous offre un quart pour cent de plus que le taux publié sur nos certificats de placement garantis. Minimum: 5 000 \$. Terme: 1 à 5 ans. Comparez et profitez de cette offre exceptionnelle. Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec.



Libérez-vous!
Confiez-nous votre avenir

Société Nationale de Fiducie
425, bd de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3G5
(514) 844-2050 1-800-361-8625

Les séquelles du récent krach

Les cours de 23 titres de firmes québécoises sont

Au moins 23 titres de compagnies québécoises s'échangent actuellement à un niveau inférieur à leur valeur comptable.

Le krach du lundi 19 octobre 1987 aura laissé bien des séquelles. L'une d'entre elles aura été la forte dépréciation de la valeur marchande des actions de certaines compagnies québécoises.

La valeur comptable est l'avoir des actionnaires de la compagnie divisé par le nombre de ses actions en circulation. Généralement, à moins de difficultés financières majeures, il est rare que le cours d'une action tombe en deça de sa valeur comptable.

Est-ce dire qu'il y a un tas d'aubaines parmi les actions de compagnies québécoises? Il serait trop simpliste de dire qu'une action d'une firme donnée constitue une bonne valeur en se basant sur ce seul critère de sélection.

Valeur plancher

La valeur comptable devrait théoriquement servir de plancher au cours de l'action. L'investisseur doit cependant prévoir ce que seront les bénéfices à venir de l'entreprise. Par exemple, si une récession survenait au cours des prochains mois, plusieurs de ces entreprises pourraient subir des pertes plutôt que de déclarer des profits. Une perte réduit la

valeur comptable de l'action.

L'investisseur doit également tenir compte de l'endettement de la compagnie. Dans le cas d'une entreprise excessivement endettée, la valeur comptable de l'action perd du poids en cas de liquidation.

Ceci dit, regardons de plus près quelques-unes de ces entreprises dont la valeur des actions est si faible.

Miron

L'action de Miron (Mtl, A, 5,00 \$) se transige actuellement à 39,9 % seulement de sa valeur au livre. Les titres d'entreprises dont la nature des activités est fortement cyclique (c'est-à-dire quand le niveau d'activité de l'entreprise est fortement lié au cycle économique) se transigent souvent à un faible multiple par rapport à leur valeur comptable. De là toutefois à s'échanger à un escompte de 60,9 % par rapport à la valeur comptable, il y a une marge.

La compagnie a déclaré un bénéfice net de 9,7 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 1986. En 1982, au creux de la récession, Miron parvenait à montrer un profit net de presque 3 M\$. Pour l'exercice en cours, la compagnie affichera un bénéfice net par action moindre que celui de l'an passé. Malgré cela, le pro-

Titres de firmes québécoises dont le cours est inférieur à la valeur comptable

nom de la compagnie	cours au 24 nov. 1987	valeur comptable	bénéfice du dernier exercice	bénéfice des 12 derniers mois	multiple cours/bénéfice des 12 dern. mois	dividende	rendement ¹
Multidev B	0,55	3,11	0,11	0,02	27,50	0	0 %
Miron	4,80	12,04	2,06	1,45	3,31	0	0 %
Domicil	0,53	0,96	0,05	n.d.	—	0	0 %
Hubbard	1,45	2,53	0,37	0,2	7,25	0	0 %
Lambert	1,50	2,60	0,28	n.d.	—	0	0 %
Shirmax	1,15	1,82	0,20	0,09	12,78	0	0 %
Gr. Champlain	1,30	1,88	0,13	-0,06	-21,67	0	0 %
Gr. La Laurentienne	9,75	14,09	0,72	1,07	9,11	0,24	2 %
Goodfellow	3,40	4,74	0,28	0,47	7,23	0	0 %
Venmar	1,65	2,30	n.d.	0,36	4,58	0	0 %
Nautilus	0,76	1,05	0,13	0,09	8,44	0	0 %
Unigesco	3,90	5,21	0,07	0,52	7,50	0,13	3 %
Gr. SNC	7,75	9,71	0,71	0,79	9,81	0,28	4 %
Industrie Triton	1,35	1,68	0,18	0,12	11,25	0	0 %
Crédit industriel	4,50	5,54	0,55	0,58	7,76	0,12	3 %
Dominion Textile	15,63	19,13	0,56	1,87	8,36	0	0 %
Espadon-Peter.	1,00	1,20	0,25	n.d.	—	0	0 %
Domco	6,75	7,98	0,97	0,84	8,04	0,65	10 %
Bilrite	4,55	5,09	0,36	0,42	10,83	0	0 %
Canam Manac	6,88	7,08	0,69	0,83	8,29	0,27	4 %
Igloo Viski	1,10	1,11	0,18	n.d.	—	0	0 %
Impertex	0,50	0,49	0,14	n.d.	—	0	0 %
CoGeco	5,13	4,33	0,40	0,44	11,66	0,09	2 %

1) Dividende sur cours de l'action
Sources: Montrusco & associés, Tassé et associés

Tableau: LES AFFAIRES

fit devrait s'élever au-delà de 1 \$ l'action, ce qui est respectable.

Certains analystes anticipent un bénéfice net par action de 1,47 \$ pour l'exercice en cours. C'est dire qu'au cours actuel de 4,80 \$, l'action de Miron se vend à un multiple cours-bénéfice prévu de 3,3 fois seulement.

Le bilan financier de l'entreprise est impeccable. La dette correspon-

dait au 31 décembre 1986 à un maigre 2,5 % de la capitalisation totale de la compagnie. Au 31 décembre 1986, le fonds de roulement de la compagnie se chiffrait à 31,3 M\$. L'encaisse et les dépôts à terme qui sont des actifs très liquides totalisaient 39,3 M\$ au 31 décembre 1986.

Miron est une firme bourrée de comptant, à un point tel que l'on pourrait

presque dire qu'en liquidant la compagnie, l'investisseur qui aurait acheté les actions à 5,63 \$ doublerait la valeur de son placement.

Canam Manac

L'action de Canam Manac (Mtl, 6,75 \$) semble également très dépréciée. Au cours actuel de 6,75 \$, l'action de la firme de Marcel Dutil s'échange sous sa valeur comptable de 7,08 \$. La fabrication de poutrelles d'acier, l'une des activités principales de Canam Manac, est fortement tributaire du cycle économique. En récession, la rentabilité de l'entreprise sera durement affectée.

Lors de la récession de

1982, Canam Manac avait essuyé une perte pour son exercice. Depuis ce temps, la situation de Canam Manac a beaucoup évolué. D'une entreprise avec des ventes annuelles de 99 M\$ en 1982, Canam Manac aura probablement franchi le cap des 400 M\$ de ventes pour l'exercice en cours.

De surcroît, Canam Manac dispose de fonds considérables. Son fonds de roulement au 31 décembre 1986 s'élevait à 91,5 M\$. Avec la vente récente de sa participation dans Noverco (Mtl, 11,13 \$), Canam Manac peut compter de toute évidence sur un fonds de roulement de plus de 100 M\$ au moment d'écrire cet ar-

ESPALAU INC. NOMINATIONS



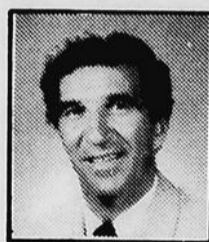
M. Marcel Buteau



M. Réal Dallaire



M. Roméo Julien



M. Marc Schinck

Monsieur Normand Cliche, président et chef de la direction de ESPALAU INC., une compagnie publique oeuvrant dans divers secteurs d'activités commerciales et industrielles, est heureux d'annoncer les nominations de Messieurs Marcel Buteau, Réal Dallaire, Roméo Julien et Marc Schinck au poste de vice-président de ESPALAU INC.

M. Marcel Buteau est président et chef de la direction de FORAGE MODERNE (1985) INC., une compagnie spécialisée dans le forage au diamant.

M. Réal Dallaire occupe les fonctions de président et chef de la direction de la division hôtellerie de ESPALAU INC.

M. Roméo Julien est président et chef de la direction de LES MAISONS QUEBCO INC., une compagnie oeuvrant dans les domaines de la fabrication et de l'installation de bâtiments modulaires au Québec et en Ontario.

M. Marc Schinck est président et chef de la direction de LES EXPLOSIFS-CANEX INC., une compagnie spécialisée dans les domaines de la fabrication et de la distribution d'explosifs sur le marché de l'est du Canada.

ESPALAU INC.
460, Centrale
Val d'Or (Québec)
J9P 1P5

1450 CRESCENT,
MONTREAL
844-2328
POUR RÉSERVATION

MÊME ADRESSE
DEPUIS
1971



DAMES ET HOMMES D'AFFAIRES

Un déjeuner aux Halles est nécessaire, agréable et abordable (À partir de \$ 8.50) mardi au vendredi de 11.45h à 14.30

Le soir nous vous attendons du lundi au samedi (18.00h à 23.00h) pour déguster nos spécialités ou notre table d'hôte gourmande

Acceptons des groupes jusqu'à 50 personnes

Pensez à vos réceptions de Noël



présentement inférieurs à leur valeur comptable

tielle. Cette entreprise beauceronne sera touchée par une éventuelle récession. Cependant, à regarder la liquidité de cette entreprise, il y a tout lieu de penser que M. Dutil prie tous les saints du ciel pour qu'une telle récession survienne. Il a l'argent pour aller à la chasse aux aubaines.

Et, soulignons-le, Canam Manac verse un dividende annuel de 0,27 \$ par action, ce qui ne gâche rien.

Cogeco

L'action de Cogeco (Mtl, 5,13 \$), la firme de câblodistribution de Trois-Rivières qui exploite également des postes de télévision et de radio en plus d'un poste de réémetteur pour **Quatre Saisons**, s'échange à peine au-dessus de sa valeur comptable et ce, malgré d'excellents résultats financiers enregistrés pour l'exercice terminé le 31 août 1987. En un an, les ventes de l'entreprise sont passées de 19 M\$ à 28 M\$, le bénéfice net passant de 1,9 M\$ ou 0,40 \$ l'action à 3,3 M\$ ou 0,54 \$ l'action.

L'exercice 1986-87 fut ponctué de plusieurs acquisitions. La dette de l'entreprise a par conséquent augmenté. Au 31 août 1987, la dette de l'entreprise correspondait à 43,1 % de sa capitalisation.

Les actions d'autres entreprises ont aussi été durement touchées par la débâcle du 19 octobre dernier. Les activités de plusieurs d'entre elles sont cependant de nature très cyclique. C'est dire qu'en période de récession, ces entreprises montreront probablement une perte au lieu d'un profit. C'est le cas notamment de **Domco** (Mtl, 6,75 \$), de **Bilrite Nightingale** (Mtl, 4,60 \$) et de **Goodfellow** (Mtl, 3,40 \$).

Domco est un fabricant de revêtement pour l'intérieur des maisons. La firme a enregistré une solide progression de ses ventes et de sa rentabilité depuis 1982. Les profits de l'entreprise ont cependant plafonné depuis un an. Le bénéfice par action des douze derniers mois s'élève à 0,84 \$ l'action contre 0,97 \$ l'action pour le dernier exercice financier complété. Une récession affectera durement la rentabilité de la compagnie. Par exemple, en 1982, Domco essayait une perte de 3 928 233 \$ ou 0,73 \$ l'action.

Au cours actuel de 6,75 \$, l'action de Domco se vend à escompte par rapport à sa valeur au livre

évaluée à 7,98 \$. La compagnie a pour politique de verser un généreux dividende annuel de 0,65 \$ par action ce qui donne un rendement de dividende annualisé de 10 % environ. Advenant une récession, une réduction de ce dividende pourrait survenir.

Bilrite Nightingale

Bilrite Nightingale fabrique des meubles de bureau ainsi que des modules de travail. Cette filiale du groupe Canam Manac montre un bénéfice net à la hausse. Pour son exercice 1986, la compagnie a réalisé un profit net par action de 0,36 \$. Pour les douze derniers mois, le bénéfice net est à la hausse par rapport à l'exercice 1986, celui-ci se chiffrait à 0,42 \$. Durant la récession 1982, Bilrite avait essuyé une perte de 0,02 \$ l'action.

Goodfellow

Goodfellow, une firme se spécialisant dans la distribution de matériaux de construction, a pour sa part enregistré une perte de 109 000 \$ durant la récession de 1982. Depuis sa première émission d'action, Goodfellow a déçu sur le plan de la rentabilité. Pour l'exercice en cours, les choses semblent s'améliorer. Le bénéfice net des douze derniers mois se chiffre à 0,47 \$ l'action contre 0,28 \$ pour le dernier exercice complété.

SNC

Le **Groupe SNC** (Mtl, 7,75 \$), une firme de génie-conseil avec un chiffre d'affaires de 400 M\$ environ, voit ses actions s'échanger autour de 7,75 \$ alors que leur valeur comptable est de 9,71 \$. Il va de soi que la nature des activités de SNC est fortement tributaire des cycles

économiques. En période de récession, il faut s'attendre à une forte baisse des bénéfices. La compagnie parvient toutefois à tirer ses marons du feu même en période difficile.

Par exemple, en 1982, bien que le bénéfice ait diminué sensiblement par rapport à l'année précédente, celui-ci fut malgré tout de 1,3 M\$. Aujourd'hui, avec l'achat des Ar-

senaux Canadiens, les activités du groupe sont probablement moins dépendantes des cycles économiques qu'en 1982.

Plusieurs des entreprises apparaissant au tableau ci-

joint n'ont pas réalisé leurs prévisions de bénéfice.

CLAUDE
CHIASSON



755
SAINT-JEAN
COMPLEXE POINTE-CLAIRE

Le Groupe de Sociétés Westcliff
et les Entreprises Ringold Ltée
sont heureux d'accueillir

JACQUES DAGENAIS,
COMPTABLE AGRÉÉ

à leur prestigieuse adresse d'affaires

Le 755 Saint-Jean



Pointe-Claire

Joignez-vous
aux entreprises et aux groupes de professionnels
qui exigent la qualité des immeubles du centre-ville
dans un environnement de banlieue.

Courtiers protégés

Ouverture: automne 1987

755 SAINT-JEAN • L'EXPRESSION D'UN PRESTIGE ET D'UN RAFFINEMENT INÉGALÉS DANS L'OUEST DE MONTRÉAL

Une réalisation conjointe du Groupe de Sociétés Westcliff
et des Entreprises Ringold Ltée.

POUR RENSEIGNEMENTS, APPELEZ WESTCLIFF AU 288-0157

N'oubliez pas
son anniversaire

basilières-portenier
joaillier
1454 drummond, 843-5535

Rendement excellent pour le Fonds

Le Fonds européen rachète de ses actions à 8 \$

Le Fonds européen de placement et de privatisation vient d'offrir de racheter jusqu'à deux millions des trois millions d'actions qu'il a émises il y a quelques mois. Les actions seront achetées par l'intermédiaire de McLeod Young Weir le 8 décembre 1987.

Le Fonds offre 8 \$ l'ac-

tion. Les actions actuellement sur le marché ont été vendues dans le cadre d'une émission d'unités. Chaque unité a été vendue 10 \$ et incluait une action et deux bons de souscription.

Puisque les bons s'échangent à environ 0,60 \$, les actionnaires qui ont acquis les unités et qui sont

désireux de vendre sont assurés de toucher environ 9,20 \$.

C'est très près de la valeur de réalisation du fonds qui était de 9,22 \$ il y a quelques jours. C'est sur cette valeur de réalisation que s'est basé le conseil d'administration du Fonds pour fixer son offre.

Pour ceux qui ont acheté les actions à 5 \$ et 5,50 \$ peu de temps avant la décision du fonds, l'offre de rachat représente un excellent rendement de plus de 50 %. En réalité, peu d'acheteurs se sont précipités sur les actions du Fonds de privatisation après le krach même si elles représentaient une ex-

cellente valeur.

Pour le fonds lui-même, ce rachat permet un rendement intéressant. Il rachète en effet à 8 \$ des actions après avoir reçu 10 \$ pour les unités émises.

Si le Fonds rachetait les 2 M d'actions qu'il est prêt à racheter, la valeur de liquidation des actions monterait à environ 11,65 \$.

Si les 2 M d'actions sont rachetées, les actionnaires qui ne vendront pas se retrouveraient alors avec un placement ayant une valeur liquidative de 12,85 \$ en comptant la valeur des bons de souscription.

Mais cela ne se produira pas. « Nous ne nous attendons pas à racheter les deux millions d'actions que nous sommes prêts à racheter », a affirmé Luc Tanguay de Geoffron, Leclerc.

Jusqu'à maintenant, peu de gens déposent leurs actions, réalisant que la valeur du fonds est supérieure à 8 \$ et qu'il font un meilleur placement en conservant leurs titres.

« En fait, nous faisons ce rachat pour permettre à ceux qui sont insatisfaits de leur placement et qui sont déprimés par le marché boursier de sortir du fonds. Les investisseurs les plus solides et les plus sérieux vont rester. »

Les péripéties que vient de connaître le Fonds de privatisation traduisent on ne peut mieux l'impact du récent krach sur les investisseurs. Le krach a tellement fait paniquer certains investisseurs qu'un très petit nombre d'entre eux ont fait tomber la valeur des actions du fonds à environ 5 \$, en dépit de leur valeur de liquidation de plus de 9 \$.

Ils ont jeté en panique leurs actions sur le marché même s'il n'y avait pas de preneur à un prix décent. Évidemment, certains ont vendu pour regarnir leur marge de crédit.

Les actions du Fonds représentent toujours un placement comportant peu de risque puisque 88 % des avoirs du fonds sont dans des titres du marché monétaire, principalement en marks allemands, une monnaie autrement plus forte que les dollars américain et canadien.

L'offre du Fonds démontre que les investisseurs qui ont vendu en panique leurs actions du Fonds ont réalisé une perte en capital qu'ils auraient pu éviter.

Quant à ceux qui n'ont pas su saisir l'occasion d'acheter des actions du fonds à 5 \$ et 5,50 \$ peu de temps avant l'annonce du rachat par le Fonds, ils doivent réaliser qu'ils ont perdu une excellente occasion de placement. La déprime du marché indique aussi qu'il y a actuellement d'autres occasions d'achat dans le marché actuel.

Naturellement, il faut chercher pour les trouver.

Le gros bon sens dit qu'il faut acheter quand le marché est bas et vendre quand il est haut. Mais les variations brutales du marché influencent en sens inverse la psychologie des investisseurs.

Influencés par la vague haussière, plusieurs achètent quand le marché est haut. Quand arrivent les corrections, d'aucuns vont même jusqu'à vendre quand le marché est bas. C'est ce qui explique qu'il y a présentement beaucoup moins d'investisseurs désireux d'acheter des actions qu'il y en avait quand le marché était plus haut.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Le REER créateur d'emplois



VOS ÉCONOMIES SERVENT L'ÉCONOMIE!

En adhérant au REER du Fonds de solidarité, vous faites une vraie bonne affaire. Vous payez moins d'impôt parce que vous profitez d'avantages fiscaux incomparables qui vous font réaliser des économies d'impôt pouvant atteindre et même dépasser 80% du montant investi.

Par exemple, si vous avez un revenu imposable de 20 000 \$, vous pouvez récupérer, grâce au Fonds, environ 840 \$ sur un placement de 1 000 \$, contre seulement 440 \$ pour un placement identique dans un REER simple.

De plus, le Fonds vise à vous offrir un rendement comparable aux dépôts à terme.

VOUS DEVEZ CRÉATEUR D'EMPLOIS!

En adhérant au REER du Fonds de solidarité, vous devenez un créateur d'emplois puisque, depuis 1984, le Fonds a déjà réalisé une trentaine d'investissements dans des entreprises rentables, ce qui a contribué à maintenir et créer plus de 7 000 emplois. Voilà comment vos économies servent l'économie.

ADHÉREZ AVANT LE 31 DÉCEMBRE!

Participez au REER du Fonds de solidarité avant le 31 décembre pour bénéficier de la réévaluation des actions, constamment à la hausse. Votre placement n'en sera que plus profitable! Vous pouvez adhérer en contribuant par des déductions faites à la source ou en un seul versement. Il n'y a pas de minimum requis.

Pour communiquer avec le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec:

Montréal: (514) 285-6400 Jonquière: (418) 547-6800
 Québec: (418) 622-3258
 Trois-Rivières: (819) 373-3447
 Sherbrooke: (819) 821-2070 Extérieur: 1-800-361-7111 (sans frais)

LE FONDS DE SOLIDARITÉ DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC (FTQ)

LE FONDS Créateur d'EMPLOIS

Cette annonce ne constitue pas une offre publique de valeurs. Vous obtiendrez toutes les informations requises dans le document d'informations du Fonds.

AVIS DE NOMINATION

Zins Beuchesne et Associés



PIERRE ROCHON

Monsieur Renaud Beuchesne, directeur général et vice-président de Zins Beuchesne et Associés, est heureux d'annoncer la venue de Monsieur Pierre Rochon, e.c.n., M.B.A. au sein de l'équipe de consultants de Zins Beuchesne et Associés. Monsieur Rochon a occupé auparavant le poste de vice-président opération chez Micro-Contrôle Inc.

Chez Zins Beuchesne et Associés, Monsieur Rochon s'occupera principalement des mandats reliés aux secteurs industriels et de façon plus particulière à la haute-technologie.

Zins Beuchesne et Associés est une firme de consultants spécialisés dans les études de marché et la planification marketing. Les bureaux de Zins Beuchesne et Associés sont situés à Québec et à Montréal.

Résultats décevants au 3e trimestre malgré le peu d'impact du krach Ventes de fonds d'investissement : chute de 68 %

■ Selon les données rendues publiques par l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC), l'actif net des membres s'élevait à 22,7 milliards de dollars le 30 septembre 1987, soit 42,8 % de plus que le total annoncé à pareille date l'an dernier, et seulement 4 % de plus que le trimestre précédent.

Toutefois, les ventes nettes au cours du troisième trimestre ont atteint 446 M\$, représentant une baisse de 68 % par rapport au trimestre précédent, et de 52,5 % en regard du troisième trimestre de 1986.

Le montant trimestriel de 446 M\$ porte le total pour les neuf premiers mois de l'année à 4,8 milliards. Ce total est près de 25 % supérieur à celui enregistré au cours des neuf premiers mois de 1986.

Impact du krach : minime

Afin de pouvoir dresser un bilan préliminaire de la récente débâcle boursière et de son impact sur les fonds d'investissement, l'IFIC a demandé à ses membres de lui fournir les chiffres relatifs aux ventes et aux rachats au cours des semaines se terminant le 9 et 23 octobre.

Pour la semaine close le 23 octobre, le taux de rachat a été 1,49 % de l'actif pour les fonds d'actions ordinaires canadiennes et de 2,35 % de l'actif pour les fonds étrangers. Deux semaines plus tôt, les taux de rachat hebdomadaires avaient été de -0,03 % et de 0,35 % respectivement.

Pour mettre ces données en perspective, il faut signaler que le taux de rachat des fonds d'actions ordinaires canadiennes s'est établi à 16,4 % pour les trois premiers trimestres 1987 et à 6,6 % au cours du troisième trimestre. Dans le cas des fonds étrangers, pour les mêmes périodes, les rachats s'élevaient à 19,7 % et 8,7 %.

Actif

Au chapitre de l'actif des fonds d'actions (canadiens et étrangers), la diminution de valeur à la suite de la chute boursière des 19 et 20 octobre est inférieure à la chute des indices au cours de ces deux jours.

L'actif des fonds d'actions ordinaires canadiennes s'est replié de 14,9 % alors que l'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a essuyé une baisse de 17,3 %. L'actif des fonds étrangers a pour sa part chuté de 15,3 % alors que l'indice Dow Jones baissait de 18,1 % et l'indice de la bourse de Tokyo, de 16,9 %.

« Les discussions avec nos membres nous indiquaient que l'impact du krach du 19 octobre sur le secteur des fonds d'investissement n'avait pas été catastrophique. Ces statistiques viennent le confirmer », a indiqué Keith Douglas, président de l'IFIC.

Ventes à la baisse et rachats à la hausse

Au troisième trimestre, la part du marché de chaque catégorie de fonds a par ailleurs à peine changé. Les fonds d'actions ordinaires canadiennes et étrangères ont subi un léger recul, mais constituent toujours près de 60 % de l'actif global.

Les fonds de dividendes et les fonds équilibrés représentent environ 15 % de ce total ; les fonds d'obligations, de revenu et d'hypothèques, environ 21 % et ceux du marché monétaire, moins de 5 %.

Cette stabilité du deuxième au troisième trimestre se retrouve également au chapitre des ventes nettes par catégorie de fonds. Ainsi, tous les fonds, sauf les fonds étrangers, ont enregistré une diminution des ventes par rapport au trimestre précédent.

À la rubrique des rachats, les chiffres étaient partout à la hausse — à l'exception des fonds du marché monétaire — comparativement au deuxième trimestre.

« Le ralentissement des ventes au cours de l'été est un phénomène normal. Quant à l'augmentation au chapitre des rachats, ce sont probablement des prises de profits, conséquence d'un marché haussier sans précédent, qui en sont responsables. »

DOMINIQUE

BEAUCHAMP

Annoncez dans la rubrique

PROFESSIONNELS

(514) 842-1780

LES AFFAIRES

COLLECTION
LES AFFAIRES

Des outils additionnels d'information et de formation!

Aujourd'hui les gens actifs s'informent. C'est pourquoi La Collection LES AFFAIRES offre aux épargnants-investisseurs et aux gestionnaires d'entreprise, une variété de livres qui sont des outils additionnels d'information et de formation.



COLLECTION
LES AFFAIRES

465, rue St-Jean, 9^e étage
Montréal, Québec
H2Y 3S4

Je désire commander:

- #101 - 19,95 \$ #103 - 9,95 \$ #105 - 20,00 \$ #107 - 23,00 \$
 #102 - 22,00 \$ #104 - 15,00 \$ #106 - 25,00 \$ #108 - 17,00 \$

*Veuillez ajouter 1,50 \$ pour frais de poste et de manutention.

Nom _____ Prénom _____

Nom de la compagnie _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Téléphone () _____

chèque carte de crédit MASTERCARD VISA AMERICAN EXPRESS

_____ \$

numéro de carte

total de l'achat

Date d'expiration: _____ signature: _____

N.B. TOUTE COMMANDE DEVRA ÊTRE ACCOMPAGNÉE D'UN CHÈQUE, D'UN MANDAT POSTE OU D'UN NUMÉRO DE CARTE DE CRÉDIT.

52 LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

Une papetière intégrée peu connue

Repap passera en 1988 le cap du milliard de \$

■ En 1982, la Corporation des entreprises Repap (Mtl, 9,38 \$) réalisait un chiffre d'affaires de 260 M\$. Cinq années plus tard, elle réalise ce nombre à chaque trimestre. Pourtant, cette papetière entièrement intégrée

demeure relativement peu connue, même des analystes financiers assurant le suivi du secteur des produits forestiers.

« Pour notre exercice financier 1988, notre chiffre d'affaires devrait franchir pour la première fois le

cap du milliard de dollars, pour une augmentation de 10 % à 15 % par rapport à 1987.

« Toutefois, notre rentabilité devrait connaître une croissance beaucoup plus élevée car nous commençons à profiter de nos

investissements des dernières années. » C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES George S. Petty, président et chef de la direction de Repap.

De janvier 1981 à août 1986, Repap a effectué des dépenses en immobilisa-

tions d'un montant total dépassant 400 M\$. A cela s'ajoute des dépenses de 225 M\$ en 1987 et des investissements prévus de 150 M\$ en 1988. Il s'agit donc d'un grand total de 775 M\$ en sept ans.

Ces importants investis-

sements s'expliquent par la stratégie de croissance de la compagnie montréalaise. Repap s'est spécialisée dans l'acquisition de vieilles usines de pâtes et papier au Canada et aux États-Unis.

Après avoir acquis des usines à prix modiques, Repap se fait un devoir de revitaliser ces usines en y investissant de fortes sommes d'argent pour intégrer l'équipement le plus moderne au monde.

Ainsi, après avoir acquis en 1976 l'usine de papier couché de Kimberly-Clark, Repap a investi environ 193 M\$ US dans une usine de papier couché mince qui est maintenant exploitée par Midtec Paper, une filiale à 98,1 % de Repap. Cet argent a servi à financer la machine à papier couché n° 6. En 1984, c'est la machine n° 5 qui a été entièrement modernisée et agrandie.

Récemment, Repap entreprenait un autre programme d'expansion chez Midtec, soit la mise en oeuvre d'un nouveau complexe de production de papier couché ultramoderne qui remplacera quatre machines existantes.

Ce complexe, nommé M7 et évalué à 260 M\$, devrait, selon M. Petty, commencer ses activités en septembre prochain.

Avantage concurrentiel

« Midtec jouira de l'équipement le plus perfectionné au monde », a affirmé le président de Repap. Or, il s'agit d'une pierre d'assise de la stratégie corporative de la compagnie depuis sa naissance en 1974.

Cette philosophie permet ainsi à M. Petty d'affirmer que les coûts de production de ses installations de papier couché à Miramichi Pulp & Paper sont les plus bas au monde. Cela donne de toute évidence à Repap un avantage concurrentiel considérable. Miramichi produit aussi de la pâte kraft et de la pâte mécanique défilée.

Les nouvelles installations de Miramichi, une usine de papier couché complémentaire à celle de Midtec, ont été complétées au milieu de 1986. Depuis ce temps, selon la direction, la productivité n'a cessé d'augmenter. « Toutefois, en raison d'une période de rodage normale, Miramichi ne contribuera pas aux bénéfices avant l'année prochaine. »

Après l'ouverture de M7 de Midtech, la capacité annuelle totale de production de cette filiale pas-

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance parle le même langage que vous:

RENDEMENT INVESTISSEMENT ÉPARGNE

Ces quatre mots font partie de notre quotidien.

Ils sont au centre de notre vie, à la base même de notre sécurité financière.

Ils sont aussi devenus, grâce à La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, les mots-clés de l'assurance-vie. En effet, c'est en ajoutant ces quatre mots aux notions de sécurité et

ABRI FISCAL

de protection que nous avons pu créer une assurance-vie capable de répondre aux besoins d'aujourd'hui.

En fait, une assurance-vie qui protège ceux que vous aimez tout en vous permettant, vous aussi, d'en profiter... maintenant.

C'est là, en quatre mots, notre nouvelle façon de voir les choses.



LA LAURENTIENNE
MUTUELLE D'ASSURANCE

Une nouvelle façon de voir
l'assurance-vie

de ventes avec une forte croissance des profits

REPAP			
Activités: Société pleinement intégrée dont les activités s'étendent de l'exploitation forestière à la production de pâte commerciale et de papier couché pour impression à partir d'usines situées au Canada et aux États-Unis.			
Cours récent: 9,38 \$ Haut (1987): 19,38 \$ Bas (1987): 8,88 \$			
	Ventes (M\$)	Bénéfice net (\$)	Bénéfice par action (\$)
1987 (9 mois)	688,3	38,7	0,81
1986 (9 mois)	427,3	3,7	0,11
1986	635,5	14,0	0,41
1985	429,3	2,8	0,09
1984	364,2	6,6	0,20
L'exercice financier se termine le 31 décembre.			
Tableau: LES AFFAIRES			

sera de 307 000 tonnes métriques par année de papier couché à 398 000 tonnes. Cela s'ajoute aux 200 000 tonnes de capacité (papier couché mince) de Miramichi.

Cette dernière, située au Nouveau-Brunswick, peut aussi produire jusqu'à 188 000 tonnes de pâte kraft blanchie, 135 000

tonnes de pâte mécanique et 10 M de pieds mesure de planche par année.

Les capacités de production de Repap sont complétées par l'usine de pâte kraft de sa filiale Skeena Cellulose en Colombie-Britannique qui a une capacité de 412 000 tonnes par année de pâte kraft blanchie et par la

scierie de Terrace dans la même province qui a une capacité de 138 000 M de pieds mesure de planche par année.

Dettes élevées

Repap réalise actuellement un programme de modernisation à l'usine de pâte de Skeena et la construction d'une nouvelle scierie.

Cette scierie, dont la mise en service est prévue pour le deuxième trimestre de 1988, aura une capacité de production de 150 millions de pieds mesure de planche. Repap investira 34,5 M\$ dans l'usine de pâte et 10 M\$ pour la nouvelle scierie.

Tous ces investissements, si judicieux pour la croissance à long terme de la compagnie, ont tout de même exercé un impact important sur le bilan de Repap.

En effet, en date du 31 décembre 1986, la dette à long terme de Repap atteignait 521,7 M\$ par rap-



George S. Petty: « Nos trois filiales sont financées séparément et le fait que nous ayons utilisé beaucoup les sociétés en commandite a tendance à diminuer l'avis des actionnaires. »

port à un avoir des actionnaires de 247,5 M\$. Le 31 septembre dernier, la dette à long terme avait augmenté à 531,6 M\$ pendant que l'avoir des actionnaires bondissait à 369,7 M\$.

Devant cette dette élevée, M. Petty reste stoïque. « D'abord, plus important que la dette, il y a les fonds autogénérés. »

Pour les neuf mois terminés le 30 septembre dernier, Repap affichait des fonds autogénérés de 102,1 M\$ par rapport à 25,6 M\$ pour la même période de l'exercice précédent. La compagnie jouit donc de fortes liquidités. Pour le seul troisième trimestre d'ailleurs, ses

fonds autogénérés s'élevaient à 55 M\$.

Par ailleurs, le chef de la direction soutient que les investisseurs ne comprennent pas la constitution du bilan. « Nos trois filiales sont financées séparément et le fait que nous ayons utilisé beaucoup les sociétés en commandite a tendance à diminuer notre avoir des actionnaires. » M. Petty donne comme exemple la nouvelle machine de Midtec.

« Cet équipement, le plus perfectionné au monde, a été financé à 50 % par de la dette et à 50 % par du capital. Amorti sur 15 ans, il sera utilisé pendant 25 à 30 ans. » Autre

point, les dernières années de Repap ont été marquées par d'importants investissements.

Selon M. Petty, les besoins en immobilisations devraient diminuer dans les années qui viennent. Déjà, en 1988, les projets en investissement pour 1988 sont évalués à 150 M\$, par rapport à 225 M\$ cette année.

À court terme, Repap n'a pas trop à se soucier de sa dette en raison de sa très forte performance financière. Pour les neuf derniers mois, la compagnie a annoncé des ventes de 688,2 M\$ et un profit net de 38,7 M\$. Il s'agit d'un bénéfice 10 fois supérieur à celui de la même période l'an dernier.

Pour l'exercice entier, M. Petty s'attend à un bénéfice net de 60 M\$, soit entre 1,10 \$ et 1,20 \$ l'action. L'an dernier, l'entreprise a réalisé 0,41 \$. Pour 1988, le président s'attend à des ventes de 1,1 milliard de dollars, soit une augmentation de 10 % à 15 %. Toutefois, la croissance du bénéfice devrait être beaucoup plus élevée.

Même si M. Petty s'est refusé à être plus précis, un analyste de la firme Burns Fry, une des seules firmes de courtage à suivre le titre (après tout, elle ne réalise qu'un milliard de chiffre d'affaires !), prévoit pour 1988 un bénéfice net par action qui pourrait atteindre 2,25 \$, le double de celui de cette année.

BERNARD MOONEY

Repap Technologies: « Le plus excitant projet de ma carrière! »

« Il y a plus de 30 ans que je travaille dans l'industrie des pâtes et papier. Jamais un projet ne m'a emballé comme le nouveau procédé Alcell de notre filiale Repap Technologies », a déclaré George S. Petty, président et chef de la direction de la Corporation des entreprises Repap (Mtl, 9,38 \$).

C'est en ces termes élogieux que le président de Repap discute du nouveau procédé de fabrication de pâte Alcell actuellement expérimenté par Repap Technologies.

Alcell représente un nouveau procédé de fabrication de pâte à base d'éthanol qui offrirait plusieurs avantages par rapport aux procédés traditionnels. « D'abord, Alcell permet la construction de plus petits moulins de papier, à l'image des mini-acières qui ont révolutionné l'industrie américaine de l'acier. »

Selon le président de Repap, on pourrait, en vertu de ce nouveau procédé, construire des moulins de 250 tonnes par jour à 75 % ou 80 % du coût des moulins traditionnels. De plus, Alcell serait sans reproche du côté de l'environnement.

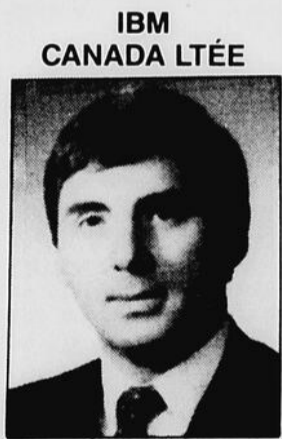
Enfin, le procédé Alcell aurait l'avantage d'offrir la possibilité d'extraire des produits chimiques sylvicoles de qualité convenable pour usage, entre autres, dans les marchés pharmaceutiques. Repap pourrait ainsi commercia-

liser, en plus de la pâte, ces sous-produits.

« Le potentiel du nouveau procédé est très grand. Nous pouvons ainsi exploiter pour notre compte ces mini-moulins, construire de ces moulins clés en main pour d'autres, vendre les sous-produits, etc. » Ce projet est d'ailleurs à un stade très avancé. Repap construit actuellement une usine-démonstration d'une capacité de 30 tonnes par jour

au coût de 30 M\$.

Cette usine, dont les premiers tests sont prévus pour novembre 1988, représente le dernier test de ce procédé. Dès l'automne prochain, Repap sera fixée sur la pertinence commerciale de son procédé Alcell. « Les investisseurs, en achetant le titre de Repap, obtiennent tout ce potentiel gratuitement car le cours du titre n'en tient pas du tout compte. »



Denys Rivard
vice-président de la région de l'Est
M. John M. Thompson, président et chef de la direction d'IBM Canada Ltée annonce la nomination de M. Denys Rivard au poste de vice-président de la région de l'Est.

M. Rivard est entré chez IBM Canada en 1974 et a occupé des postes de gestion en mise en marché au Canada et aux États-Unis. Il détient un baccalauréat ès sciences de l'actuariat de l'université Laval.

L'EXTINCTEUR

CNCP telepost
740, rue Notre-Dame ouest
6^e étage
Montréal (Québec) H3C 3X6

telepost

ELECTRONIC MAIL COURRIER ÉLECTRONIQUE

Transmitted by CNCP Telecommunications, delivered by Canada Post Transmis par les Télécommunications CNCP et livré par Postes Canada

Grâce au Telepost, vous pouvez expédier un message à la vitesse de l'éclair à n'importe quelle adresse nord-américaine pourvue d'un code postal.

Ce genre de messages peut vous protéger contre les "étincelles".

De plus, grâce à son bas prix de 1,65 \$, plus les frais de transmission*, vous épargnez gros. Communiquez sans tarder avec le CNCP pour parer aux étincelles.

1-800-387-1920

Transmis par les Télécommunications CNCP et livré par la Société canadienne des postes

LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

La prochaine acquisition du **Groupe Plastique Moderne** (Mtl, 3,60 \$) se fera probablement en Europe. « Il y a plus de consolidations dans l'industrie du plastique en Europe qu'ici. Par le fait même, il y a plus d'occasions d'achat là-bas », a affirmé aux **AFFAIRES** **Michel St-Onge**, 31 ans, président de la compagnie.

Plastique Moderne a finalisé en juin l'acquisition de la société française **Fichet S.A.**, un fabricant de contenants hermétiques de plastique destinés à la cuisine et réalisant 10 M\$ de ventes. Fichet est située à Oyonax, une ville se trouvant à quelques kilomètres

Entente de distribution des produits Frig-O-Seal aux États-Unis

Le Groupe Plastique Moderne envisage

de Genève. Oyonax est la capitale française du plastique.

La centaine de produits de Fichet sont distribués dans plusieurs pays d'Europe et on les verra bientôt arriver au Canada. Ils compléteront la gamme des 150 produits **Frig-O-Seal** fabriqués par Plastique Moderne à Saint-Hyacinthe. Les produits Frig-O-Seal sont vendus dans les principales chaînes de magasins au Canada.

M. St-Onge a créé un

holding européen, **Groupe Marius Fichet S.A.**, pour détenir sa participation dans la Société Fichet. **Jean-Claude Cyr**, actuellement vice-président, planification et développement, chez Plastique Moderne, vient d'être nommé président de ce holding. Il élira bientôt domicile en Europe.

M. Cyr sera responsable de Fichet et de l'expansion des affaires en Europe. **Jean-Yves Raoul**, le directeur financier de Fichet

S.A., est également un ex-employé de Plastique Moderne. « C'est important que le directeur financier soit un gars de chez nous si on veut suivre l'affaire de près. »

En septembre dernier, Groupe Plastique Moderne a cédé à la **Banque Nationale de Paris** un intérêt de 15 % dans Groupe Marius Fichet. La BNP est un partenaire financier de premier ordre avec qui M. St-Onge entend continuer de faire des

affaires en Europe.

« Il était important de s'associer avec un important partenaire financier européen. Celui-ci peut nous référer des occasions d'affaires. Quand un partenaire financier nous a démontré une première fois sa confiance, il faut au moins l'inviter à s'associer aux autres projets qu'on veut entreprendre. » Ex-financier, M. St-Onge sait comment transiger avec les bailleurs de fonds.

Le Groupe Plastique Moderne avait d'ailleurs déjà un partenaire financier pour ses activités canadiennes. Avec 15 % des actions du Groupe Plastique Moderne, la **Banque Royale du Canada** est le deuxième plus important actionnaire après **Gavac**, le holding qui détient 63 % de Plastique Moderne et que MM. St-Onge et **Gilles Gagnon**, son associé, possèdent sur une base 50-50.

M. Gagnon est le spécialiste du plastique tandis que M. St-Onge est le spécialiste de la finance et des acquisitions; ils forment une combinaison intéressante.

M. St-Onge aimerait conclure assez rapidement une ou deux autres acquisitions en Europe. Si ces projets se réalisent et si la conjoncture boursière redevient favorable, Fichet pourrait alors réaliser une émission publique d'actions en Europe.

Plastique Moderne suivrait alors l'approche de **Cascades**, dont la filiale européenne, **Cascades S.A.**, est devenue une société ouverte après avoir fait une 2e ou une 3e acquisition en territoire français.

Le jeune président du Groupe Plastique Moderne ne cache pas son admiration pour les frères **Lemaire**, mais il précise que sa stratégie diffère de

CE MOIS-CI

JANVIER 1988 2.95 \$

DANS NOTRE NUMÉRO DE JANVIER 1988

VOTRE ARGENT EN 1988

Trois gestionnaires proposent des portefeuilles types pour 1988.
Entrevue de fond avec Stephen Jarislowsky sur le krach et son incidence sur votre argent en 1988.
Quatre investisseurs révèlent comment ils apprennent à vivre avec un ours imprévisible plutôt qu'avec un taureau docile.

LES TRÉSORS DE LA FOSSE

Dans le Grand Nord québécois, des prospecteurs cherchent un nouvel Eldorado. Le platine les fait rêver.

A
LE MAGAZINE AFFAIRES +

AMBIANCES 88
SIX PAGES D'IDÉES D'AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR

HUBERT HAREL
Comment j'ai dompté l'ours du krach

VOTRE ARGENT EN 88

TROIS PORTEFEUILLES EN FONCTION DE VOTRE ÂGE

JARISLOWSKY LE «PARTY» EST FINI

CALGARY QUE LA FÊTE COMMENCE!

LE STRESS, VOTRE ASSOCIÉ

Le stress peut être un bourreau intraitable. Il peut aussi être votre associé fidèle. À vous de choisir.

AMBIANCES 88

En aménagement intérieur, 1988 s'annonce comme un bon cru. C'est une année qui vieillira en beauté.

LES CADEAUX D'AFFAIRES

Au travail, à qui faut-il donner un cadeau au temps des Fêtes? Et quoi offrir? Une nouvelle chronique de A+ sur l'étiquette répond à ces questions relatives à l'art de bien vivre.

Le Salon '87
des métiers d'art du Québec

MILLE ET UNE DÉCOUVERTES

Beauté, Créativité, Originalité

La mode, la joaillerie, la céramique, et les jouets; sans oublier le cuir, le verre, le bois, le métal, le textile, etc... pour vous et ceux que vous aimez.

Le Salon '87 vous offre:

Des objets originaux, de qualité, faits à la main et choisis pour leur excellence: la tradition alliée à l'avant-garde. Des créations à la fois pratiques et artistiques. La signature des créateurs est le témoignage de leur engagement.

- Gagnez un des nombreux prix offerts.
- Des démonstrations sur place

PRIX DU PUBLIC RADIO CITÉ - LA PRESSE

Votez pour l'artisan de l'année et vous pourriez gagner un des prix exposés au kiosque de **RADIO CITÉ**.

ÉCOUTEZ RADIO CITÉ FM 107 POUR TOUS LES DÉTAILS

Entrée:	Joyeuses fêtes:
Adultes: 3,50\$	Le Salon des métiers d'art du Québec Inc.
Étudiants: 2,00\$	911, rue Jean-Talton est
Âge d'or: 2,00\$	Bureau 219
Enfants: 12 ans et moins GRATUIT	Montréal (Qc) H2R 1V5
Groupes (par personne): 2,00\$ (min. 20 personnes avec réservation)	(514) 397-4807

du jeudi 10 décembre au mardi 22 décembre, de midi à 22 heures le mercredi 23 décembre, de midi à 18 heures.

du 10 au 23 décembre Place Bonaventure

RADIO CITÉ 107 Videotron ltée **tv** **HERBIE** **AD**
F Filmographie Inc.
La Presse Ce projet a été réalisé en collaboration avec le ministère des Affaires culturelles. **MOLSON** **M**

A Le spécialiste des affaires personnelles et du bien vivre.

POUR VOUS ABONNER (514) 842-3131 OU 1-800-361-7215

d'autres acquisitions en Europe

la leur. « Les Lemaire achètent des entreprises qui marchent mal à très bas prix et ils les relancent. Je ne sais pas comment ils font et je les admire pour cela. »

« Moi, j'achète des entreprises qui vont bien, mais qui ont besoin de changer de propriétaire pour une raison ou pour une autre, par exemple, la maladie, l'âge avancé du propriétaire, un besoin de refinancement, etc. »

Financement

M. St-Onge envisageait de financer la prochaine expansion de son entreprise par une nouvelle émission d'actions. La chute du marché boursier a bouleversé ses plans. Il ne croit toutefois pas que le krach ralentira la croissance de Plastique Moderne.

Bien entendu, si le marché boursier était demeuré

favorable et si la compagnie avait pu faire une émission d'actions à un prix voisin du sommet atteint par ses actions (7,25 \$), le financement de Plastique Moderne aurait été facilité.

« Il y a beaucoup de moyens de financer une acquisition. » Ce dernier ne ferme d'ailleurs aucune avenue, qu'il s'agisse d'association, de fusion, etc.

Entente de distribution

Plastique Moderne vient de conclure une entente de distribution de ses produits Frig-O-Seal avec la compagnie américaine **Regal Ware**, un fabricant et distributeur de casseroles et d'ustensiles de cuisine. Regal est aussi le propriétaire de **Moulinex**. Regal distribuera les produits Frig-O-Seal dans son immense réseau de distribu-



Michel St-Onge : « Il y aura de la consolidation dans notre industrie. On ne peut pas rester petit. »

tion sous la marque Regal Frig-O-Seal.

« C'est une très belle occasion pour Plastique Moderne de pénétrer enfin le marché américain, a commenté M. St-Onge. Pour eux, c'est une diversification. Au lieu de se lancer dans la production, ils vont distribuer nos produits. Plus tard, ils pour-

raient compléter leur gamme de produits avec ceux de Fichet. »

Expansion

Plastique Moderne se prépare à entrer dans l'usine de 144 000 pi² qu'elle a acquise il y a quelques mois à Boucherville. La compagnie attend une aide gouvernementale pour finaliser certains achats d'équipements et y relocaliser une couple de ses usines actuelles.

Il compte lancer la production en mars 1988. Une quarantaine d'emplois y seront créés. La compagnie compte environ 500 employés, dont 100 en France.

L'usine de Boucherville est destinée à la fabrication de contenants destinés à l'industrie alimentaire. « Le plastique remplace progressivement le verre et cette tendance continuera. Si cette substitution ne se fait pas plus rapidement, c'est simplement parce que les fabricants de contenants ne peuvent pas faire

rapidement tous les investissements nécessaires.

Les plus gros fabricants sont pris avec des installations énormes pour fabriquer des contenants de verre ; ils ne peuvent pas les abandonner du jour au lendemain. Plastique Moderne est bien placée car nous ne faisons que des produits de plastique. »

Plastique Moderne attend une deuxième machine de production de cruches d'eau de source pour les bureaux. « C'est un marché en ascension rapide et nos deux concurrents ont leurs usines en Californie et au Wyoming. »

« Nous devrions prendre aisément une bonne partie du marché américain. Notre technologie est au point. Tout ce que ça nous prend, c'est de l'outillage. »

La compagnie a acquis il y a quelques mois **Volltex** de Scarborough, un fabricant de systèmes de rangement en plastique pour les cuisines ; c'est une petite compagnie disposant d'un produit moderne et très design et exportant déjà aux États-Unis.

Plastique Moderne relocalise présentement à Anjou sa division de produits

industriels. Cette division se consacre surtout à la fabrication de composantes de plastique (joints d'étanchéité, bobines de fil, etc.). Elle vient de lancer **Vertiplast**, qui assemblera et distribuera des stores verticaux.

Plastique Moderne n'a toujours pas de clients dans l'industrie de l'automobile, même si M. Gagnon a travaillé plusieurs années dans ce secteur. « C'est probablement parce qu'on a été trop occupé ailleurs. » Plastique Moderne a toutefois répondu aux appels d'offres de **Hyundai**. Elle attend la réponse.

« Nous devons aller dans le secteur de l'automobile un jour ou l'autre, probablement par une acquisition en Ontario. » Il ne croit toutefois pas que le moment soit propice à une telle initiative.

Il estime que sa compagnie devra faire une acquisition majeure dans ce secteur à cause des exigences de l'industrie : volumes importants, livraison juste à temps, etc. Or, Groupe Plastique Moderne n'a pas les reins assez solides pour une telle acquisition.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Plastique Moderne veut faire passer ses ventes de 33 à 50 M\$ en un an

Le Groupe Plastique Moderne vise des ventes de 50 M\$ l'an prochain, a affirmé aux AFFAIRES son président, **Michel St-Onge**. Quant au bénéfice net, il pourrait être de 0,50 \$ à 0,55 \$ par action. « Et ces prévisions ne tiennent pas compte d'acquisitions éventuelles. »

Plastique Moderne a réalisé des ventes de 33 M\$ pour l'exercice terminé le 31 août dernier.

Son bénéfice net avant poste extraordinaire a atteint 1,6 M\$, soit 0,36 \$ par action. Compte tenu d'un gain extraordinaire de 500 000 \$ réalisé sur la vente de bâtisses, la compagnie a réalisé un bénéfice net de 2,1 M\$, soit 0,43 \$ par action.

C'est le premier exercice complet du Groupe Plastique Moderne. La compagnie a été créée pour acquérir la totalité des actions de Plastique

Moderne qui appartenaient sur une base 50-50 à **Industries Gavac** et à **Investissements Capidev**. Gavac avait fait 1 M\$ de ventes à son exercice de 1985.

Plastique Moderne a émis 1,2 M d'actions à 4 \$ en décembre 1986. L'action est montée jusqu'à 7,25 \$, avant de redescendre à 3 \$ au plus creux du krach. Elle s'échange actuellement à 3,60 \$, soit à un multiple de 10 par rapport au bénéfice net passé.

L'OUTIL INDISPENSABLE



Grâce au Telepost, vous pouvez expédier un message à la vitesse de l'éclair à n'importe quelle adresse nord-américaine pourvue d'un code postal.

Ce genre de messages peut vraiment réparer

les pots cassés en un rien de temps. De plus, grâce à son bas prix de 1,65 \$, plus les frais de transmission*, vous épargnez gros. Communiquez sans tarder avec le CNCP pour mener vos affaires rondement.

1-800-387-1920

Transmis par les Télécommunications CNCP et livré par la Société canadienne des postes

NOËL sur la même

LONGUEUR D'ONDES

En exclusivité et en direct:
Le Déjeuner des Fêtes



EN DIRECT!
Louis-Paul Allard
Dominique Michel

BRANCHEZ-VOUS!

Date: le vendredi,
11 décembre 1987

Heure: de 12h à 14h30

Endroit: Hôtel
Le Reine Elizabeth

Prix du billet: 55 \$

Reservations: (514) 288-9090

En collaboration avec **CKAC 97.3 SUPER**

RADIO CITE 102.7



La Chambre de commerce de Montréal

Sani Mobile relance son émission

■ Estimant que le marché boursier s'est relativement stabilisé, **Groupe Sani Mobile** relance son émission. Cette entreprise de Saint-David en banlieue de Québec est spécialisée dans le nettoyage industriel et les services connexes. Le gérant de l'émission est **Geoffrion, Le-**

clerc.

Au dépôt du prospectus provisoire le 29 septembre dernier, on prévoyait une émission de 1,75 M d'unités à 2 \$ chacune pour un placement total de

3,5 M\$. Dans le prospectus modifié du 20 novembre, ce sont plutôt 1,5 M d'unités à 2 \$ chacune pour un financement total de 3 M\$ qui est prévu.

« Nous avons égale-

ment ajouté le paiement d'un dividende fixe préférentiel annuel de 0,08 \$ par action. Ce dividende, payable deux fois par année jusqu'au 31 juillet 1990, offre un rendement

de 4 % », a révélé **Luc Tanguay** de **Geoffrion, Leclerc.**

Si on donne une valeur nominale de 0,25 \$ au bon de souscription, l'action se vend à un multiple cours-

bénéfice de 9,2 fois le bénéfice net par action prévu pour l'exercice se terminant le 31 janvier 1988, calcule M. Tanguay.

Deux bons de souscription permettront au porteur d'acheter une action ordinaire de catégorie A à 2 \$ jusqu'au 31 juillet 1990.

Sani Mobile regroupe huit filiales dans lesquelles elle détient des participations majoritaires.

Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 6 M\$ pour la période de 12 mois terminée le 31 janvier 1987.

Harricana et Wyant : modalités modifiées

■ **Groupe Harricana**, actif principalement dans la fabrication d'accessoires de machines lourdes, va de l'avant avec sa première émission publique. Les modalités ont cependant été modifiées en fonction de la conjoncture difficile du marché boursier. Les maisons **Lévesque, Beaubien, Geoffrion, Leclerc** et **McNeil Mantha** agissent à titre de preneurs fermes.

L'entreprise de la région de l'Abitibi-Témiscamingue cherche toujours à lever 8 M\$, mais ce seront 2 M d'actions subalternes à 4 \$ chacune qui seront placées au lieu des 1,6 M d'unités à 5 \$ chacune composées d'une action subalterne et d'un demi-bon de souscription qui avaient été prévues. La déduction demeure à 75 %.

« Le bon de souscription est intéressant dans un marché haussier. Étant donné la volatilité actuelle du marché boursier, nous avons retiré le bon de souscription. Il a été remplacé par un dividende annuel préférentiel fixe de 7 % par année », a révélé **Michel Lazure** de la firme **Lévesque, Beaubien.**

Wyant

La société de Saint-Laurent, qui fabrique des produits hygiéniques et chimiques pour les secteurs industriel et commercial, a pour sa part réduit le prix de son action ordinaire de 5 à 4,50 \$ afin d'en faciliter la vente.

L'émission, prise ferme par **Lévesque et Nesbitt Thomson** est cependant toujours en suspens. Aucune démarche n'a été effectuée pour la présentation de la société dans différentes villes, et aucun effort de mise en marché n'a encore été déployé.

**DOMINIQUE
BEAUCHAMP**

NOUS AVONS FRANCHI LE CAP DES \$50,000!

Maintenant que Le Compte Optimum vous offre un taux d'intérêt plus élevé sur les soldes dépassant \$50,000, profitez-en pour regrouper vos avoirs.

Le Compte Optimum est plus qu'un compte d'épargne ordinaire. C'est un véritable compte investissement qui vous permet d'optimiser votre rendement sans immobiliser vos fonds et sans avoir à renouveler quoi que ce soit, ce qui n'est pas le cas des dépôts à terme, certificats de placement garanti ou bons du Trésor.

Généralement, le taux d'intérêt sur les soldes quotidiens de \$5,000* ou plus est égal ou supérieur à nos taux sur les dépôts à terme de 30 jours. Sur les soldes de \$10,000 ou plus, il est plus élevé. Sur ceux de \$25,000 ou plus, il est encore plus élevé!

Et maintenant, **sur la tranche de votre solde qui est supérieure à \$50,000**, la BNE vous fait bénéficier de son taux le plus élevé sur les comptes d'épargne. Certaines banques et sociétés de fiducie n'offrent pas cet avantage sur leurs comptes d'épargne investissement. Avec le Compte Optimum, plus vous investissez, plus vous y gagnez!

Le Compte Optimum - compte investissement* - est offert par la Société hypothécaire BNE et garanti par La Banque de Nouvelle-Ecosse.

*Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Ecosse

Pour s'assurer que Le Compte Optimum demeure une formule d'investissement compétitive, la BNE révisé périodiquement ses taux selon les conditions du marché. Vous pouvez donc être certain que votre argent fructifie aussi vite que vous le souhaitez.

Vous pensez peut-être que le fonctionnement de ce compte est compliqué? Détrompez-vous! Le Compte Optimum vous offre toute la souplesse d'un compte d'épargne ordinaire. Vous avez accès à vos fonds en effectuant un retrait, en faisant un chèque ou en utilisant un guichet automatique de banque. Et pour savoir où vous en êtes, vous pouvez demander un livret de compte ou un relevé mensuel. Nos clients déjà titulaires d'un Compte Optimum savent qu'ils ont pris une bonne décision! Profitez-en vous aussi pour optimiser votre investissement.

*Aucun intérêt ne sera versé sur les soldes à la fermeture inférieurs à \$5,000.



Le point sur les REA : 21 émissions en suspens, 10 modifiées, une retirée

■ LES AFFAIRES a effectué une tournée des courtiers en valeurs mobilières afin de savoir quel est le statut officiel des 43 émissions REA inscrites à notre tableau « Émissions en cours » à la page 58, pour que vous sachiez à quoi vous en tenir.

Vingt et une émissions sont toujours en suspens, dix n'ont jamais été suspendues à proprement parler, dix autres vont de l'avant et modifient leurs modalités, une a été retirée officiellement.

Groupe Zabé est la seule compagnie qui a retiré son émission, outre la **Société de géomatique internationale** et **Lambert Somec** qui ont annoncé leur retrait il y a plusieurs semaines. Le Groupe Zabé exploite la chaîne de boutiques de jeans et de vêtements sports **Boutiques Zabé**.

Le statut d'émission en suspens peut signifier plusieurs choses. La conjoncture actuelle du marché fait que l'émission est difficile à vendre. Le courtier et la société attendent qu'elle s'améliore avant de lancer la machine de mise en marché. C'est le cas de **Rechapex**, par exemple.

Dans d'autres cas, la société et le courtier ne sont pas arrivés à une entente pour décider du changement des modalités de l'émission. D'autres sociétés émettrices recherchent des formes de financement différentes, mais désirent laisser la porte ouverte à cette solution en cas d'un revirement de situation.

Dans le cas de **Sodisco** (Mtl, 7 \$), **Systèmes de sécurité Uican** (Mtl, A, 7,50 \$) et **Avcorp** (Mtl, 4,50 \$), dont les actions sont déjà cotées à la bourse, il s'agit d'une question de prix. Tant que les cotes des cours demeureront sous un certain niveau, l'émission ne vaut pas la peine.

Elles attendent toutes trois que le marché boursier se redresse, sinon elles abandonneront leur émission tout simplement.

Les émissions en suspens sont les suivantes : **Arcon**, **Nutribec**, **Unik**, **Demeter**, **Bo Jeans**, **Agri-mont**, **Pigment & Chemical**, **United Westburne**, **Synaptec**, **Rechapex**, **Eicon**, **Journey's End Motel Corp.**, **Wyant**, **Servico**, **Crawley's** et **Syntaxe**.

Le courtier **Soficorp** a indiqué que ses cinq émissions n'ont jamais été retirées à proprement parler et qu'elles sont toujours en vente : **Prodel**, **Immobilier M. F. Blouin**, **Nouvel Hôtel Seval**, **Fidutech** et **Ca.di.lo**.

Groupe Océan, **Resources Aunore** et **Explorations Muscocho** sont des émissions très récentes. En conséquence, elles n'ont été lancées que tout récemment et les courtiers **Dérignon Langlois**, **Pemberton**

Bell Gouinlock et **Burns Fry** ne commencent qu'à en faire la vente.

Atkinson Tremblay est toujours offerte, tandis que les modalités exactes de **Cabano Expéditex** et de **Groupe National TW** n'ont pas encore été arrêtées. Dans le cas d'**Industries Hancan**, **Osler** croit que la société acceptera de modifier les modalités de l'émission et la remettra en marché. Une décision à cet effet devrait être annoncée au cours des prochaines semaines.

Comme LES AFFAIRES en a déjà fait part dans des articles publiés les 21 et 28 novembre dernier, **Bomem**, **Goyette** et **Cover** relancent leurs émissions respectives. **Sani-Mobile** et **Harricana** se joignent à cette liste. Les modalités ont cependant été changées afin de rendre l'émission plus alléchante ou tout simplement moins imposante.

Logibec : 2e émission

McNeil Mantha relance la deuxième émission de **Logibec Groupe informatique** (Mtl, 2,60 \$). Le prospectus définitif a été déposé à cet effet la semaine dernière. La société émettra un nombre maximal de 750 000 actions ordinaires à 2,75 \$ par action. La déduction demeure à 100 %.

Au moment du dépôt du prospectus provisoire, l'action était offerte à 4 \$. Pour l'année financière qui prendra fin le 30 septembre 1988, la société de l'Île des Soeurs prévoit réaliser un chiffre d'affaires de 20,3 M\$ et un bénéfice net de 1,5 M\$ ou

0,35 \$ par action.

Logibec est spécialisée dans la conception, la mise au point et l'implantation de systèmes de gestion de l'information de même que dans la distribution de matériel informatique et de logiciels.

Entreprises Premier

Lévesque, **Beaubien** vient aussi de remettre la machine en marche pour l'émission d'**Entreprises Premier CDN**, un producteur de tourbe de Rivière-du-Loup : 10 M\$ d'actions ordinaires de catégorie A à 7 \$ chacune et rapportant un dividende annuel préférentiel cumu-

latif fixe de 7 % pour les trois prochaines années.

La déduction au REA est de 75 %. Comme dans plusieurs autres cas, le prix de l'action a été abaissé de 8 \$ à 7 \$. Le courtier espère que le prix et le paiement d'un dividende démarqueront cette émission.

Bennett

Brault, **Guy**, **O'Brien** effectue actuellement la tournée de présentation de **Bennett Fleet**, une société active dans la fabrication de carton-fibre destiné aux industries de la chaussure et de l'automobile, ainsi que dans la transformation de fibres de prove-

nances diverses utilisées notamment dans l'industrie du meuble, de l'emballage et du livre.

L'entreprise de **Vanier** en banlieue de Québec exploite trois usines, dont deux à Chambly.

L'émission prévoit 7 M\$ d'unités composées chacune d'une action ordinaire et d'un bon de souscription. Le prix de l'unité a été abaissé de 3 \$ à 2,50 \$. Les actions sont admissibles à la déduction de 100 % de leur coût d'acquisition.

Groupe T.C.G.

De son côté, **Geoffrion**, **Leclerc** remet sur le marché l'émission de **Groupe**

T.C.G.. Ce groupe possède les entreprises de services à l'automobiliste **Monsieur Muffler**, **G. Lebeau**, **Auto Stock**, **Faucher & Fils**, **Du-Ro Vitres** et **Auto Services Plus**.

Au lieu des 2,5 M d'actions ordinaires à 6 \$ chacune qui avaient été présentées au prospectus provisoire, ce sont plutôt 2 M d'actions ordinaires à 4,75 \$ chacune qui seront émises. Le placement total s'élève à 9,5 M\$ comparativement aux 15 M\$ initialement prévus. La déduction demeure à 75 %.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

NEWCOM

GRUPE CONSEIL EN COMMUNICATION



Raymond Bélanger



Teresa S. Eloy



Louise Vanden Abeele



Pierre Ostiguy

Raymond Bélanger, ARP, président directeur général de Groupe Newcom Inc., communicateurs conseils, rend publiques les nominations suivantes.

Teresa S. Eloy devient vice-présidente — Opérations. À l'emploi de la compagnie depuis 9 ans, elle assume la coordination des opérations de recherche et de consultation tout en continuant de servir sa clientèle nationale et internationale.

Louise Vanden Abeele est nommée vice-présidente — Développement et service à la clientèle. Elle enrichit la compagnie d'une solide expérience en matière de promotion de produits et de communication corporative.

Pierre Ostiguy est nommé conseiller en relations publiques. Ses études supérieures au Canada et en Europe et son cheminement professionnel lui ont permis de développer une expertise en matière de communication organisationnelle.

Newcom se spécialise dans la communication corporative, les relations publiques, l'information économique et financière, la promotion de produits et la communication du travail.

Le siège social de la compagnie est situé dans l'édifice Sun Life, 1155, rue Metcalfe, bureau 1165, Montréal (Qc) H3B 2V6. (514) 866-3100.

Une image de réussite...

Garage **Chicoine inc.**

Sortie 138 rte Transcanadienne 680 rue Centre
Ste-Rosalie St-Hyacinthe, QC J0H 1X0. Tél.: 1-799-5501 ou 464-1491

LE DOYEN DES CONCESSIONNAIRES MERCEDES BENZ AU QUÉBEC

DISPONIBLES POUR LIVRAISON IMMÉDIATE

MODÈLES 1987

- 190 D TURBO TAUPE (DEMO)
- 190 E ROUGE (DEMO)
- 300 SDL TAUPE (DEMO)
- 300 TDT FAMILIALE PÉTROLE

MODÈLES 1988

- 190 E 2.3 BLANC
- 190 E 2.3 ARGENT FUME
- 260 E GRIS ASTRAL
- 300 E NOIR PERLE
- 300 E GRIS PERLE
- 300 SEL TAUPE
- 420 SEL ROUGE BOURGOGNE
- 420 SEL NOIR PERLE
- 560 SL ARGENT FUME
- 560 SEL PERLE (DEMO)

VOITURES D'OCCASION DE CHOIX AUSSI DISPONIBLES

ÉMISSIONS EN COURS

Actions REA

- **Prodel** : 1,2 M d'actions ordinaires à 3 \$; 100 % au REA. Preneur ferme : **Soficorp**.
- **Goyette (Gr.)** : 2,35 M\$ d'unités à 3 \$ composée chacune d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Brault Guy**.
- **Cover (Gr.)** : 1,47 M d'unités à 3 \$ composée chacune d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Brault Guy**.
- **T.C.G. (Gr.)** : 2 M d'actions ordinaires à 4,75 \$ chacune ; 75 % au REA. Preneurs fermes : **Geoffrion, Lévesque et McNeil**.
- **Radio Communication BCF Mobile** : actions ordinaires ; 50 % au REA. Preneurs fermes : **Wood Gundy et Lévesque**.
- **Gr. National (TW)** : unités composées chacune d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Deragon**.
- **Océan (Gr.)** : 1 M d'unités à 3,50 \$ chacune composée d'une action ordinaire et d'un bon de souscription. Preneur ferme : **Deragon Langlois**.
- **Ca.di.lo Vidéo** : 1 M d'actions ordinaires à 3 \$ l'action ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Soficorp**.
- **Servico** : 1,6 M d'actions ordinaires à 5 \$; 100 % au REA. Preneur ferme : **Lévesque**.
- **Agrimont** : actions ordinaires de catégorie A ; 75 % au REA. Preneurs fermes : **McLeod, Lévesque et Geoffrion**.
- **Fidutech Tech.** : 625 000 actions catégorie A à 4 \$ chacune ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Soficorp**.
- **Ress. Aunore** : 8 M\$ d'unités composées chacune d'une action ordinaire et d'un bon de souscription à 1,70-1,75 \$; 100 % au REA. Placeurs pour compte : **Pemberton, Lévesque et Wood Gundy**.
- **Pigment & Chemical** : 4 M\$ d'actions ordinaires à entre 3,50-4,50 \$ l'action ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Ouimet Hubbs**.
- **Bennett Fleet** : 7 M\$ d'unités composées chacune d'actions ordinaires et de bons de souscription à 2,50 \$ chacune ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Brault Guy**.
- **Synaptec Engineering Corp.** : 3 M\$ unités à environ 5-5,50 \$ chacune composée d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription ; 75 % au REA. Preneur ferme : **Saumier Morrison**.
- **Immob. M.F. Blouin** : 2,2 M d'actions ordinaires à 3 \$; 100 % au REA. Preneur ferme : **Soficorp**.
- **Nouvel Hotel Seval** : 15 à 17 M\$ d'actions ordinaires à environ 5 \$ chacune ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Soficorp**.
- **Logibec Informatique** : 750 000 actions ordinaires à environ 2,75 \$; 100 % au REA. Preneur ferme : **McNeil**.
- **Sodisco** : 9 à 10 M\$ d'actions ordinaires à environ 9 \$ et 9 à 10 M\$ de débentures convertibles (10 ans) ; 75 % au REA. Preneurs fermes : **McLeod, Dominion et Lévesque**.
- **United Westburne** : 4 M d'actions ordinaires à environ 12,50 \$; 50 % au REA. Preneur ferme : **Richardson**.
- **Expl. Muscocho** : 5 M d'actions ordinaires à environ 6 \$; 100 % au REA. Preneurs fermes : **Burns Fry et Lévesque**.
- **Unik Ind.** : 2 M d'unités à 3,25 \$ chacune composée d'une action ordinaire et d'un bon de souscription ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Geoffrion**.
- **Rechapel (Gr.)** : 8 à 10 M\$ d'actions ordinaires à environ 5 \$; 100 % au REA. Preneur ferme : **McLeod**.
- **Crawleys (Gr.)** : 1 M d'unités à 4 \$ composées chacune d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription ; 100 % au REA. Preneurs fermes : **Lévesque et McNeil**.
- **Syst. Syntaxe** : 1,2 M d'actions à droit de vote subalterne à 5 \$ chacune ; 75 % au REA. Preneurs fermes : **Lévesque et Nesbitt**.
- **Ent. Premier CDN** : 1,4 M d'actions ordinaires catégorie A à environ 7 \$ chacune ; dividende fixe, préférentiel et cumulatif de 7 % par année ; 75 % au REA. Preneurs fermes : **Lévesque, Nesbitt et Saumier**.
- **Nutribee** : 1 M d'unités à 10 \$ composée chacune d'une action à droit de vote subalterne, d'une action privilégiée de catégorie A, série 1 et d'un demi-bon de souscription ; 75 % au REA. Preneur ferme : **Brault Guy**.
- **Corp. tech. Eicon** : 2,5 M\$ d'actions ordinaires à environ 2,50 \$ chacune ; 75 % au REA. Preneur ferme : **Tassé**.
- **Unican syst. de sécurité** : 600 000 actions subalternes de catégorie B à droit de vote à environ 12,25 \$ chacune ; 50 % au REA. Preneurs fermes : **Loewen et Burns Fry**.
- **Wyant** : 2 M d'actions ordinaires à 4,50 \$ l'action ; 100 % au REA. Preneurs fermes : **Lévesque et Nesbitt**.
- **Harricana (Gr.)** : 2 M d'actions subalternes à 4 \$ chacune, dividende annuel préférentiel fixe de 7 % ; 75 % au REA. Preneurs fermes : **Lévesque, Geoffrion et McNeil**.
- **Arcon Canada** : 6 M\$ d'unités à 7 \$ composées chacune d'une action ordinaire à 3 \$, d'une action privilégiée de 1er rang à 3,85 \$ et d'un demi-bon de souscription à 0,15 \$; 100 % au REA. Preneur ferme : **Brault Guy O'Brien**.
- **Atkinson Tremblay** : 1 M d'actions subalternes à droit de vote à environ 3 \$ chacune ; 75 % au REA. Preneur ferme et co-gérant : **Tassé et Pemberton**.
- **Avcorp** : 20-25 M\$ d'actions ordinaires, 75 % au REA et débentures convertibles non garanties. Preneurs fermes : **Lévesque, Richardson et Wood Gundy**.
- **Bomem** : 4-5 M\$ d'actions ordinaires entre 3,25-3,50 \$ chacune, 100 % au REA. Preneurs fermes : **McLeod et McNeil**.
- **Cabano Expéditex** : 6 M\$ de débentures convertibles et 6 M\$ d'actions ordinaires ; 75 % au REA. Preneurs fermes : **Dominion, Saumier Morrison et Lévesque**.
- **Ind. Hancan** : 1 M d'unités à 3,50 \$ composées chacune d'une action ordinaire et d'un bon de souscription. Actions ordinaires : 100 % au REA. Preneur ferme : **Osler**.
- **Demeter (Gr.)** : 4,2 M\$ d'unités entre 3 et 3,50 \$ composées chacune d'une action à droit de vote subalterne et d'un bon de souscription. Preneur ferme : **Geoffrion**.
- **Sani Mobile (Gr.)** : 1,5 million d'unités à 2 \$, dividende fixe préférentiel annuel de 0,08 \$ par action ; 100 % au REA. Preneur ferme : **Geoffrion**.
- **Propriétés Journey's End Québec** : 38,9 M\$ de débentures de premier rang (10 ans), coupon 10 %, convertibles en actions ordinaires au prix de 7,70 \$ et 38,9 M\$ d'actions ordinaires à 7 \$ chacune payant un dividende annuel cumulatif d'au moins 5 % ; 100 % au REA. Preneurs fermes : **Wood Gundy, Merrill Lynch et Lévesque**.
- **Matériaux Blanchet** : 2 M d'actions ordinaires à environ 5 \$ chacune ; 75 % au REA. Preneurs fermes : **McLeod et Geoffrion**.

- **Bo Jeans** : actions ordinaires ; 75 % au REA. Preneur ferme : **Geoffrion**.

Actions accréditives

- **Expl. MVP 88 soc. com.** : 50 000 unités à 1 000 \$ composée chacune d'une part de la soc. en com. et de 100 bons de souscription de catégorie A de MVP Capital Corp. Mandataire : **Merit Investment et Lévesque**.
- **Mazarin (soc. com.)** : unités composées chacune d'une part de la soc. en com. Mazarin à 2 768 \$, d'actions ordinaires de la Soc. d'expl. min. Mazarin et de bons de souscription. Placeur pour compte : **Pemberton**.
- **MacLeod soc. com.** : 1 500 unités composées chacune d'une part de la soc. en com. MacLeod composée chacune de 263 actions ordinaires à 0,40 \$ l'action de Corp. min. MacLeod et de 2 000 bons de souscription série B. Placeur pour compte : **Deragon Langlois**.
- **Pionnier 1987 soc. com. d'expl. min.** : 2 850 parts à 1 000 \$ la part. Souscription minimale : 3 000 \$. Placeur pour compte : **Lévesque**.
- **E.Q.C. soc. com. d'expl. min.** : 500 000 parts à 100 \$ chacune. Souscription minimale : 3 000 \$. Placeur pour compte : **Geoffrion**.
- **Ress. Orphée** : 307 unités A à 165 \$ composées chacune de 500 actions ordinaires à 0,33 \$ l'action et de 500 bons de souscription et 293 unités B à 990 \$ composées chacune de 3 000 actions accréditives à 0,33 \$ et de 3 000 bons de souscription. Placeur pour compte : **Soficorp**.
- **Platine-Au soc. com.** : 6 500 parts à 1 000 \$ chacune. Sociétés participantes : **Expl. Louphior, Ress. min. Augyva, Aurochs, Expl. Deux Montagnes**. Souscription minimale : 4 parts. Preneur ferme : **Deragon**.
- **Expl. Joutel Matagami** : 1,2 M\$ d'unités à 750 \$ chacune dont 600 \$ en actions accréditives et 150 \$ en actions ordinaires au prix de 0,75 \$ l'action. Émetteur-placeur : **Joutel Matagami**.
- **Armeno Ress. soc. com.** : 2 300 unités à 1 000 \$ composées chacune d'une part de la soc. en com. **Ress. Armeno**, d'actions ordinaires d'Armeno Ress. et de bons de souscription. Souscription minimale : 3 unités. Placeur pour compte : **Tassé**.
- **Expl. min. F & G II 1987 soc. com.** : 12 000 parts à 1 000 \$. Souscription minimale : 5 000 \$. Placeurs pour compte : **Pemberton et Tassé**.
- **Macamic 1987 soc. com. d'expl. min.** : 1,3 M\$ de parts. Souscription minimale : 1 part. Placeur pour compte : **Pemberton**.
- **Expl. min. Bourlamaque** : 1,6 M\$ d'unités. L'unité A à 2 300 \$ se compose de 3 000 actions accréditives à 0,60 \$ l'action, 1 000 actions ordinaires à 0,50 \$ l'action et de 3 000 bons de souscription. L'unité B à 500 \$ se compose de 1 000 actions ordinaires à 0,50 \$ l'action et de 1 000 bons de souscription. Placeur pour compte : **Pemberton**.
- **Mellior III soc. com.** : 1 M de parts à 100 \$ chacune. Souscription minimale : 5 000 \$. Mandataire : **Wood Gundy**.
- **Expl. Busmac** : 1 500 unités composées chacune de 1 250 actions accréditives à 0,60 \$ chacune et de 500 actions ordinaires à 0,50 \$ chacune. Souscription minimale : 500 unités ; maximale : 1 500 unités. Placeur pour compte : **Osler**.
- **Ariel IV soc. com.** : 3 350 parts à 1 000 \$. Souscription minimale : 3 000 \$. Placeur pour compte : **Osler**.
- **EX-IN 1987 soc. com. & Explorateurs-innovateurs du Québec** : 80 000 parts à 500 \$ la part. Souscription minimale : 500 \$. Placeur pour compte : **Soficorp**.
- **Ress. Freewest 1987 soc. com.** : 6 000 parts à 1 000 \$ chacune. Souscription minimale : 3 000 \$. Placeur pour compte : **Osler**.
- **Ress. min. Canaco** : 1 531 parts à 820 \$ chacune et 453 846 actions ordinaires à 0,65 \$ l'action. Souscription minimale : 325 \$. Placeur pour compte : **Osler**.
- **Expl. min. Excelor** : 1,2 M d'actions ordinaires au prix de 0,35 \$ et 886 reçus accréditifs à 100 \$ donnant droit chacun à 2 000 actions ordinaires à 0,50 \$ chacune. Placeur pour compte : **Osler**.
- **Mines Moneta-Porcupine** : unités composées chacune d'actions accréditives. Mandataire : **Brault Guy**.
- **Gr. Aur** : parts à 1 000 \$ chacune. Souscription minimale : 10 000 \$. Placeur pour compte : **Omni Capital**.
- **Orilya 1987 soc. com., Orilya 1988 soc. com.** : 1. 7 500 unités composées chacune d'une part de la soc. en com. Orilya 87 à 940 \$, de 100 actions catégorie A d'Orilya Expl. à 0,60 \$, de 100 bons de souscription donnant le droit de souscrire à des actions de catégorie A. 2. Autre placement de 3 000 unités de la Soc. en com. Orilya 1988 composées chacune d'une part de la soc. en com. 88 à 940 \$, de 100 actions d'Orilya Expl. à 0,60 \$ et de 100 bons de souscription donnant le droit de souscrire à des actions de catégorie A de la société. 3. Autre placement de 400 000 actions de catégorie A. 1 000 \$ l'unité 1987 ; 1 000 \$ l'unité 1988. Placeur pour compte : **Osler**.
- **Poirier (soc. com.)** : unités à 1 000 \$ composées chacune d'une part de la soc. Poirier 1987 et de 356 actions ordinaires à 0,50 \$ chacune de Expl. min. Poirier. Souscription minimale : 3 000 \$. Placeur pour compte : **Deragon**.
- **Q-Vest 1988 soc. com.** : 5 000 à 20 000 parts à 1 000 \$ chacune. Souscription minimale : 3 000 \$. Placeur pour compte : **Osler**.
- **Res. CMP 1988 soc. com.** : 3 M de parts à 100 \$ chacune. Souscription minimale : 5 000 \$. Mandataires : **Wood Gundy, Merrill, McLeod, Nesbitt, Lévesque, Walwyn et Loewen**.
- **Red Lake Buffalo Res.** : 3 000 unités A à 500 \$ et 700 unités B à 1 950 \$. L'unité A comprend 500 actions ordinaires et de 500 bons de souscription, l'unité B 1 000 bons de souscription et 1 500 actions ordinaires. Placeur pour compte : **Pemberton**.
- **Gr. minier St-Jacques** : 6 800 unités à 1 000 \$ chacune pour un total de 6,8 M\$. Souscription minimale : 3 000 \$. Sociétés participantes : **Mines J.A.G., Expl. Orbite et Ress. min. Pro-Or**. Preneur ferme : **Deragon**.
- **Soc. com. Expl. Golden Bar** : parts à 1 000 \$. Souscription minimale : 3 000 \$. Placeur pour compte : **Lévesque Beau-bien**.
- **Soc. com. Expl. Min. Quatuor 87** : 9 000 parts à 1 000 \$. Souscription minimale : 5 000 \$. Placeur pour compte : **Pemberton Houston**.
- **Minfinders Corp.** : 300 parts à 4 000 \$ la part composées de 1 100 actions ordinaires, de 900 actions accréditives et de bons de souscription pour l'achat de 500 actions ordinaires. Placeur pour compte : **Prudential Bache**.

- **Soc. com. d'expl. min. Imex 87** : 21 000 parts à 1 000 \$ chacune. Souscription minimale : 5 000 \$. Placeur pour compte : **Geoffrion**.
- **Soc. com. d'expl. min. S.M.Q. 87** : 4 200 parts à 2 000 \$ la part. Mandataire : **Deragon**.

Autres émissions

- **Expl. pétrolière et gazière Knight's** : 30 000 parts à 1 000 \$ chacune. Mandataires : **Pemberton et Burns Fry**.
- **Bovi 2000** : 1,4 M de parts à 2,50 \$ chacune échangeable contre une action ordinaires de Bovi 2000. Mandataire : **Soficorp**.
- **R.V. 87 soc. com.** : 1 500 à 3 500 unités composée chacune d'une part de Recherche R.V. et d'une part de la soc. com. R.V. Placeur pour compte : **Deragon**.
- **Industrial Horizon 88, soc. com.** : 100 000 parts à 100 \$ la part. Souscription minimale : 2 500 \$. Mandataires : **Wood Gundy, Dominion, McLeod, Nesbitt, Merrill Lynch, Lévesque et Walwyn**.
- **Ress. minérales Demontigny** : 1 000 unités composée chacune de 1 000 actions ordinaires et de 1 000 bons de souscription. Placeur pour compte : **Tassé**.
- **Glac Métropolitain** : 50 M\$ d'obligations non garanties 11 % échéant le 1er décembre 1997 ; prix : 99,90 \$; rendement : 11,02 %. Preneurs fermes : **Placements CIBC et McLeod**.
- **Guillevin Int.** : débentures subordonnées convertibles, série A. Preneurs fermes : **Lévesque, McLeod et Wood Gundy**.
- **Manoir St-Sauveur soc. com.** : 1 M de parts à 10 \$ la part. Souscription minimale : 10 000 \$. Mandataire : **Saumier Morrison & Davidson Partners**.
- **Auberges du Canada (soc. com.)** : 250 unités à 5 000 \$ chacune plus une lettre de garantie. Souscription minimale : 5 000 \$. Placeur pour compte : **Serv. fin. Invesco**.
- **Battle Mountain Gold Co.** : 5,25 M d'actions ordinaires de catégorie A. Preneurs fermes : **Merrill Lynch et Goldman Sachs**.
- **Roussillon Granby (soc. com.)** : 3 660 parts à 1 000 \$ chacune. Souscription minimale : 30 000 \$. Placeur pour compte : **Placements immobiliers M.B.J.**
- **Public Storage Canadian Properties V (soc. com.)** : 25 000 unités à 1 000 \$ composées chacune de 25 parts de la soc. en com. et d'une obligation hypothécaire de premier rang au montant de 750 \$. Mandataires : **Burns Fry et Dominion**.
- **SDA Télé-Cinéma I (soc. com.)** : 5 757 parts à 1 000 \$ chacune. Souscription minimale : 3 000 \$. Placeur pour compte : **Tassé**.
- **Gr. de recherche Fidutech (soc. com.)** : 3 500 à 5 000 parts à 1 000 \$ chacune échangeable contre des actions de catégorie A de **Fidutech Technologies**. Souscription minimale : 5 000 \$. Placeur pour compte : **Soficorp**.
- **Logidor (soc. com.)** : 1 875 parts à 1 000 \$ la part. Mandataire : **Serv. fin. Capital**.
- **Corp. fin. Trimark** : actions ordinaires. Preneurs fermes : **Gordon Capital, Dominion, Wood Gundy et McLeod**.
- **Yellowstar Res.** : 750 000 actions ordinaires à 0,35 \$ chacune. Preneur ferme : **Lévesque**.
- **Shoremor Holstein (soc. com.)** : 2 M de parts à 2,50 \$ la part. Souscription minimale : 2 500 \$. Placeur pour compte : **Tassé**.
- **Syst. de coupon Catalina** : actions subalternes de catégorie A. Preneurs fermes : **McLeod et Lévesque**.
- **Bachs Porcs Experts** : 7 000 parts à 1 000 \$. Souscription minimale : 4 000 \$. Placeur pour compte : **Saumier Morrison**.
- **Bachs Soleil d'hiver** : 2 600 parts à 1 000 \$. Souscription minimale : 5 000 \$. Placeur pour compte : **Saumier Morrison**.
- **Cosetom Zuniq Corp. (soc. com.)** : 8 200 parts à 500 \$ chacune échangeable contre des actions subalternes de Corp. de données Zuniq. Souscription minimale : 2 500 \$. Placeur pour compte : **Osler**.
- **Bachs Carte Blanche (soc. com.)** : 5 000 parts à 1 000 \$. Souscription minimale : 5 000 \$. Placeur pour compte : **Saumier Morrison**.
- **Manridge Expl.** : actions ordinaires et reçus de dépôt. Preneur ferme : **Brault Guy**.
- **Mines Lac Ore** : 1,1 M d'actions ordinaires à 0,40 \$ chacune. Souscription minimale : 1 000 \$. Preneur ferme : **Saumier Morrison**.
- **Tours des Compagnons (soc. com.)** : 2 000 parts à 1 000 \$ la part. Souscription minimale : 10 000 \$. Placeur pour compte : **Serv. fin. Capital**.
- **Trois Cités (soc. com.)** : 3 000 parts à 1 000 \$ la part. Placeur pour compte : **Prod. fin. G.R. Sogecar**.
- **Troisarcor (soc. com.)** : 2 850 parts à 1 000 \$ chacune. Souscription minimale : 1 600 parts ; maximale : 2 850 parts. Placeur pour compte : **Saumier Morrison**.
- **Twin Richfield Oils** : unités composées chacune d'actions subalternes à droit de vote et de bons de souscription. Preneur ferme : **Lévesque**.
- **Expl. Ores** : 1 M d'actions ordinaires à 0,40 \$. Souscription minimale : 2 500 actions. Preneur ferme : **Saumier Morrison**.
- **Ress. Campbell** : 5 M d'actions ordinaires et 2,8 M de bons de souscription et 705 645 certificats d'achat d'or. Valeurs offertes sous forme d'unités composées chacune d'une action ordinaire, d'un demi-bon de souscription et d'un huitième de certificat d'or. Preneur ferme : **Nesbitt**.
- **Unipor soc. com.** : 2 050 parts à 2 000 \$ la part. Souscription minimale : 2 000 \$. Placeur pour compte : **Soficorp**.
- **Agromex II (soc. com.)** : parts à 500 \$. Souscription minimale : 2 500 \$. Placeur pour compte : **Deragon**.
- **Fonds PME Québec** : unités de 5 \$ composées d'une action participante rachetable à échéance, sans droit de vote et d'un bon de souscription. Placeurs pour compte : **McNeil, Richardson et Geoffrion**.
- **Investage (soc. en com.)** : 1,2 M de parts à 2,50 \$ la part échangeables en actions ordinaires. Souscription minimale : 2 500 \$. Placeur pour compte : **R. Drapeau**.
- **Massive Res.** : unités composées chacune d'une action ordinaire et d'un bon de souscription. Preneur ferme : **Brault Guy**.
- **Consolidated Gold Hawk Res.** : 1 M d'actions ordinaires à 0,45 \$ chacune. Preneur ferme : **Osler**.
- **Sundust Res.** : 1 M d'actions ordinaires à 0,40 \$ chacune. Preneur ferme : **Saumier Morrison**.
- **Orléans Res.** : 1 M d'actions ordinaires à 0,45 \$ chacune. Preneur ferme : **Saumier Morrison**.
- **Soc. com. Playa Grande** : 10 500 parts à 1 000 \$ chacune. Mandataire : **Soficorp**.

Pour Noël offrez un ordinateur à toute la famille

Un cadeau de Noël qui fera plaisir à toute la famille

Votre famille est maintenant arrivée à un point où vous pouvez vous passer des petits présents et vous tourner vers un cadeau spécial qui fera la joie de tous. C'est ici que le Tandy 1000 TX entre en scène. Il combine la vitesse et la puissance d'un micro-processeur 80286 de 8 MHz et 640 K de mémoire pour tous vos besoins. Vous pouvez vous servir du même programme à la maison et au bureau et vos petits industriels pourront aussi faire leur travail d'école. Et présentement, vous obtenez en même temps un an de contrat d'entretien inclus, en plus de la garantie originale de 90 jours sur le Tandy 1000 TX, dans le prix du système. En plus, le TX est équipé d'une unité de disque 3 1/2" et du DeskMate 2 avec 6 programmes dans un. Découvrez l'ordinateur aux applications si facile à utiliser. 25-1600

Tandy 1000 TX avec écran monochrome VM-4 (25-1020) et le boni d'un an de garantie sur l'unité centrale seulement

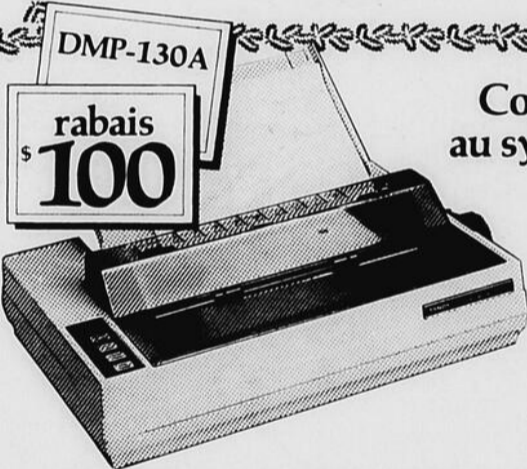
1899⁰⁰ Total des prix cour. 2287.00

Tandy 1000 TX avec écran couleur CM-8 (25-1023) et boni d'un an de garantie sur l'unité centrale seulement

2099⁰⁰ Total des prix cour. 2587.00

Tandy 1000 TX avec écran couleur CM-11 (25-1024) et boni d'un an de garantie sur l'unité centrale seulement

2299⁰⁰ Total des prix cour. 2287.00



Complément de choix au système d'ordinateur

399⁰⁰ ~~499.00~~

Une imprimante compatible IBM avec traitement de texte et des données et graphiques adressables par points à un prix abordable. Ajoutez-la à votre Tandy 1000 TX ou HX. Imprime 120 c/s. 26-1280A

Venez découvrir le monde merveilleux des ordinateurs

Pourquoi ne pas offrir un ordinateur pour Noël! Le Tandy 1000 HX... pour toute la famille. C'est le premier ordinateur personnel avec MS-DOS intégré! Il se charge rapidement et facilement, donc il est parfait comme premier système. Et présentement nous vous offrons le système au complet, l'écran et le contrat d'entretien d'un an, en plus de la garantie originale de 90 jours sur le Tandy 1000 HX, pour un prix incroyable. Fourni avec le logiciel DeskMate 2, "6 en un", il est prêt immédiatement. Pour des heures de loisirs pour les petits et les grands. Quand les petits auront fini leurs jeux et devoirs, les grands pourront travailler aux tâches sérieuses. Le 1000 HX possède 256 K de mémoire et une unité de disque 3 1/2" de 720 K. Pour un Noël remarquable obtenez un HX à ce prix à ne pas manquer. 25-1053.

Tandy 1000 HX avec écran VM-4 (25-1020) et le boni d'un an de garantie sur l'unité centrale seulement

1299⁰⁰ Total des prix cour. 1627.00

Tandy 1000 HX avec écran couleur CM-8 (25-1023) et le boni d'un an de garantie sur l'unité centrale seulement

1499⁰⁰ Total des prix cour. 1927.00

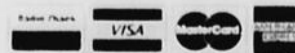
Support d'écran non inclus



L'offre expire le 24 décembre 1987 Nous nous réservons le droit de corriger les erreurs typographiques

IBM est une marque déposée d'International Business Machines Corp.

TANDY/Radio Shack DIVISION ⊕ INTERTAN CANADA LTEE.



Disponible dans tous les magasins, centres d'ordinateurs Tandy et détaillants participants Radio Shack

Réévaluez votre portefeuille

Gains en capital et dividendes : la réforme fiscale

Depuis la réforme de 1971, le système fiscal canadien favorisait de façon constante les revenus de dividende et les gains en capital plutôt que les revenus d'intérêt.

La réforme fiscale fédérale annoncée le 18 juin 1987 renverse cette tendance. Quel sera l'impact des mesures annoncées en juin sur vos revenus de placement ?

Dividendes c. intérêt

Le traitement fiscal des intérêts n'a pas été modifié

et il continuera d'être le plus défavorable parmi tous les types de revenus de placement. Les intérêts continuent en 1987 et en 1988 d'être imposés au plein taux, c'est-à-dire au même taux que celui qui s'applique à votre salaire ou à vos revenus d'entreprise.

Les taux portant sur les intérêts baissent en 1988, à cause de la baisse générale des taux qui a été annoncée le 18 juin dernier. Comme l'illustre le ta-

bleau I ci-contre, si Québec ne réduit pas ses taux d'imposition, le taux marginal supérieur applicable aux intérêts passera de 56,6 % à 52,4 % en 1988.

Si le gouvernement provincial baisse son taux d'imposition marginal supérieur dans les mêmes proportions que le fédéral, le taux marginal supérieur combiné fédéral/provincial applicable aux intérêts passera à 48,2 % en 1988.

Quant aux dividendes, la combinaison de la baisse

des taux et des modifications du traitement réservé aux dividendes (voir tableau II) signifie que la baisse des taux applicables aux dividendes est moins dramatique que celle des taux applicables aux revenus d'intérêt.

Ce phénomène combiné aux soubresauts du marché boursier au cours des dernières semaines pourrait en amener plusieurs à accroître la proportion de leurs placements qui génèrent des intérêts plutôt que

des dividendes.

Dividendes c. gains en capital

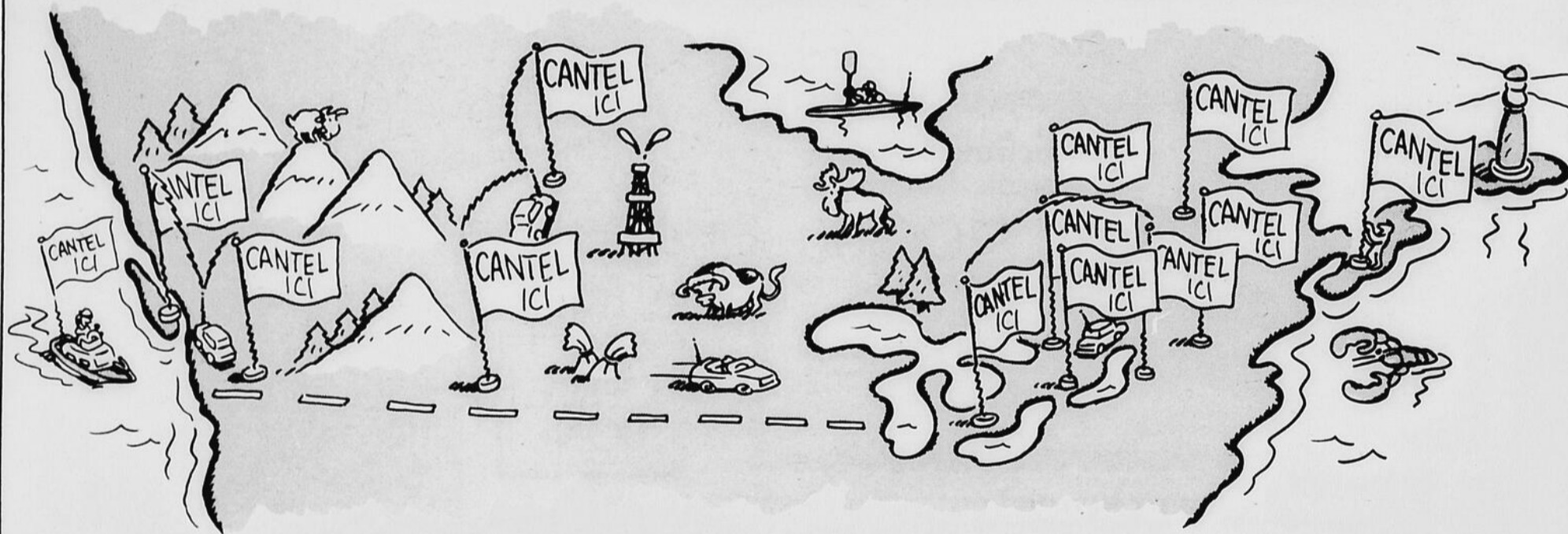
L'exemption sur les gains en capital fait en sorte qu'un gain en capital couvert par l'exemption sur les gains en capital assure à un investisseur un rendement après impôt bien supérieur à un revenu d'intérêts ou de dividendes d'un montant équivalent.

L'exemption sera désormais limitée à 100 000 \$

de gains en capital cumulatifs. De plus, à compter de 1988, un contribuable ne pourra se prévaloir de l'exemption sur les gains en capital que dans la mesure où ses gains en capital nets, pour une année donnée, excèdent sa perte nette cumulative sur placements.

L'écart entre le taux d'imposition marginal supérieur combiné fédéral/provincial applicable aux

Cantel: sans égal d'un océan à l'autre.



Naviguez sur le Pacifique entre Victoria et Vancouver. Roulez tout le long du corridor qui va de Calgary à Edmonton. Parcourez les 1300 kilomètres sur les autoroutes qui relient Windsor à la ville de Québec. Sillonnez l'Atlantique en ayant Halifax comme port d'attache... Avec Cantel, d'un océan à l'autre, vous obtiendrez une portée cellulaire nettement supérieure.

Si vous faites des affaires à travers l'Amérique du Nord, un seul service cellulaire peut vraiment vous ouvrir des portes et vous conduire vers la réussite: Cantel.

Cantel est en fait la *seule* compagnie de téléphonie cellulaire au Canada dont l'envergure est nationale. Cantel dessert 23* villes importantes localisées en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario, au Québec et en Nouvelle-Écosse. Et la réalité d'un réseau complet est à l'horizon.

Considérez les nombreux avantages de transiger avec une seule et même compagnie à l'échelle nationale. Une seule compagnie signifie une seule structure organisationnelle pour soutenir la qualité

du service partout. Une seule compagnie signifie une facturation simplifiée, des tarifs cohérents, l'uniformisation de l'utilisation; sans compter un réseau de Centres de Service Cantel d'un océan à l'autre.

Donc si vous songez au cellulaire, pensez d'abord à la compagnie toujours présente pour vous servir: Cantel. La compagnie de téléphone pour les gens qui bougent.

*Cantel dessertira Halifax dès le 24 novembre 1987.



C.-B. et Alberta
1-800-663-0670
Vancouver 687-1440
Calgary 265-1400
Edmonton 429-1400

Région sud-ouest de l'Ontario
1-800-268-7347
Toronto 440-1300

Québec et Ottawa/Hull
1-800-361-5410
Montréal 340-9220

Nouvelle-Écosse
1-800-387-8815



La compagnie de téléphone pour les gens qui bougent.

modifie bien des choses

TABLEAU I PLANIFICATION FISCALE DE VOTRE PORTEFEUILLE			
TAUX MARGINAL SUPERIEUR COMBINE APPLICABLE AUX DIVERS TYPES DE REVENUS DE PLACEMENT			
	1987	1988 ¹ et 1989	1990 ¹ et suyvantes
Intérêt	56,6 %	52,4 %	52,4 %
Dividendes	41,9 %	38,8 %	38,8 %
Gains en capital	28,3 %	30,3 %	32,4 %

¹ Québec n'ayant pas encore annoncé sa position à l'égard de la réforme fiscale, nous avons utilisé aux fins de l'impôt provincial les mêmes taux qu'en 1987.

sures semblables à celles du fédéral à l'égard des gains en capital, des dividendes et des baisses de taux correspondantes, l'écart devrait être presque entièrement comblé.

ROBERT

RIVARD



Robert Rivard, avocat, m. en fisc., et c.a. est de l'étude Ogilvy, Renault

dividendes et celui applicable aux gains en capital s'est grandement rétréci. Si Québec adopte des me-

TABLEAU II IMPOSITION DES DIVIDENDES EN 1986, 1987 ET 1988 (en pourcentages)			
	1986	1987	1988
Montant à inclure dans le revenu calculé en fonction du dividende reçu	- Fédéral	150	133 1/3
	- Québec	150	133 1/3
Crédit d'impôt réduisant les impôts à payer, calculé en fonction du montant inclus dans le revenu (montant majoré)	- Fédéral	22 2/3	16 2/3
	- Québec	16 2/3	11.08

¹ Selon le projet de réforme fiscale du 18 juin 1987.
* Québec n'a pas encore pris position.

Exemption sur les gains en capital: principales caractéristiques

- L'exemption ne profite qu'aux particuliers.
- L'exemption s'applique à tous les types de biens, qu'il s'agisse de titres boursiers, d'actions d'une compagnie privée, d'un terrain, d'un immeuble locatif, d'une résidence secondaire, d'une oeuvre d'art ou d'un bien étranger.
- L'exemption ne couvre pas la récupération d'amortissement qui peut découler de la vente d'un bien amortissable, tel un immeuble locatif.
- L'exemption complète d'impôt pour la vente d'une résidence principale n'est pas affectée et peut continuer d'être réclamée indépendamment de la nouvelle exemption.

- L'exemption s'applique aux gains en capital nets, c'est-à-dire aux gains en capital moins les pertes en capital.
- L'exemption s'applique tant au niveau fédéral que provincial.
- L'exemption est calculée de façon cumulative durant toute la vie du contribuable.
- À l'égard de tous les types de biens, sauf les biens agricoles admissibles et les actions d'une corporation exploitant une petite entreprise, l'exemption est dorénavant limitée à 100 000 \$ de gains en capital au niveau fédéral. La disposition de biens agricoles admissibles continue de donner droit à une exemption pouvant attein-

dre 500 000 \$ de gains en capital et la disposition d'actions d'une corporation exploitant une petite entreprise, i.e. une compagnie privée sous contrôle canadien dont la totalité ou presque (90 % ou plus) de l'actifs est utilisé dans l'exploitation d'une entreprise active ou une compagnie dont la totalité ou presque de l'actif est constitué d'actions d'une telle corporation.

Il ne s'agit pas, évidemment, de plafonds distincts mais plutôt de plafonds qui s'intègrent les uns dans les autres. Si vous vous prévaliez de l'un des plafonds, vous diminuez d'autant l'autre. (On remarquera que Québec n'a pas encore annoncé sa

position à l'égard du plafonnement à 100 000 \$ de l'exemption sur les gains en capital et de l'extension du plafond de 500 000 \$ aux actions d'une corporation exploitant une petite entreprise à compter de 1988, mais on s'attend à ce que les autorités provinciales adoptent des mesures similaires).

• En 1988 et 1989, deux tiers du montant des gains en capital sera imposable au lieu d'une demie et, à compter de 1990, trois-quarts du total des gains en capital deviendra imposable. L'exemption sur les gains en capital reflétera cet accroissement.

Ainsi, si un contribuable qui ne s'est pas encore prévalu de l'exemption

réalise un gain en capital de 100 000 \$, il pourra réclamer l'exemption à l'égard du montant total de son gain, même si la portion imposable de ce gain sera plus élevée. (Encore là, Québec n'a pas encore annoncé sa position à l'égard de ces modifications, mais on s'attend à ce que les autorités fiscales provinciales adoptent des mesures similaires aux mesures fédérales.)

• Les sommes qui devront être incluses dans le revenu à compter de 1988, suite à l'application d'un mécanisme de réserve, deviendront admissibles à l'exemption sur les gains en capital.

• A compter de 1988, les pertes nettes cumulatives

résultant d'un investissement (frais d'intérêt, déductions fiscales relatives à un abri fiscal) limitent la possibilité de se prévaloir de l'exemption sur les gains en capital.

Stevenson Kellogg Ernst & Whinney



M. Robert C. Nadeau, associé directeur du bureau de Montréal de Stevenson Kellogg Ernst & Whinney, est heureux d'annoncer la nomination de M. Michel Ravacley à titre de directeur responsable du secteur de la distribution physique et de la gestion des opérations desservant le Québec.

M. Ravacley est diplômé en génie industriel de l'École Polytechnique de l'Université de Montréal et a obtenu un M.B.A. de l'Université McGill. Il a acquis une vaste expérience de la gestion des opérations, de la distribution physique, de la gestion du transport et du génie industriel ayant occupé des postes à des niveaux supérieurs au sein de sociétés nationales de distribution et de transport.

Stevenson Kellogg Ernst & Whinney est un cabinet conseil en administration qui offre une gamme complète de services de consultation tels que la gestion du marketing, la gestion des ressources humaines, la gestion de l'informatisation, la finance et l'administration, la distribution physique et la gestion des opérations et le génie industriel.

FICVM - 1987

Fellows de l'Institut canadien des valeurs mobilières

L'Institut canadien des valeurs mobilières a l'honneur de présenter les récipiendaires du titre prestigieux de FICVM en 1987. Ceux-ci ont suivi le programme de l'Institut donnant droit à ce titre qui est la plus haute distinction au Canada dans le commerce des valeurs mobilières et constitue le gage d'un niveau élevé de connaissances et de compétence. Pour satisfaire aux exigences de ce programme, les candidats doivent suivre le Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada; ils doivent réussir à l'examen portant sur le Manuel à l'usage des représentants (ou à l'examen d'aptitude pour associés, administrateurs et dirigeants) et suivre les cours avancés sur le Financement des investissements au Canada, I^{er} et II^{es} parties, dans une période de trois ou quatre ans. En outre, les candidats qui ont réussi doivent être au service d'une maison de courtage membre d'un des organismes qui parrainent l'Institut, soit l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, soit les bourses de Montréal, de Toronto, de l'Alberta et de Vancouver, ou travailler pour l'un de ces organismes.

Andras Recherche Capital Inc.

Beth Ann Carter F.I.C.V.M.

Bourse de Montréal

Louis Doyle F.I.C.V.M.

Braut, Guy, O'Brien Inc.

Denis Piche F.I.C.V.M.

Brawley Cathers Limited

David M. Stovel F.I.C.V.M.

Burns Fry Limitée

Gary S. Brookes F.I.C.V.M.

Gail P. Dignam F.I.C.V.M.

Richard J. Elder F.I.C.V.M.

Terry Douglas Ferguson F.I.C.V.M.

Agnes L. Lee F.I.C.V.M.

Emanuel E. Leimanis F.I.C.V.M.

Alexander Rowlands F.I.C.V.M.

David Duncan Swanson F.I.C.V.M.

La Société de dépôt et de compensation

Charles Clarendon Roach F.I.C.V.M.

Continental Carlisle Douglas

Jean-Claude Hauchecorne F.I.C.V.M.

Davidson Partners Limited

Jack W. Sutton F.I.C.V.M.

George T. Tait F.I.C.V.M.

Van M. Whitehead F.I.C.V.M.

Dean Witter Reynolds

(Canada) Inc.

Arthur Michael Heinmaa F.I.C.V.M.

Barbara Paterson F.I.C.V.M.

Dominion Securities Inc.

Robert Bell F.I.C.V.M.

Berthold Benoit F.I.C.V.M.

Evelyn S. Denluck F.I.C.V.M.

Blaine Richard Gregg F.I.C.V.M.

Stephen L. Henderson F.I.C.V.M.

Marie N.J. Marchildon F.I.C.V.M.

Charles A. McKenzie F.I.C.V.M.

Sam A. Nicoletta F.I.C.V.M.

Peter M. Radcliffe F.I.C.V.M.

James Edgar Reid F.I.C.V.M.

Paul A. Winestock F.I.C.V.M.

First Marathon Securities Limited

Dianne Robinson F.I.C.V.M.

Geoffrion, Leclerc Inc.

George R. Minall F.I.C.V.M.

Great Pacific Management Co. Ltd.

Lyle R. Langlois F.I.C.V.M.

Green Line Investor Service Inc.

Lindsay Ross Holt F.I.C.V.M.

Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières

Tanis MacLaren F.I.C.V.M.

Levesque, Baubien Inc.

Yvon Bazinet F.I.C.V.M.

Claude Gauthier F.I.C.V.M.

Josée Legault F.I.C.V.M.

Brian McKenzie F.I.C.V.M.

MacDougall, MacDougall & MacTier Inc.

Herman Deschenes F.I.C.V.M.

Majendie Securities Ltd.

Alisa J. Cunningham F.I.C.V.M.

Merrill Lynch Canada Inc.

Frederick K. Chan F.I.C.V.M.

Ana Escubedo F.I.C.V.M.

Paul Bruce Goodenough F.I.C.V.M.

Brenda M. Lennon F.I.C.V.M.

Gerald Perron F.I.C.V.M.

Monica M. Soites F.I.C.V.M.

Midland Doherty Limitée

Michael Charles Joseph Green F.I.C.V.M.

K. James Halliday F.I.C.V.M.

Steven Illick F.I.C.V.M.

M. Joyce Logie F.I.C.V.M.

Patricia G. Smith F.I.C.V.M.

Erwin Sui F.I.C.V.M.

Leila J.W. Swanson F.I.C.V.M.

Moss, Lawson & Co. Limited

Harmel S. Grewal F.I.C.V.M.

McLeod Young Weir Limitée

John David Buskell F.I.C.V.M.

David Wm. Cork F.I.C.V.M.

Barbara Ann Dale F.I.C.V.M.

Susan Elizabeth Deduk F.I.C.V.M.

Ronald J. Hiebert F.I.C.V.M.

Michael W. Leahy F.I.C.V.M.

James L. Saunders F.I.C.V.M.

Richard G. Strom F.I.C.V.M.

McNeil, Mantha Inc.

François Breton F.I.C.V.M.

Nesbitt Thomson Deacon Inc.

François J. Beauregard F.I.C.V.M.

Douglas Lawrence Gold F.I.C.V.M.

Peter D.H. Marsh F.I.C.V.M.

Kathleen L. McPherson F.I.C.V.M.

Mark Andrew Snow F.I.C.V.M.

C.M. Oliver & Company Limited

Ivan A. Volf F.I.C.V.M.

Osler Inc.

Jacques Kangas F.I.C.V.M.

Pemberton Houston Willoughby

Bell Gouinlock Inc.

Milura Dawn Bexte F.I.C.V.M.

Richard A. Charlton F.I.C.V.M.

George G. Christison F.I.C.V.M.

Daniel B. Dalton F.I.C.V.M.

Robert de Best F.I.C.V.M.

Carl E. Dilley F.I.C.V.M.

Daniel J. Dunlop F.I.C.V.M.

William Michael Geddes F.I.C.V.M.

Ian A. Goodfellow F.I.C.V.M.

Susie S.C. Hung F.I.C.V.M.

Brian A. Phillips F.I.C.V.M.

Terence Sarter F.I.C.V.M.

Société de courtage

Prudential-Bache Canada Ltée

Eric Dibb F.I.C.V.M.

Margaret R. Eckert F.I.C.V.M.

Bemie H. Rose F.I.C.V.M.

Dirk Anton Yzenbrandt F.I.C.V.M.

Richardson Greenshields of Canada Limited

John Collins F.I.C.V.M.

David Richard Ellis F.I.C.V.M.

Ian David Freeman F.I.C.V.M.

James John Logush F.I.C.V.M.

William T. Podolsky F.I.C.V.M.

Michael Edward Murphy F.I.C.V.M.

Services Marchés des Capitaux (S.M.C.) Inc.

Pierre Hamelin F.I.C.V.M.

Tassé et Associés Limitée

Yves Lamarre F.I.C.V.M.

Walwyn Stodgell Cochran

Murray Limited

Barry M. Calhoun F.I.C.V.M.

Donald W. Dony F.I.C.V.M.

John Vincent Guinan F.I.C.V.M.

Michelle R. Savoy F.I.C.V.M.

Sandra J. Spencer F.I.C.V.M.

Yorkton Securities Inc.

Kerry S.T. Chow F.I.C.V.M.

Gordon B. Keep F.I.C.V.M.

Le krach a fait sentir ses effets négatifs sur les cours

Selon les analystes, les petites sociétés sur le point

Le krach d'octobre dernier aurait créé d'intéressantes occasions d'achat parmi les petites entreprises de ressources actives dans le domaine de l'exploration minière. C'est du moins ce qu'avancent des analystes miniers rejoints par LES AFFAIRES.

En effet, selon trois analystes, plus de 20 titres miniers de sociétés sur le point de devenir des producteurs aurifères ou qui

le sont depuis peu représenteraient aux cours récents de bons achats pour les investisseurs.

La dégringolade d'octobre dernier, aussi soudaine que substantielle, a entraîné 99 % des titres boursiers à la baisse. Cela comprend évidemment les titres miniers. Or, la chute a frappé toutes les catégories de titres, les meilleurs comme les autres.

Et les compagnies dont les travaux d'exploration

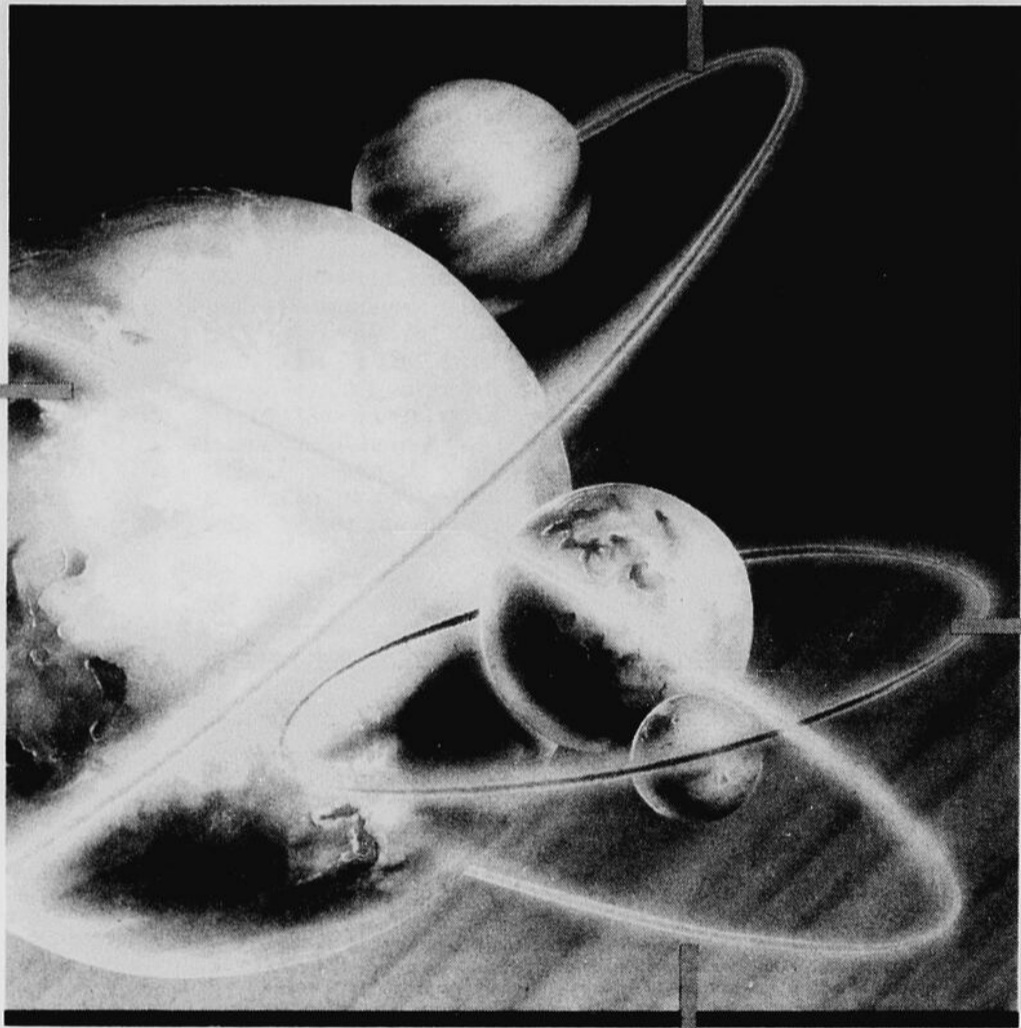
sont à des stades de développement très avancés, tout comme les entreprises qui ne font que commencer l'exploration de leurs propriétés, sont également visées.

À l'intérieur de l'industrie de l'exploration minière, il y a une énorme différence entre une propriété qui a fait l'objet de peu de travaux d'exploration et une autre dont le développement est pratiquement terminé.

Cette dernière catégorie représente souvent une mine d'or en exploitation, car en raison des avantages reliés aux actions accréditives, plusieurs compagnies retardent l'exploitation comme telle pour développer davantage leurs gisements.

C'est ce qui pourrait bien offrir aux investisseurs une occasion en or. « Les compagnies que nous recommandons dans le contexte actuel ont deux

SSQ, SOCIÉTÉ EN VOIE DE DIVERSIFICATION



- ASSURANCE-VIE • ASSURANCE-MALADIE
- ASSURANCE-INVALIDITÉ
- ASSURANCE-MÉDICAMENTS
- ASSURANCE-HOSPITALISATION
- ASSURANCE-SOINS DENTAIRES
- RÉGIMES DE RETRAITE • SÉCURÉER
- REER SSQ • PRÊTS HYPOTHÉCAIRES
- ASSURANCE-AUTOMOBILE
- ASSURANCE-HABITATION

SSQ
Mutuelle
d'assurance-groupe

Siège social

2525, boul. Laurier, C.P. 10500, Sainte-Foy, Qué. G1V 4H6. Tél.: (418) 651-7000

Succursales

Montréal-Centre

500, rue Sherbrooke ouest
Bureau 1200, Montréal,
Qué. H3A 3C6
Tél.: (514) 285-8880

Québec

2875, boul. Laurier, 6^e étage
C.P. 10520, Sainte-Foy,
Qué. G1V 4H5
Tél.: (418) 659-4363

Montréal-Estrie

1717, boul. Dorchester est
Bureau 130, Montréal,
Qué. H2L 4T3
Tél.: (514) 521-7365

Petites entreprises de ressources (titres recommandés)				
	Cours avant le krach	Bas	Cours atteint	Courtiers récent (25-11-87)
Abcourt (Mtl)	1,75	0,50	0,93	P
Abermin (Tor.)	1,70	1,10	1,45	RG
Audrey (Mtl)	4,90	2,70	2,70	T
Aunore (Mtl)	2,95	1,55	1,70	T-P
Aur (Mtl)	9,75	4,65	6,00	RG-T
Canamax (Tor.)	11,38	6,50	9,00	RG
C. Professor(Tor.)	2,05	1,00	1,17	RG
Essor (Mtl)	2,10	0,65	0,70	T
Getty Res. (Tor.)	9,50	5,25	6,13	RG
Golden Knight (Mtl)	10,50	5,88	8,25	P
Granges Ex. (Tor.)	14,50	8,25	9,00	RG
Hycroft Res. (Vanc.)	12,13	8,08	6,25	RG
Louvem (Mtl)	2,80	1,65	1,75	T-P
McNellen (Vanc.)	3,05	2,02	2,50	P
MSV (Mtl)	4,50	1,90	2,80	P
Newhawk Gold (Tor.)	5,38	3,25	4,35	RG
Nova Cogesco (Mtl)	4,50	1,70	2,40	P
Nuinsco (Tor.)	4,60	3,15	3,10	RG
Omni Res. (Vanc.)	3,40	1,95	2,35	RG
Pioneer M. (Tor.)	15,50	8,00	9,88	RG
Rouyn (Mtl)	6,12	3,50	3,90	T
Ste-Geneviève (Mtl)	7,25	3,00	4,05	T
Syngold (Mtl)	4,50	1,60	1,90	P
Tundra (Vanc.)	4,50	1,50	1,90	P

1 RG: Richardson Greenshields (David R. James); T: Tassé et associés (David Charles); P: Pemberton Bell Gouinlock (Gaétan Morin et André Gaumond).

Tableau: LES AFFAIRES

points en commun : (1) leur cours a subi des pertes énormes ; (2) elles deviendront des producteurs ou le sont déjà », a déclaré Gaétan Morin, géologue et analyste minier à la firme Pemberton Bell Gouinlock.

En raison de la valeur fondamentale de ces compagnies, l'investisseur prend un risque moindre, car d'ici à quelques mois ces compagnies réaliseront des profits. M. Morin donne l'exemple de Nova-

Cogesco (Mtl, 2,40 \$). « On prévoit que l'exploitation du gisement Silidor entraînera la production de 50 000 à 60 000 oz d'or. Avec son intérêt de 25 % dans ce gisement, cela représente 15 000 oz d'or pour Nova-Cogesco. »

L'analyste de Pemberton cite d'autres exemples, comme McNellen (Vanc., 2,50 \$) dont la propriété Magino en Ontario recèle de 2 M de t à une teneur

actions accréditives

**EXPLORATION JOUTEL
MATAGAMI LTÉE**

1 200 000 \$

1 600 000 ACTIONS ORDINAIRES

PRIX : 0.75 \$ L'ACTION

SOUSCRIPTION MINIMUM : 1 000 ACTIONS : \$750.00
DÉDUCTION DE VOTRE REVENU IMPOSABLE : \$800.00

Un prospectus provisoire portant sur les titres proposés, comprenant la description des propriétés potentiellement aurifères et la cédule d'exploration et forage a été déposé auprès de la Commission des Valeurs Mobilières du Québec. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement avant que la Commission n'ait visé le prospectus définitif.

On peut demander le prospectus provisoire en téléphonant au no:

288-1282

EXPLORATION JOUTEL MATAGAMI LTÉE,
360, rue St-Jacques, suite 408,
MONTREAL, QUÉ.
H2Y 1P5

de produire seraient des aubaines



Photo Minerais LAC

Lorsqu'une compagnie atteint le stade rêvé de producteur, le cours de son titre devient tributaire principalement du prix de l'or.

de 0,18 oz d'or la t. « Aussi, il y a d'autres aberrations. C'est le cas, entre autres, du titre d'Abcourt (Mtl, 0,93 \$) qui est tombé à 0,50 \$ alors que la valeur de son actif par action, sans compter la mine Abcourt-Barvue, dépasse 1 \$. »

Stade avancé

Pour sa part, l'analyste de la firme Richardson Greenshields, David R. James, affirme que c'est le temps pour l'investisseur d'acheter de ces titres miniers sur le point de devenir des producteurs ou dont la production augmentera énormément au cours des prochains mois. « Hycroft Resources (Vanc., 6,25 \$) a commencé la production, mais devrait augmenter sa production de beaucoup au cours des prochains mois. Son bénéfice par action devrait fluctuer entre 0,60 \$ et 0,90 \$ par action en 1989. »

M. James a mentionné plusieurs autres noms, par exemple, ceux d'Aur Resources (Mtl, 6 \$), qui devrait amorcer sa production en avril prochain, et d'Omni Resources (Vanc., 2,35 \$), dont l'exploitation débuterait en 1988 et dont le bénéfice par action atteindrait 1 \$ en 1990. Ces recommandations ont toutes un point commun : le stade de développement des propriétés de ces sociétés est très avancé.

De son côté, David Charles, analyste minier de la firme Tassé et associés, suggère aux individus qui veulent investir dans les titres miniers des compagnies comme Aur, Louvem (Mtl, 1,75 \$), Audrey (Mtl, 2,70 \$), Aunore (Mtl, 1,70 \$) et Rouyn (Mtl, 3,90 \$). « Des titres comme Louvem et Audrey, par exemple, ne sont vraiment pas cher lorsque l'on considère qu'il s'agit

de sociétés déjà en production. »

Le prix de l'or en 1988

Par ailleurs, lorsqu'une compagnie atteint le stade rêvé de producteur, le cours de son titre devient tributaire principalement du prix de l'or et de la croissance de sa production. Ainsi, avant d'acheter de tels titres, il faut

avoir une certaine idée de l'évolution du prix de l'or.

En ce qui concerne les anticipations du cours de l'or en 1988, les analystes expliquent que la marge de manoeuvre des compagnies est élevée. « Comme le coût de production moyen au Canada est d'environ 300 \$ CA, avec l'or à plus de 470 \$ US l'once, les producteurs font de bons profits », a

illustré M. Morin. C'est donc dire qu'au-delà de 400 \$ US l'once, les futurs producteurs peuvent respirer à l'aise.

Pour David James, le prix de l'or représente un point positif puisque la tendance demeure à la hausse. « J'anticipe un prix moyen de l'or de 480 \$ US en 1988. »

Par contre, M. Charles est moins optimiste, mais admet que selon le pire scénario l'or ne devrait pas descendre sous les 400 \$ US l'once.

Enfin, les analystes en général aiment ajouter l'avertissement suivant : l'achat de titres miniers demeure risqué. « Les titres miniers sont très spéculatifs », d'insister M. Charles. Pour cette raison, les investisseurs devraient toujours faire preuve de prudence, en se rappelant que plus une compagnie possède des propriétés à des stades avancés, plus le risque diminue.

BERNARD MOONEY

Comme nos clients, faites connaître vos bons coups

**CASCADES • L
CIMENT ST-LAURENT
GÉCO • DOMINION TEXTILE
ÉQUIPEMENTS DENIS • FORES
ROUPE KAUFEL • LA LAUREN
TIENNE • LOGIBEC • LOGISTEC
OGIVAR • PLASTIBEC • QUÉBÉCOR
TÉLÉMÉDIA • ACIER LEROUX
AMISCO • AUTO-POINT • COTT
CANAM-MANAC • CANTREX •
LEBEAU • O'KEEFE • HÉ
ROUX • GOYETTE
• DOMCO • GIC**

FAITES LE POINT

• AVEC QUI? • À QUELLE OCCASION? • COMMENT?

Avec vos employés
vos clients
vos actionnaires

Lors d'une assemblée générale
d'une réunion d'employés
d'une rencontre avec les clients
d'une exposition

en utilisant
l'outil par excellence

**LE VIDÉO
CORPORATIF**



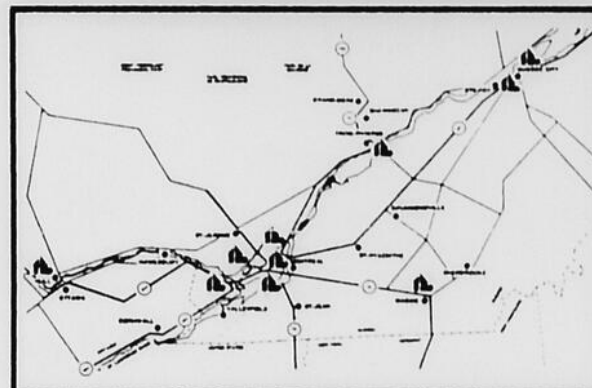
producteur en VIDÉO MULTI-IMAGES DIAPORAMAS DIAPOSITIVES
4215, rue d'Iberville, Montréal (Québec) H2H 2L5 Tél.: (514) 521-1175

AUBERGE DU CANADA

ABRI FISCAL 1987

**INVESTISSEMENT COMPTANT
DE 5 000 \$**

**RÉDUCTION DU REVENU IMPOSABLE
13 000 \$ EN 1987**



une chaîne de 10 hôtels à prix modique
situés dans la Province de Québec

Devenez copropriétaire de cette chaîne
avec un seul investissement.

Pour de plus amples
renseignements composez le:
(514) 738-1811

Nos bureaux sont également ouverts
le samedi et le dimanche



AUBERGES DU CANADA

-Un prospectus provisoire portant sur les titres proposés a été déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement avant que la Commission n'ait visé le prospectus définitif. On peut se procurer le prospectus provisoire auprès de notre maison ou des courtiers autorisés à placer ces titres au Québec - SERVICES FINANCIERS INVESCO.

Oui je suis intéressé à recevoir plus de renseignements concernant le projet «Auberges du Canada» S.V.P. contactez-moi immédiatement.

NOM: _____

ADRESSE: _____

TEL: (RÉS.) _____

(BUR.) _____

AUBERGES DU CANADA, 1320 boul. Graham, bureau 120,
Ville Mont-Royal (Québec) H3P 3C8 Tél.: (514) 738-1811

64 LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

■ Au cours de la semaine du 23 novembre dernier, le prix du cuivre sur les marchés internationaux a poursuivi sa flambée haussière des dernières semaines, dépassant des sommets qu'il n'avait pas atteints depuis plus de sept ans.

Le prix du cuivre a commencé la semaine à un peu plus de 1,00 \$ US la lb pour atteindre 1,26 \$ US à Londres jeudi le 26 novembre. La poussée a été nourrie par des nouvelles confirmant les très bas inventaires de cuivre.

Toutefois, cette importante hausse a un aspect insolite, puisque qu'aucun analyste ne peut vraiment

Les spécialistes sont divisés sur la durée du phénomène

Poussé par une demande accrue, le prix du cuivre connaît une flambée haussière

identifier avec certitude d'où vient la grande demande de cuivre à l'origine de la baisse dans les inventaires.

En septembre dernier, les consommateurs de cuivre pouvaient s'en procurer pour environ 0,82 \$ US la lb. Le prix moyen des dix premiers mois de l'année est d'environ 0,74 \$ US (prix londonien)

par rapport à 0,62 \$ US pour 1986.

Lors des dernières semaines, la hausse a été verticale. Ce mouvement s'explique par la baisse dans les stocks de cuivre. Ainsi, le **London Market Exchange (LME)** révélait récemment que ses inventaires en cuivre s'établissaient à 62 250 t, le chiffre le plus bas depuis 13 ans.

De son côté, le **Commodity Market Exchange** de New York a annoncé la semaine dernière que ses inventaires se chiffraient à 34 639 t, en baisse de 572 t en une semaine et de plus de 15 000 t depuis trois semaines. Pour que les inventaires baissent de façon aussi importante, il doit y avoir beaucoup d'acheteurs. C'est là que la situa-

tion se corse.

Selon un analyste questionné à ce sujet par LES AFFAIRES, nul ne sait avec précision d'où la demande provient. Il y aurait beaucoup de rumeurs, mais aucun fait prouvé. De l'avis de cet analyste, la rumeur la plus saugrenue veut qu'il y ait une pénurie de cuivre.

Parmi les facteurs qui pourraient expliquer cette liquidation des inventaires, on note la possibilité d'importants achats de la part de la Chine et l'impact d'une grève au Pérou. Le premier cas, plausible, est impossible à vérifier. Par contre, le second facteur est réel et implique trois sources péruviennes de cuivre qui, sur une base annuelle, représentent une production de 271 000 t.

La hausse importante dans le prix du cuivre se révèle une nouvelle richesse pour les producteurs à court terme, mais une source potentielle de problèmes à plus long terme. En effet, la flambée actuelle dans le cours du cuivre représenterait des revenus supplémentaires de 400 M\$ pour le Chili, un important producteur.

D'autre part, les producteurs sont de plus en plus inquiets des conséquences de cette ascension dans le prix de leur matière. En effet, on se rappelle les excès de la fin des années 70 et la dépression qui a suivi. Une hausse soutenue du prix du cuivre aura comme premier impact la réouverture de mines dont les coûts de production sont plus élevés, augmentant substantiellement l'offre de cuivre sur les marchés.

Aussi, les consommateurs de cuivre, devant sa cherté, pourraient se tourner vers des alternatives moins dispendieuses comme l'aluminium et le plastique. Cela aurait comme conséquence de diminuer la demande de cuivre. Enfin, autre source d'inquiétude, dans le contexte du krach de 1987 et des incertitudes économiques qu'il crée, une récession en 1988 ébranlerait le marché du cuivre.

Toutefois, des indices signalent que la flambée actuelle ne serait qu'un phénomène à court terme. Ainsi, le prix du cuivre pour livraison immédiate oscille vers les 1,20 \$ US la lb à Londres. Par contre, le cuivre dont la livraison est prévue dans 15 mois ne se transige qu'à 0,89 \$ US la lb. Les intervenants ne semblent donc pas convaincus du tout que les prix se maintiendront au niveau actuel.

Aussi, le prix des titres des producteurs de cuivre est loin d'avoir suivi le cours du métal rouge. Les titres se transigent comme si les investisseurs anticipaient que le cuivre se vendra en 1988 à 0,60 \$ US la lb. Il y a donc une contradiction importante entre les verdicts du marché du cuivre à court terme, à long terme et celui des titres.

Comment se résoudra cette énigme? Les analystes ne sont pas du tout d'accord. **Thomas Byrne**, spécialiste chez **McLeod Young Weir**, croit que le prix du cuivre devrait être à la hausse pour les deux prochaines années. Selon lui, la production croît moins vite que prévue, ce qui devrait maintenir les stocks en baisse.

Par contre, selon **Raymond Goldie**, de **Richardson Greenshields** le prix du cuivre pourrait redescendre sous les 0,70 \$ US la livre en 1988. Cet analyste croit que la demande actuelle ne pourra se maintenir tandis que la production a de fortes chances d'augmenter.

Enfin, la sage voix du compromis nous provient de **Daniel A. Roling**, analyste chez la firme américaine **Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith**. Cet expert conseille d'être conservateur dans ses attentes en rapport avec le prix du cuivre. M. Roling appuie cette prudence sur sa conviction que la production de cuivre pourrait bien augmenter prochainement.

BERNARD MOONEY

CARTES D'AFFAIRES

Rencontre Sélecte Plus inc.

Services professionnels de rencontre

466-8653

Lundi à jeudi 9h à 21h
Vendredi et samedi 9h à 17h

LE MAGAZINE DES 50 ANS ET PLUS

Quel beau cadeau!

Profitez de notre offre spéciale pour abonner un être aimé à l'occasion des Fêtes!

Le temps de vivre

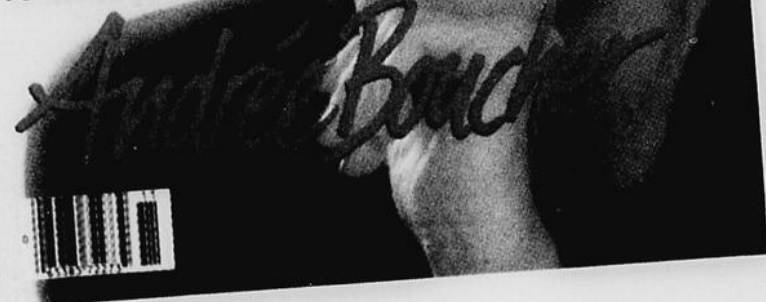
Novembre 1987, Vol. 9 No 11, 1,95\$

45 idées-cadeaux pour petits-enfants

Profitez-vous de votre sommeil?

Spas: destination vacances-beauté

Dame de coeur et femme de tête



- À venir: Les placements sécuritaires - Bâtir une cave à vins -
- Voitures: les nouveaux modèles 88 - L'assurance -
- Rénover sa maison de campagne - À qui confier son rapport d'impôt? -
- Vivre sa sexualité après 50 ans - Passer 24h/24h ensemble -
- Comment gâter ses petits-enfants? -
- 2e carrière: se lancer en affaires -
- S'initier à l'astronomie -
- Retourner aux études, etc...

42%
DE RABAIS
abonnement 2 ans

Pour vous abonner

1 an **15\$** Rég. 21,45\$

2 ans **25\$** Rég. 42,90\$

COMPOSEZ LE

(514) **842-3131**

ou postez le coupon

PUBLICATIONS LES AFFAIRES
LE TEMPS DE VIVRE
465, St-Jean, 9^e étage
Montréal, Qc. H2Y 3S4

Je désire m'abonner 2 ans 25\$ 1 an 15\$

Nom.....

Adresse.....

Ville..... Code.....

Tél.....

Veillez me facturer

VISA MASTER CARD

No..... Exp.....

■ Les appuis en faveur du maintien du régime des actions accréditives se sont concrétisés à l'endroit de l'Association des prospecteurs du Québec (APQ) qui tenait une conférence de presse, la semaine dernière, pour faire valoir son total désaccord sur les conclusions du rapport du comité des finances de la Chambre des Communes.

Le président de l'APQ, Régis Labeaume, s'est dit fort déçu de constater que les députés ministériels du comité des finances aient fait fi de la presque totalité des représentations des milieux miniers du Canada, pour s'aligner docilement sur la proposition gouvernementale initiale de réduire les déductions fiscales à 100 %.

Toutes les municipalités du nord du Québec, de Val-d'Or à Shefferville, ainsi que les municipalités des régions minières de l'Estrie, de la Beauce, de la Gaspésie et du Bas-du-fluve, ont uni leurs voix pour appuyer les démarches de l'Association des prospecteurs.

En outre, plusieurs or-

L'industrie minière d'exploration gagne des appuis pour les accréditives

ganismes, dont la Bourse de Montréal et la Chambre de commerce du Québec, ont exprimé un appui unanime et sans équivoque aux propos du président de l'APQ.

Le président de la Bourse de Montréal, Bruno Rivierin, s'étonne même qu'au lendemain des secousses boursières du mois d'octobre, qui ont affecté toutes les entreprises publiques, les gouvernements ne trouvent mieux à faire que de couper l'oxygène aux compagnies d'exploration, mettant ainsi gravement en danger leur survie.

Nouvelle zone minéralisée sur Dubuisson

■ Mines Acquisitor (Van, 4,25\$) et Ressources Stabell (Mtl, 0,33\$) ont mis à jour une

nouvelle zone minéralisée au puits N° 2 de la propriété Dubuisson (Lac Stabell), près de Val-d'Or. Cette découverte est située à proximité des galeries du niveau 1 000, à environ 600 pieds à l'ouest du puits de l'ancienne mine Jacola.

Au total, trois forages ont permis d'identifier la nouvelle zone d'une épaisseur moyenne de 10 pieds et d'une longueur de 200 pieds. À l'intérieur de cette zone, les teneurs moyennes pondérées sont de 0,59 oz d'or la t sur trois pieds à une profondeur verticale de 1 055 pieds, de 0,37 oz d'or la t sur 6,2 pieds à une profondeur de 1 120 pieds et 0,55 oz d'or la t sur sept pieds à une profondeur de 1 040 pieds.

Les travaux d'exploration tenteront maintenant de définir les zones miné-

ralisées, incluant une troisième zone à l'est du puits no 2. La première zone minéralisée est la masse rocheuse entourant le puits de l'ancienne mine Jacola. L'an dernier, des travaux de dénoyage ont libéré le puits sur lequel est maintenant installé un chevalement.

Cheni augmente le tonnage sur Lawyers

■ À la suite de travaux de forage réalisés cet été sur la propriété Lawyers, dans le nord de la Colombie-Britannique, Les mines d'or Cheni (Mtl, 3,65\$) ont augmenté leurs réserves de minerais (probables et possibles) à 1 938 000 t ayant une teneur moyenne de 0,19 oz

d'or et 7,09 oz d'argent par t. Ce tonnage comprend également des réserves possibles de 524 000 t contenues dans un nouvel amas minéralisé découvert à l'extrémité de la zone Cliff Creek.

La propriété Lawyers devrait entrer en production commerciale au cours du premier trimestre 1989 avec une cadence d'exploitation de 550 t par jour, ce qui permettra une durée de vie de la mine d'environ 10 ans.

Kimex se joint à Sphinx et Noranda

■ Ressources Kimex (Mtl, 0,55 \$) a conclu deux ententes avec Exploration Noranda, division de Noranda (Mtl, 22,25 \$), et Exploration Sphinx (Mtl, A, 3,50 \$),

sujettes à l'approbation de la Bourse de Montréal.

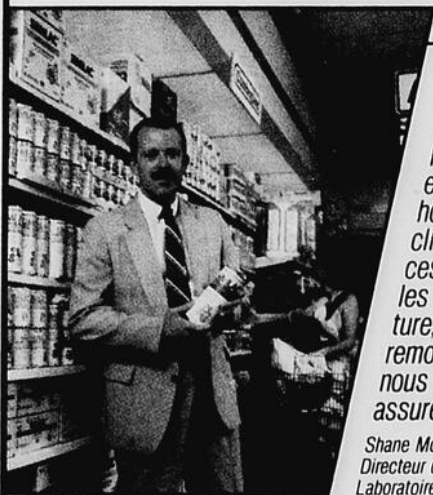
En vertu de la première entente avec Noranda, Kimex obtient l'option d'acquiescer un intérêt indivis de 50 % dans les propriétés adjacentes Noyon 6 et Le Tardif 1, qui totalisent 291 claims dans le secteur de Matagami. Kimex défraiera sa part du coût d'exploration évaluée à 1,5 M\$ pour les trois prochaines années.

Dans la deuxième entente avec Sphinx, Kimex aura l'option d'acquiescer un intérêt indivis de 40 % dans la propriété Pershing, située à 50 km à l'est de Val-d'Or, en déboursant 1 M\$ en travaux d'exploration au cours des trois prochaines années.

PAUL-A.

GIRARD

Le CN a pris un engagement:



« Aux Laboratoires Abbott, la plupart de nos produits servent à traiter des malades. Il est donc vital qu'ils arrivent en parfait état, tant dans les hôpitaux que chez nos autres clients. Et comme certains de ces produits sont altérés par les changements de température, c'est au CN et à ses remorques SuperTherm que nous faisons appel pour en assurer le transport. »

Shane McEniry
Directeur du Service des transports
Laboratoires Abbott Limitée



Protéger les produits sensibles aux variations de température.

Qu'est-ce que le lait pour bébés a en commun avec la peinture? Le sérum avec les pommes de terre? Les vitamines et les vaccins avec la colle ou les coulis?

Tous sont sensibles aux changements de température et tous voyagent dans des remorques SuperTherm. C'est le mode de transport cent pour cent fiable mis au point par le CN spécialement pour les produits dont la température doit être surveillée étroitement pendant le transport.

Parfaitement isolées, les remorques SuperTherm sont très efficaces: elles prennent la température des produits qu'elles transportent et peuvent la conserver plus d'une semaine. Elles fonctionnent sans aucun équipement mécanique, ce qui élimine la condensation et tout risque associé à un système de chauffage ou de refroidissement.

Les Laboratoires Abbott comptent sur le CN, sur ses remorques SuperTherm et sur son service de transbordement camion-wagon-camion pour protéger leurs sérums, laits pour

bébés, vitamines et autres produits contre toute variation de température. Et pour en assurer la livraison à bon port: dans les hôpitaux et chez leurs clients partout au Canada.

Les agriculteurs de l'Île-du-Prince-Édouard expédient leurs pommes de terre en toute confiance eux aussi. Ils sont certains de ne pas avoir de problèmes, frais ou pertes à la suite de condensation ou d'une défectuosité du système de contrôle de la température.

Canadian Tire — un grand spécialiste de la distribution — fait lui aussi appel aux remorques SuperTherm du CN pour le transport de la peinture, de la colle, du protège-asphalte, des pâtes acryliques, des coulis ainsi que de plusieurs autres produits de quincaillerie.

SuperTherm, c'est une innovation d'avant-garde du CN dans le cadre de son engagement à devenir la meilleure compagnie de distribution globale en Amérique du Nord. Seul un service porte-à-porte fiable et efficace permettra au CN d'atteindre son objectif.

Pour plus de renseignements, communiquez

avec un représentant du CN ou écrivez à l'adresse suivante:

Georges Turgeon
Agent à l'Intermodal
CN
935, rue de La Gauchetière ouest
Montréal (Québec) H3B 2M9
Tél.: (514) 399-4742

Il vous enverra une brochure sur le service SuperTherm et sur la façon de l'utiliser pour l'acheminement de vos produits. Il saura également vous prouver que SuperTherm est synonyme de transport sans souci.

DEPUIS 35 ANS!
CN
Intermodal

CN
Devant les défis,
on agit.

■ Trois des quatre grandes banques canadiennes qui avaient dévoilé leurs résultats financiers au moment d'aller sous presse ont réalisé des pertes au terme de l'exercice terminé le 31 octobre dernier en raison de l'insolvabilité des pays emprunteurs du tiers monde.

La **Banque de Montréal**, la première à publier ses résultats, a vu son bénéfice net de 353 M\$ réajusté au cours de l'exercice de 1986 se transformer en une perte de 352 M\$ au

Seule la Banque Toronto-Dominion dégage un bénéfice

Les banques terminent leur exercice

cours de l'exercice financier 1987.

Même phénomène du côté de la **Banque Nationale** qui a affiché une perte de 84 M\$ au cours du dernier exercice comparativement à un profit de 187 M\$ au cours de l'année financière de 1986. Enfin, la **Banque de Nouvelle-Écosse** a annoncé à

ses actionnaires une perte de 312 M\$, ce qui fait suite à un bénéfice de 336 M\$ pour l'exercice précédent.

Ces pertes sont attribuables à la directive du Surintendant des institutions financières, **Michael Mackenzie**, qui exigeait des banques canadiennes plus tôt cette année qu'el-

les haussent substantiellement leurs réserves à l'égard des prêts souverains consentis à 34 pays désignés du tiers monde.

Les banques canadiennes ont suivi ses directives en augmentant d'un seul coup leurs provisions pour pertes au cours du troisième trimestre du dernier exercice, ce qui a

transformé les bénéfices anticipés en lourdes pertes. Aussi, la Banque Nationale a augmenté d'un montant de 475 M\$ ses provisions générales, sans quoi elle aurait réalisé un bénéfice net de 214 M\$ cette année, en hausse de 14,4 % par rapport à l'exercice précédent.

Dans le même ordre d'idée, la Banque de Montréal a réalisé un bénéfice net avant provisions pour pertes de 413 M\$ cette année, ce qui représente une hausse de 17 % comparativement à l'exercice précédent. Quant à la Banque de Nouvelle-Écosse, son bénéfice net avant provisions pour pertes atteint 381 M\$ pour l'exercice 1987, ce qui traduit une progression de 13,3 %.

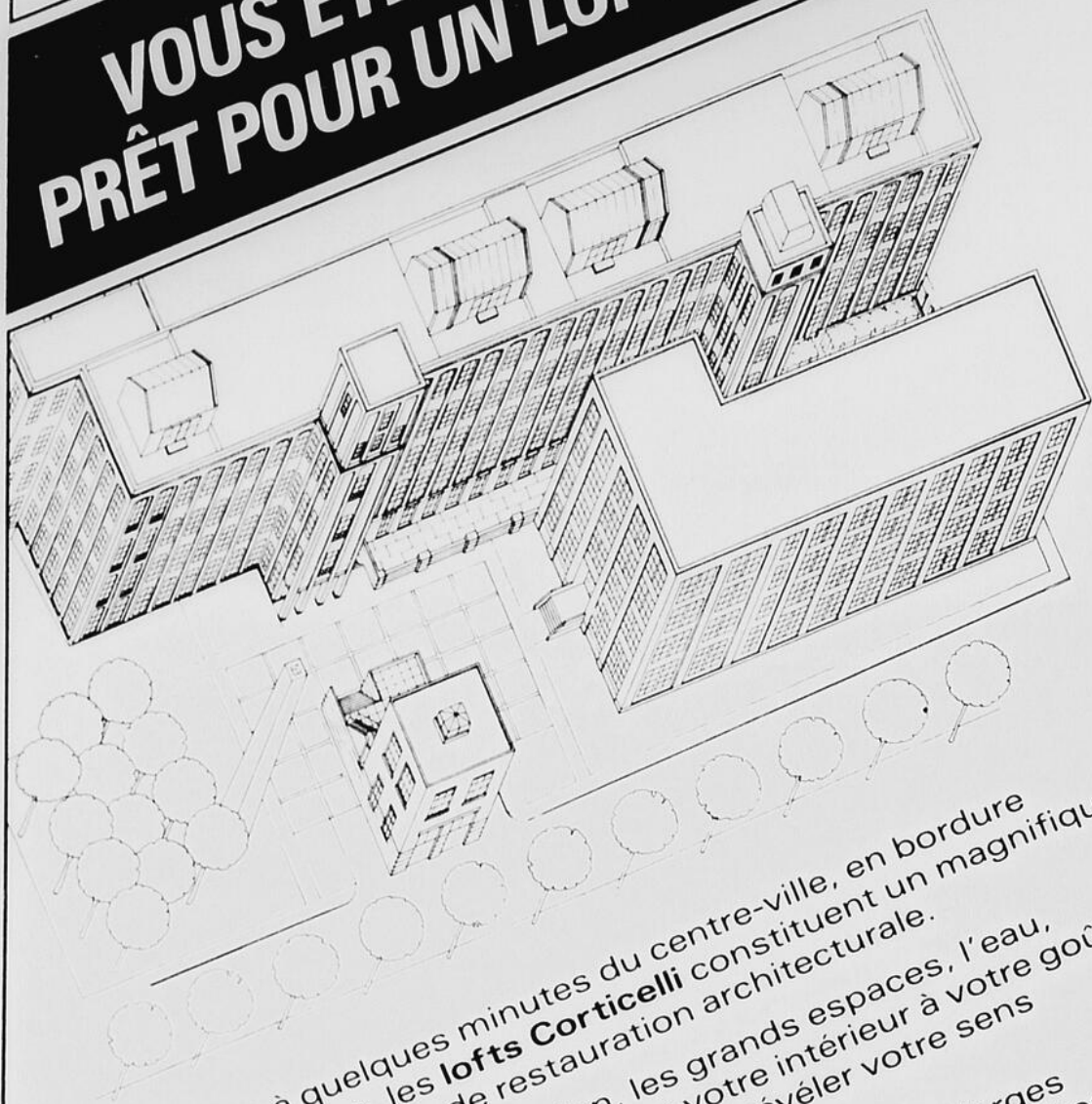
Seule la **Banque Toronto-Dominion** a pu réaliser un gain en dépit d'une augmentation de 475 M\$ de ses provisions générales pour pertes. Cette banque a réalisé un bénéfice de 53 M\$, qui aurait atteint

528 M\$ n'eût été des directives du Surintendant des institutions financières.

Selon l'analyste financière **Donna Pulcine-Toth** de la maison de courtage **Lévesque, Beaubien**, les résultats financiers communiqués par les quatre banques canadiennes n'ont rien de bien surprenant puisque les provisions pour pertes étaient connues.

Néanmoins, l'analyste de Toronto affirme que les résultats sont plus décevants que prévu dans le cas de la Banque de Montréal, qui a réservé quelques surprises à ses actionnaires. La Banque de Montréal a inscrit une perte de 9 M\$ à ses résultats à la suite de l'acquisition de la firme de courtage **Nesbitt Thomson** et a liquidé certains de ses éléments d'actif mexicains à 60 % de leur valeur comptable. En outre, les résultats de la banque ont été amputés de 7 M\$ compte tenu d'un

VOUS ÊTES PRÊT POUR UN LOFT?



Situés à quelques minutes du centre-ville, en bordure du Canal Lachine, les **lofts Corticelli** constituent un magnifique exemple de restauration architecturale.

Vous appréciez la distinction, les grands espaces, l'eau, la lumière... Vous rêvez d'aménager votre intérieur à votre goût, pour exprimer votre créativité et révéler votre sens de l'esthétique.

Vous savez ce qu'un loft vous réserve... De larges fenêtres, de hauts plafonds, des colonnes et des aires ouvertes. Enfin, votre espace de vie à créer comme vous le désirez.

La phase I des **lofts Corticelli** est en vente maintenant. Venez visiter notre loft témoin.

Si vous êtes prêt pour un loft ou désirez en savoir davantage, **communiquez avec Hélène Leblond** en composant le (514) 935-5485 ou venez la rencontrer au 1720, rue du Canal, Montréal.



UN ESPACE OÙ LOGER VOTRE AUDACE.

Mini-colloque de l'AMBAQ

**Financement public:
L'expérience des PME
québécoises**

Les témoignages de:

Michel Gaucher: président du Conseil, Socanav
Gilles Labbé: vice-président exécutif, Héroux Inc.
Pierre Pharand: président et chef de la direction, Datagram Inc.

Avec la participation de:

Gérald Lacoste: avocat, Martineau Walker et président de la Commission des valeurs mobilières du Québec de 1976 à 1981.
Serge Saucier: Président et chef de la direction de Raymond, Chabot, Martin, Paré et ancien président de la Commission québécoise sur la capitalisation des entreprises.

**Au Grand Hôtel
Le mercredi 9 décembre
De 9h à 14h**

Pour information ou inscription:
Ginette Saint-Jean: (514) 866-2916

Devenez bénévole pour l'UNICEF
FAITES-LE AUSSI POUR VOTRE ENRICHISSEMENT PERSONNEL



Pour eux, comme pour vous!

**Unicef
Canada**



1-800-268-6364

financier avec des pertes

RÉSULTATS FINANCIERS DES BANQUES CANADIENNES (exercice clos le 31 octobre 1987)

	revenus MM\$		Bénéfice net (avant provisions pour pertes) M\$		Bénéfice net M\$		Bénéfice par action \$		Total de l'actif MM\$		rendement de l'actif moyen ¹	
	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986
Banque de Montréal	8,0	8,3	413	353	(352)	353	4,09	3,70	84,2	87,1	0,49 %	0,41 %
Banque Nationale	1,053	0,991	214	187	(84)	187	1,85	1,68	29,9	27,9	0,73 %	0,71 %
Banque de Nouvelle-Écosse	6,396	6,211	381	336	(312)	336	2,18	1,94	71,4	64,0	0,57 %	0,54 %
Banque T-D	5,1	5,2	528	403	53	403	3,37	2,74	59,2	56,1	1,08	0,81

¹: bénéfice net (avant provisions pour pertes) sur l'actif moyen

Tableau: Les Affaires

versement en intérêt non perçu sur les prêts consentis à **Dome Petroleum**.

Titres bancaires : de bonnes valeurs boursières

En dépit des pertes encourues par les banques canadiennes, les analystes considèrent leurs titres comme des valeurs sûres et en recommandent l'achat.

« Je suis très optimiste en ce qui concerne la performance boursière des titres bancaires, déclare

Donna Pulcine-Toth. J'estime que le sous-indice des banques procurera un rendement de 25 % à l'investisseur sur une période de 12 mois si l'on considère le gain en capital possible ainsi que le versement des dividendes. »

L'analyste **James Tucker** de la firme de courtage **McLeod Young Weir** abonde dans le même sens que son homologue de Lévesque, Beaubien, en affirmant que les titres bancaires sont sous-évalués par les marchés boursiers.

Donna Pulcine-Toth prévoit de plus une diminution de 100 points centésimaux du loyer de l'argent au cours des prochains mois, ce qui est favorable pour les banques.

Enfin, les banques pourraient recouvrer une partie de leurs prêts consentis à **Dome Petroleum** si une entente intervient avec **Amoco**.

La T-D et la Commerce recommandées

Donna Toth-Pulcine et James Tucker prévoient

tous deux que les titres de la Banque T-D et de la

Banque de Commerce réaliseront la meilleure performance boursière parmi les titres des six grandes banques canadiennes.

L'analyste de Lévesque, Beaubien appose également une recommandation d'achat sur les titres de la Banque Royale et de la Banque Nationale, mais recommande aux investisseurs de conserver leur position en ce qui concerne les titres de la Banque de Montréal et de la Banque de Nouvelle-Écosse.

Pour comparer les titres bancaires entre eux, Mme Pulcine-Toth a calculé le ratio obtenu en divisant le cours des actions par leur valeur comptable en retenant comme hypothèse que les banques haussent leurs provisions pour per-

tes à 100 % de la valeur des prêts souverains consentis aux pays en voie de développement.

Les ratios ainsi obtenus, compte tenu des cours actuels des titres de la T-D et de la Commerce, représenteraient 1,9 et 1,2, contre 2 dans le cas de la Royale, 2,4 dans celui de la Banque de Nouvelle-Écosse, 2,5 dans celui de la Banque de Montréal et 3,1 dans celui de la Banque Nationale. Cette dernière est la banque qui s'est proportionnellement le plus engagée dans les prêts souverains aux pays en voie de développement.

PHILIPPE DUBUISSON

Multiplier

...ses avoirs, c'est très intéressant pour tout investisseur soucieux de bien gérer ses affaires financières et fiscales.

En investissant dans **PASSEPORC**, vous bénéficiez de nombreux avantages:

- PLACEMENT AGRICOLE
- ABRI FISCAL
- RENDEMENT NET RÉEL TRÈS COMPÉTITIF
- ÉCONOMIE D'IMPÔT

Pour un investissement de 5000\$

À 50 %	4583\$
À 56,6 %	5084\$

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE PASSEPORC^{enr.}
Vendu seulement par prospectus, sous l'égide du promoteur AGRI-

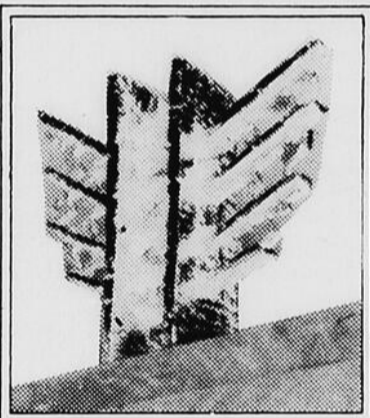
BACH
par le courtier

SERVICES FINANCIERS CAPITAL

QUÉBEC (418) 651-7441	MONTRÉAL (514) 845-4504	CHICOUTIMI (418) 696-0199	GRANBY (514) 375-5410	TROIS-RIVIÈRES (819) 373-1811	RIVIÈRE-DU-LOUP (418) 867-3331	SHERBROOKE (819) 566-4023
-----------------------	-------------------------	---------------------------	-----------------------	-------------------------------	--------------------------------	---------------------------

Ceci ne constitue pas une sollicitation d'achat de ces titres, une telle sollicitation ne pouvant se faire que par prospectus. Le prospectus provisoire est disponible auprès du courtier.

RENDEZ-VOUS AU SOMMET



"Un sentiment de grande fierté s'est répandu chez tous les membres du Groupe CGI Inc. dès les premiers instants qui ont suivi la remise du Mercure 1987 de l'emploi. Cet événement s'est traduit chez nous par une détermination encore plus grande à poursuivre nos objectifs de partenariat avec nos clients."

- Serge Godin, président

C'est pour avoir enrichi son personnel d'employés hautement qualifiés, dans le but de satisfaire des besoins reliés à une croissance extraordinaire, que le Groupe GCI Inc. a remporté le Mercure 1987 de l'emploi, catégorie grandes entreprises.

Le Groupe CGI Inc. est un cabinet de consultants en administration et en gestion de systèmes d'informatique et de bureautique installé à Montréal.

Les gestionnaires sont évalués en tenant compte de la taille de l'entreprise...ce qui veut dire que PME et grande entreprise sont sur un pied d'égalité. Inscrivez-vous!

Le journal Les Affaires et Bell Canada se sont volontairement retirés des Mercuriades afin d'accorder leur appui au concours.

Lauréate 1987
Mercure de l'emploi,
catégorie grandes entreprises
Le Groupe GCI Inc.



CHAMBRE DE COMMERCE DU QUÉBEC
Téléphone: 1-514-844-9571 ou 1-800-361-2688

■ Après s'être demandée pendant plusieurs semaines si elle devait donner suite à son projet de fonds d'investissement destiné à l'achat d'actions de compagnies québécoises en croissance, **Placements SNF** a finalement pris le taureau par les cornes.

« Nous avons décidé d'y aller parce que le timing est excellent, a affirmé aux **AFFAIRES** **Gérald Gariépy**, président de Placements SNF. Les titres québécois ont reculé de 30, 40, et même 50 %.

L'émission ira de l'avant

Le Fonds PME Québec enrichit son offre d'une garantie de conversion

Il y a d'excellentes occasions d'achat dans le marché. Il ne faut pas rater cela. »

Les dirigeants de Placements SNF ont cependant rendu plus attrayant leur **Fonds PME Québec**, qui sera un fonds fermé dont

les actions se transigeront en bourse. Ils ont ajouté un engagement de conversion du fonds en un fonds ouvert si, après la troisième année, les actions du fonds se transigent à un escompte substantiel par rapport à leur valeur de réalisation. Si le Fonds est transformé en un fonds ouvert, ses actions deviendront rachetables en tout temps à leur valeur de liquidation au gré des actionnaires. Elles cesseraient évidemment de se transiger en bourse.

Cet avantage a été accordé pour éviter que le Fonds PME connaisse la mésaventure du **Fonds européen de placement et de privatisation**. (voir p. 50)

De 5 à 6 M\$ de vendu

Les investisseurs individuels ne semblent toutefois pas se bousculer à la porte parce que plusieurs sont encore sous le coup de la panique provoquée par le krach des 19 et 20 octobre dernier. Par contre, les institutions voient



Gérald Gariépy: « Notre fonds pourra consacrer 10 % de son actif à des financements privés. »

plus loin et certaines ont déjà prouvé leur intérêt. « On a recueilli des engagements pour 5,5 à 6 M\$ jusqu'à maintenant », a affirmé **Serge Leclerc**, vice-président de Placements SNF. M. Leclerc était radieux; un fonds de pension venait de lui confirmer un engagement d'investir 1 M\$ dans le Fonds PME.

Le prospectus définitif vient tout juste d'être déposé. Les modifications apportées par rapport au prospectus préliminaire concernent le support de marché apporté par la possibilité de conversion en fonds ouvert. Le montant minimum de l'émission

a été abaissé à 5 M\$, mais le maximum a été laissé à 20 M\$.

Chaque unité se vend 5 \$ et il n'y a pas d'achat minimum. Une unité comprend une action et un bon de souscription permettant d'acheter une autre action du Fonds à 5 \$ et exerçable à compter du 28 février 1990. Le bon sera détaché de l'action le 1er janvier 1989. Les unités seront transigées en bourse peu de temps après la fermeture de l'émission, le 28 décembre 1987.

La gestion du fonds sera faite par Placements SNF, qui gère déjà 10 fonds d'investissement. Placements SNF est détenue à 51 % par la **Société Nationale de Fiducie** et à 49 % par trois gestionnaires d'expérience, **Gérald Gariépy**, **Albert Lambert** et **Serge Leclerc**. Ces derniers se proposent d'investir dans une quarantaine d'actions de sociétés québécoises, mais ils ne ferment pas la porte à d'excellents titres de croissance non québécois.

Pourquoi 40 ? « Pour conserver toute sa liquidité au portefeuille que détendra le fonds », répond **Serge Leclerc**. Puisque le fonds investira surtout dans des actions de PME, ses gestionnaires veulent avoir la souplesse de vendre facilement leur position en temps opportun. Pour cela, ils ne veulent pas prendre de positions importantes dans un nombre limité de compagnies.

Aucun frais d'émission ne sera pris contre le produit de l'émission des unités. Les frais d'émission seront absorbés par une société en commandite, dont les parts sont vendues séparément. Les détenteurs de ces parts auront droit à une déduction de 100 % de leur investissement et participeront au rendement du fonds.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Ampco Marine le plus grand importateur de bateaux Taiwan, avec ses bureaux à Montréal, Toronto, Pompano Beach, Kingston, Lac Simcoe, vous invite à venir visiter les sept marques de bateaux (Jefferson, Angel, Aztech, Monterey, DeFeever, Sea Ranger, Trawler) comprenant quelques 40 modèles de grandeur 37' à 65' qui seront tous en démonstration au Miami boat show du 11 février au 16 (et en kiosque au Toronto boat show le 7 janvier)



12053 Laurentien
Montréal, Qc. Canada
H4K 1N3
Tél.: (514) 332-4880
Fax: (514) 332-3325

601 N. Federal Hwy
Pompano Beach
FL 33062
Off.: (305) 941-1240

Toronto:
(416) 367-0484

SUTTON PLUS

ANNÉE DE LANCHE DE PLAISIR

un investissement sûr!

208 condos sur les pentes de la plus haute montagne de l'Estrie, le **Mont Sutton**.

- 10 choix de modèles: paliers multiples et cottage
- Prix des plus concurrentiels
- Unité meublée et décorée sur demande
- Installations sportives: piscine extérieure chauffée à l'année, terrains de tennis, terrain de jeux

Et dans la région de l'Estrie: 12 plages, 18 terrains de golf, 13 théâtres d'été, 300 km. de pistes de ski de fond.

Venez comparer notre exceptionnel prix pré-construction, valable jusqu'au 15 décembre 1987.

À PARTIR DE

59 900 \$

Les 50 premiers acheteurs se mériteront une passe de ski familiale pour la saison, valeur de 1 450 \$.

BUREAUX DES VENTES

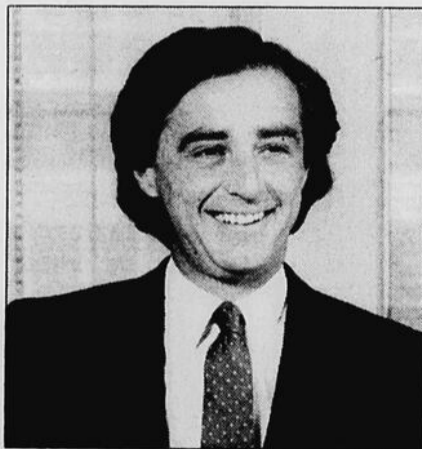
- **MONTREAL**
630, BOUL. DORCHESTER OUEST
25^e ÉTAGE
(514) 866-3690 SUR RENDEZ-VOUS
- **MONT SUTTON**
SORTIE 68 DU 90, DE L'AUTOROUTE DES CANTONS DE L'EST, SUIVRE LES INDICATIONS POUR LE MONT SUTTON
SAMEDI ET DIMANCHE 12 h à 17 h.
(514) 538-8042



THOMAS ROBERT REIMER ARCHITECTE



CLAUDE LESSARD, Adm. A. REÇOIT LE PRIX "DIMENSIONS 1987"



M. Claude Lessard, Adm. A. est président de la société **Cossette Communication**, le plus important groupe de communication du Québec et un des premiers au Canada.

La Corporation professionnelle des Adm. A. du Québec décerne annuellement cet honneur à l'Adm. A. qui s'est particulièrement distingué par son talent et sa compétence dans l'exercice de sa profession.

— AU COEUR DES DÉCISIONS —

■ Gilles Létourneau, président directeur général du Groupe Espadon Peterborough (Mtl, 1 \$), avait deux nouvelles pour ses actionnaires lors de l'assemblée annuelle, une bonne et une mauvaise.

La mauvaise : son exercice 1987 terminé le 31 août dernier, a vu son bénéfice net après impôt fondre comme neige au soleil malgré une augmentation de 34,4 % de son chiffre d'affaires.

La bonne : le fabricant d'embarcations poursuit son expansion et investira 2 M\$ à Coteau-Station pour une usine ultramoderne qui fabriquera des bateaux de 27 et 31 pieds. Il s'agira de la seule usine du genre au Québec.

Par cette nouvelle usine, Espadon vise la pénétration d'un nouveau créneau de marché, soit celui des embarcations de fibre de verre de longue portée de haut de gamme. Un tel bateau de 31 pieds se vend environ 90 000 \$.

L'annonce de cet investissement stratégique pour cette société de Princeville a toutefois été ternie par la divulgation de résultats financiers décevants. En mars dernier, M. Létourneau déclarait aux AFFAIRES que son entreprise se dirigeait vers un exercice record. Ambitieux, il prévoyait ainsi des ventes de 16 à 17 M\$ et un bénéfice net d'environ 1,5 M\$.

Or, Espadon n'a livré qu'une partie de la marchandise. Pour son exercice terminé en août dernier, les ventes de la compagnie ont atteint 15,8 M\$, une croissance de plus de 34 %. Toutefois, l'entreprise n'a réalisé qu'un bénéfice net de 444 000 \$, une chute importante par rapport aux profits de 992 000 \$ de 1986, à laquelle s'ajoute l'écart considérable entre les réalisations de la compagnie et les prévisions du président.

« Cette baisse de notre rentabilité s'explique de plusieurs façons », a expliqué, manifestement gêné, M. Létourneau aux AFFAIRES. Il a notamment fait état des modifications sur les lignes d'assemblage qu'Espadon a dû effectuer, ce qui aurait fait grimper les coûts de production.

« Aussi, un retard de trois mois dans l'entrée en opération de l'usine de Industries Espadon a contribué à l'augmentation substantielle de nos frais de production. » De plus, en raison de la très forte demande pour ses produits, Espadon a dû, pour livrer les commandes, demander à ses employés de travailler en temps supplémentaire.

21 M\$ en 1988

« Lors des trois pre-

Les profits baissent de 55 %

Espadon Peterborough construit une usine pour les gros bateaux

ESPADON PETERBOROUGH			
Activités: Construction d'une gamme variée d'embarcations de fibre de verre et d'aluminium, avec et sans moteur. Cours récent : 1 \$ Haut (1987) : 4,25 \$ Bas (1987) : 1 \$			
	Ventes (M\$)	Bénéfice net (M\$)	Bénéfice par action (\$)
1987	15,8	0,4	0,09
1986	11,8	0,9	0,25
1985	8,1	0,4	0,11
1984	4,2	0,1	0,04
1983	2,2	0,2	0,10

L'exercice financier se termine le 31 août.

Tableau : LES AFFAIRES



Gilles Létourneau : « Lors des trois premiers mois de notre exercice, nous avons roulé au ralenti en attendant le produit de notre émission publique. Par la suite, pour reprendre le temps perdu, nous avons été dans l'obligation de mettre les bouchées doubles. »

miers mois de notre exercice (septembre à novembre), nous avons roulé au ralenti en attendant le produit de notre émission publique. Par la suite, pour reprendre le temps perdu, nous avons été dans l'obligation de mettre les bouchées doubles. » L'émission d'Espadon Peterborough a été terminée à la mi-décembre, plusieurs semaines plus tard que prévu.

Comme c'est souvent le cas lors d'intégration de deux entreprises, les coûts pour regrouper Peterborough à Espadon ont été supérieurs aux prévisions. Enfin, le taux d'imposition du groupe a augmenté de 8 %, diminuant d'autant sa rentabilité après impôts. Tous ces facteurs expliquent la baisse de la marge bénéficiaire nette de 8,4 % en 1986 à 2,8 % en 1987.

Même s'il est déçu, le dirigeant de l'entreprise n'est pas inquiet de cette baisse importante dans sa rentabilité. Selon lui, les facteurs qui ont joué contre Espadon en 1986-87 ne devraient pas se répéter en 1987-88. « Nous croyons retrouver notre rentabilité des dernières années tout en poursuivant notre croissance », a-t-il plaidé.

Au chapitre de la croissance des ventes, M. Létourneau avance le chiffre de 21 M\$, qui représenterait une augmentation de 33 % par rapport à 1987. Avec une marge bénéficiaire nette de 8 %, la prévision du président signifie des profits nets après impôts de 1,68 M\$, un bond de 278 % sur 1987.

Pour appuyer un tel optimisme, Gilles Létourneau affirme que le carnet de commandes de son entreprise déborde présentement. « Les commandes en mains s'élèvent à 5,5 M\$, soit le double de notre carnet de l'an der-

nier à la même période », a-t-il illustré. D'autre part, on s'attend chez Espadon à une contribution de la part de la nouvelle usine pour gros bateaux.

Valeur comptable : 1,36 \$

La livraison de cette usine, qui devrait créer 80 emplois au cours des trois prochaines années, est pré-

vue pour mai 1988. Pour les six premiers mois d'activités qui seront inclus dans l'exercice 1988, Espadon prévoit des ventes de 2 M\$ pour ces gros bateaux ; la moitié de ce chiffre serait déjà en com-

mandes. Pour l'exercice suivant, des ventes de 9 M\$ sont prévues.

Ces statistiques reposent sur des études de marché réalisées auprès des marchands de la compagnie. Le principal marché

pour les gros bateaux est constitué par les individus qui possèdent déjà un bateau, mais de dimension inférieure. Selon Espadon, ces gens ont tendance à vouloir changer leur bateau pour une embarcation plus grande et plus luxueuse, ce qu'Espadon pourra maintenant leur offrir.

Espadon Peterborough deviendra le premier fabricant canadien à offrir des bateaux d'une dimension supérieure à 23 pieds. La direction estime que ce marché pourrait représenter de 25 à 30 % de toutes ses ventes dans deux ans. Les coûts de fabrication de l'usine, soit environ 2 M\$, seront financés par une subvention de 200 000 \$ du gouvernement fédéral et le reste par un emprunt bancaire.

La compagnie avait, au 31 août dernier, une dette totale de 1,75 M\$ dont 0,75 M\$ à long terme. Le fonds de roulement atteignait 3 M\$ et l'avoir des actionnaires se chiffrait à 6,8 M\$, ce qui équivaut à une valeur comptable de 1,36 \$ par action. Le titre se transigeait récemment à 1 \$, soit à son prix le plus bas pour l'année.

BERNARD MOONEY

abri fiscal abri fiscal abri fiscal abri fi

GRANDES NOUVELLES POUR INVESTISSEURS EXIGEANTS **STOP** SOCIÉTÉS
EN COMMANDITE AGRICOLES BACH ENFIN DISPONIBLES **STOP** L'ABRI FISCAL
TANT ATTENDU **STOP** EXEMPLE : BACH SOLEIL D'HIVER **STOP**

INVESTISSEMENT :	5 000 \$
ÉCONOMIE D'IMPÔT* :	4 505 \$
PLACEMENT DES ACTIONS OBTENUES REÉR AUTOGÉRÉ :	5 000 \$
ÉCONOMIE ADDITIONNELLE D'IMPÔT :	2 830 \$
ÉCONOMIE D'IMPÔT TOTALE :	7 335 \$
GAIN NET :	2 335 \$ STOP

* Au taux maximum d'imposition.

BACH FINANCIER, ENFIN UNE ENTREPRISE DYNAMIQUE, PRODUCTIVE, INTÉGRÉE ISSUE DE TROIS SOCIÉTÉS EN COMMANDITE AGRICOLES **STOP**
BACH SOLEIL D'HIVER : PRODUCTION ET MISE EN MARCHÉ DE TOMATES DE SERRE **STOP**
BACH CARTE BLANCHE : PRODUCTION ET MISE EN MARCHÉ DE BOVINS LAITIERS ET DE LAIT DE QUALITÉ SUPÉRIEURE **STOP**
BACH PORCS EXPERTS : PRODUCTION ET MISE EN MARCHÉ DE PORCS MOINS GRAS ET PLUS SAINS **STOP**
DES INVESTISSEMENTS INTELLIGENTS **STOP**

Les prospectus provisoires portant sur les titres proposés, comprenant la description des activités de chacune des Sociétés en Commandite Bach ont été déposés auprès de la Commission des Valeurs Mobilières du Québec. Les renseignements qu'ils contiennent sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'ils décrivent ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement avant que la Commission n'ait visé le prospectus définitif.

On peut demander le prospectus provisoire en téléphonant chez **Saumier Morrisson Davidson and Partners à 393-2600** ou chez votre courtier habituel.

BACH FINANCIER INC.
2075, rue Université, Bureau 1501
Montréal, Québec H3A 2L1
844-5682

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

70 LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date du visa	Dédution REA en %	Montant de l'émission vendue au Québec (millions \$)	Valeur des actions				Dividende annuel prévu	Rendement (dividende sur le prix de l'action)	Fin du cours d'exercice	Bénéfice par action		Ratio cours/bénéfice 4 derniers trimestres	52 dern. semaines		
						Prix à l'émission	Cours à la fermeture le 27 nov.	Cours de la semaine précédente	Variation en %				au dernier exercice	depuis le dernier exercice		Haut	Bas	
ÉMISSIONS DE 1987																		
Amisk (Corp. invest. rég.)	Amisk A	Ordin.		125	2,0 (h)	1,00	0,43	0,35	22,86	n.d.	--	06-87	-0,01	--	--	0,95	0,30	
Bastien inc.	Bastien	Ordin.	13-03	100	5,0 (h)	4,00	1,75	2,00	-12,50	0,00	0,00	11-86	0,28	9m (0,06)	10,29	5,38	1,50	
Biorex (Gr.-conseil) inc.	Biorex	Ordin.	19-08	75	3,0 (h)	1,50	0,70	0,55	27,27	0,00	0,00	06-87	n.d.	--	--	1,60	0,50	
Bocenor BF (Groupe) inc.	Bocenor	Ordin.	04-06	100	6,4 (h)	4,00	1,85	2,05	-9,76	0,00	0,00	12-86	n.d.	9m 0,27	--	4,15	1,00	
Brault, Guy, O'Brien inc.	--	Subalt.	06-10	75	4,4 (h)	4,00	0,00	0,00	--	--	--	--	--	--	--	0,00	0,00	
Brault, Guy, O'Brien inc.	--	Priv. cv.	06-10	75	5,0 (h)	4,75	0,00	0,00	--	--	--	--	--	--	--	0,00	0,00	
Deragon, Langlois Ltée	Dera Lg.U	Ordin. (b)	06-07	75	2,3 (h)	2,25	0,70	0,75	-6,67	0,00	0,00	08-87	0,22	--	3,18	1,75	0,50	
Diabrasive intern'l Ltée	Diabrasiv	Ordin.	23-10	75	3,0 (h)	3,75	2,75	3,00	-8,33	0,00	0,00	12-86	n.d.	--	--	3,50	2,75	
Dorel (Industries) inc.	Dorel	Ordin.	02-07	100	10,0 (h)	5,00	2,50	2,40	4,17	0,00	0,00	12-86	0,34	9m 0,28	--	5,13	2,00	
Équipement Denis inc.	EqDen B	Subalt. (b)	28-07	75	4,5 (h)	4,50	2,05	2,25	-8,89	0,00	0,00	02-87	0,35	6m 0,18	5,54	3,75	2,05	
Métal Deploye (Corp.)	Expande.u	Subalt. (b)	03-09	75	4,5 (h)	4,50	1,75	2,25	-22,22	0,00	0,00	09-86	n.d.	--	--	4,60	1,60	
Fiducie du Québec	Fd.QueA	Subalt.	20-01	75	20,0 (h)	7,00	4,50	4,55	-1,10	n.d.	--	12-86	0,58	9m 0,46	7,38	8,50	3,50	
Foretek interna'l inc.	Foretek	Ordin.	19-08	100	2,8 (h)	2,50	0,90	0,90	0,00	0,00	0,00	09-87	n.d.	--	--	2,20	0,85	
Foresbec inc.	Foresbec	Ordin.	03-09	100	4,4 (h)	3,25	2,01	2,20	-8,64	0,00	0,00	06-86	0,22	--	--	3,85	1,70	
Goyette (Groupe)	--	Ordin. (b)	08-10	100	3,0 (h)	3,00	0,00	0,00	--	--	--	--	--	--	--	0,00	0,00	
Guardian Trustco inc.	Guard. T.	Ordin. (p)	25-08	50	5,1 (h)	5,63	4,60	3,95	16,46	0,13	2,83	12-86	0,42	9m 0,60	7,08	6,13	3,50	
Ideal (Groupe) inc.	Grdeal a	Subalt.	17-07	50	14,0 (h)	8,00	4,90	4,65	5,38	n.d.	--	12-86	0,50	9m 0,70	6,05	8,25	2,50	
Igloo Vikski inc.	IglooVs	Ordin.	05-06	100	2,0 (h)	2,00	1,10	1,10	0,00	0,00	0,00	12-86	n.d.	3m 0,01	--	1,90	0,65	
Lassonde (Industries) inc.	LassondU	Subalt. (b)	27-04	50	10,1 (h)	6,75	3,90	3,85	1,30	n.d.	--	12-86	0,39	9m 0,18	--	5,50	2,00	
Lavalin Industries inc.	Lavalinld	Ordin.	25-03	50	12,5 (h)	10,00	4,10	4,60	-10,87	0,00	0,00	08-86	n.d.	9m 0,30	--	13,75	4,00	
Lessard, Beaucage, Lemieux	LBL Inc	Ordin. (b)	08-05	100	5,5 (h)	2,75	1,40	1,32	6,06	0,00	0,00	03-86	n.d.	3m 0,04	--	2,45	1,00	
MAAX inc.	Maax	Ordin.	04-06	100	3,5 (h)	2,50	1,20	1,25	-4,00	0,00	0,00	02-86	0,22	6m 0,11	--	2,70	1,05	
MaBaie inc.	MaBaie	Ordin.	02-09	100	8,0 (h)	6,00	3,75	3,55	5,63	0,00	0,00	12-86	0,31	5m 0,26	--	5,75	3,00	
Macyro (Groupe) inc.	Macyro	Ordin.	05-06	100	14,0 (h)	5,00	2,86	3,00	-4,67	0,00	0,00	04-86	0,42	3m 0,08	--	5,00	2,50	
Memotec Data inc.	Memotec	Ordin.	05-06	75	70,9 (h)	15,63	13,25	12,75	3,92	0,00	0,00	12-86	0,28	9m 1,39	8,44	19,88	4,50	
Rocrest Ltée	Rocrest	Ordin.	29-07	100	3,0 (h)	2,50	1,05	0,98	7,14	0,00	0,00	12-86	0,17	3m 0,03	5,83	2,50	0,75	
Sani-Gestion inc.	SaniGest	Ordin. (b)	04-05	100	2,2 (h)	2,18	1,75	1,65	6,06	0,00	0,00	12-86	0,11	9m 0,14	--	2,70	1,25	
Soficorp (Groupe) inc.	Soficorp	Ordin.	20-07	100	10,0 (h)	4,00	1,90	2,05	-7,32	0,00	0,00	10-86	0,09	3m 0,08	13,57	4,45	1,90	
Sportscene (Restaurants)	Sportscn	Ordin. (i)	--	100	3,2 (h)	5,50	5,25	5,38	-2,42	0,00	0,00	08-86	0,10	9m 0,12	43,75	7,50	3,95	
Sumner Sports inc.	SumnerSp	Ordin.	12-05	100	6,0 (h)	5,00	2,70	2,75	-1,82	0,00	0,00	11-86	0,19	9m 0,29	6,28	5,00	2,50	
System inc.	System	Ordin.	28-05	75	3,0 (h)	2,00	0,90	0,90	0,00	0,00	0,00	01-87	n.d.	6m 0,05	--	2,75	0,50	
Taurus (Chaussures)	Taurus	Ordin.	30-06	100	15,4 (h)	7,00	2,75	2,75	0,00	0,00	0,00	01-87	0,13	6m 0,03	--	12,00	2,50	
Tecrad inc.	Tecrad	Ordin.	10-07	100	3,5 (h)	3,00	2,60	2,50	4,00	0,00	0,00	10-86	0,03	9m 0,18	--	4,05	2,00	
Tolgeco (Groupe) inc.	Tolgeco	Ordin.	19-08	100	5,0 (h)	4,00	3,30	3,30	0,00	0,00	0,00	11-86	0,38	3m 0,02	--	4,10	3,25	
Transat AT (Groupe) inc.	GrTransat	Ordin.	29-05	100	8,3 (h)	3,00	1,49	1,34	11,19	0,00	0,00	10-86	n.d.	--	--	3,60	1,00	
UAP inc.	UAP	Subalt. (f)	22-07	50	18,4 (h)	16,00	15,25	14,50	5,17	0,40	2,62	12-86	1,06	9m 0,97	12,71	18,69	11,00	
Van Houtte (A.L.) Ltée	V.Houtte	Subalt. (b)	13-07	75	5,0 (h)	5,00	2,50	2,60	-3,85	0,00	0,00	03-87	0,23	6m 0,19	9,26	4,60	2,40	
Total																		
						178,44	104,39	103,97	0,40									
ÉMISSIONS DE 1986																		
ACDS (Syst. graphique)	ACDS	Ordin.	20-11	100	4,0	2,00	1,65	1,40	17,86	0,00	0,00	06-87	0,07	--	--	4,25	1,00	
ADS Associés Ltée	ADS	Ordin.	05-09	100	5,9	5,00	1,67	1,74	-4,02	0,00	0,00	01-87	0,14	6m 0,04	18,56	5,38	1,56	
Algo (Groupe) inc.	Algo A	Subalt. (b)	21-11	50	24,8 (h)	8,25	7,00	7,25	-3,45	0,25	3,57	12-86	0,71	9m 0,45	--	11,88	6,00	
Alimentation Couche-Tard	Alim.CT	Ordin. (b) (d)	07-08	100	2,7	2,12	2,10	2,15	-2,33	0,00	0,00	04-87	0,19	--	11,05	5,70	2,00	
Amisco (Industries) Ltée	Amisco	Ordin.	09-10	100	7,2	5,25	3,85	3,85	0,00	0,00	0,00	11-86	0,39	9m 0,25	9,63	6,63	2,25	
Arden (Placements) inc.	Arden	Ordin.	12-12	75	4,5 (h)	3,00	1,25	1,35	-7,41	0,00	0,00	03-87	n.d.	--	--	4,30	1,25	
Atlantique Image et Son	Atlant.A	Subalt.	16-10	50	6,0	6,50	2,70	2,60	3,85	0,00	0,00	02-87	0,38	3m 0,02	5,74	5,88	2,30	
Aub. des Gouverneurs inc.	Auberges	Ordin. (b)	03-12	100	10,4	4,50	2,90	3,00	-3,33	0,00	0,00	12-86	0,26	6m 0,13	4,75	3,90	1,90	
Auto Point inc.	Auto Point	Ordin.	25-09	100	4,0	2,00	1,40	1,50	-6,67	0,00	0,00	12-86	0,16	9m 0,13	8,75	5,13	1,10	
Avcorp (Industries) inc.	Avcorp	Ordin.	01-12	75	2,9	5,50	4,85	4,50	7,78	0,00	0,00	09-87	n.d.	9m 0,09	--	11,00	4,30	
Banque Nationale	Bque Nat	Ordin. (f)	12-12	50	18,8	14,13	10,75	10,25	4,88	0,56	5,21	10-86	1,65	9m 1,27	6,36	18,13	9,88	
Banque Royale	Bq Royale	Ordin.	29-10	50	9,9	34,00	27,63	26,75	3,29	2,00	7,24	10-86	3,74	9m 2,84	7,53	39,38	2,50	
Bestar inc.	Bestar	Ordin.	10-09	100	8,1	5,75	5,50	3,50	0,00	0,00	0,00	12-86	0,39	9m 0,16	11,29	6,38	1,25	
Biochem (IAF) Intern'l	Biochem	Ordin. (k)	18-12	75	13,2	5,00	6,00	6,00	8,33	0,00	0,00	01-87	n.d.	--	--	19,63	3,50	
Bois Franc Royal Ltée	BF Royal	Ordin.	10-12	100	5,0	2,50	1,65	1,90	-13,16	0,00	0,00	10-86	0,20	9m 0,16	6,11	2,99	1,40	
Bombardier	Bomb B	Subalt. (f) (g)	30-10	50	38,1	6,88	8,25	7,13	15,71	0,13	1,58	01-87	0,64	9m 0,63	9,82	14,25	6,50	
Cabano Expeditex	Cabano	Ordin.	19-12	100	4,5 (h)	5,00	5,00	4,80	4,17	0,00	0,00	04-87	0,68	3m 0,20	7,81	8,88	2,75	
Cambior inc.	Cambior	Ordin. (b)	25-07	75	46,9	10,00	21,25	14,88	42,81	0,00	0,00	12-86	--	9m 0,59	--	35,50	13,88	
Canam Manac (Groupe)	Cmnaac A	Subalt.	21-05	50	47,9	15,50	6,75	7,00	-3,57	0,44	6,52	12-86	0,69	9m 0,59	8,13	13,75	6,38	
Cantrex (Groupe) inc.	Cantrex A	Subalt. (a) (d)	12-11	75	12,6	3,80	3,40	3,30	3,03	0,06	1,76	12-86	0,39	9m 0,34	7,08	6,38	3,25	
CFS (Groupe)	CFS	Ordin. (b)	18-12	100	3,5	3,00	1,70	1,70	0,00	0,00	0,00	12-86	n.d.	9m 0,12	--	3,75	1,50	
CGI (Groupe) inc.	CGI Gr.A	Subalt.	27-11	75	3,8	6,50	2,60	3,25	-20,00	0,00	0,00	09-87	0,40	9m 0,08	16,25	7,25	2,60	
Champlain (Groupe) inc.	Champlai	Ordin.	19-09	100	5,1	3,00	1,05	1,25	-16,00	0,00	0,00	03-87	-0,08	6m 0,03	s.s.	3,90	1,00	
Cogeco (Groupe) inc.	Cogeco	Subalt.	12-06	75	9,0	9,00	5,00	4,80	4,17	0,09	1,80	08-87	0,54	--	9,26	10,00	3,50	
Comm. Radiomutuel inc.	C.Radio.a	Subalt.	24-04	75	8,1	8,50	4,40	4,30	2,33	0,40	9,09	08-87	0,35	--	12,57	7,88	4,00	
Computime (Réseau)	Computime	Ordin.	08-12	100	2,7 (h)	1,50	0,49	0,40	22,50	0,00	0,00	07-87	n.d.	--	--	2,45	0,35	
Cott (Brevages) inc.	Cott	Ordin.	03-															

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date du visa	Deduction REA en %	Montant de l'émission vendu au Québec (millions \$)	Valeur des actions				Dividende annuel prévu	Rendement (dividendes sur le prix de l'action)	Fin du dernier exercice	Bénéfice par action		Ratio cours/bénéfice 4 derniers trimestres	52 dern. semaines	
						Prix à l'émission	Cours à la fermeture le 27 nov.	Cours de la semaine précédente	Variation en %				au dernier exercice	depuis le dernier exercice		Haut	Bas
ÉMISSIONS DE 1986																	
Peerless (Tapis)	Peerless	Ordin. (f)	19-02	75	7,8	5,92	6,50	6,63	-1,96	0,20	3,08	02-86	1,05	6m 0,65	5,00	10,38	5,75
Perry (Groupe André) *	Perry B	Subalt. (a)	27-06	75	3,9	3,50	2,90	2,75	5,45	0,00	0,00	04-86	0,12	3m 0,03	20,71	4,95	2,25
Plastibec Ltée *	Plastibec	Ordin.	17-10	100	9,0	3,00	2,69	2,50	7,60	0,00	0,00	03-86	0,11	6m 0,17	—	4,25	1,25
Quebecor inc. *	Quebecor B	Subalt. (a)	09-10	50	40,8	14,25	13,50	13,50	0,00	0,16	1,19	09-87	1,26	—	10,71	20,75	11,00
Repap (Entreprises) inc. *	Repap	Subalt.	01-12	50	20,2	12,50	11,38	9,63	18,17	0,00	0,00	12-86	0,41	9m 0,81	10,35	19,38	8,88
Richard Piché inc. *	R.Piché	Ordin. (a)	18-11	100	4,8	3,00	2,25	2,10	7,14	0,00	0,00	05-86	0,11	3m (0,00)	20,45	3,95	1,10
Robin International *	Robin Intr.	Ordin.	18-09	100	11,0 (h)	5,50	2,15	2,25	-4,44	0,00	0,00	11-86	0,35	9m 0,30	5,97	4,95	2,15
Saint-Sauveur int'l (Mont) *	St.Sauv.a	Subalt. (b)	10-12	75	1,6	3,00	2,00	1,90	5,26	0,00	0,00	04-86	0,20	3m (0,03)	8,33	3,45	1,80
Saturne (Disq) inc. *	Satrn.Disq	Ordin. (b)	31-10	100	1,6	2,75	2,00	1,90	5,26	0,00	0,00	06-86	0,05	—	40,00	3,10	1,65
Serv. tech.informat. (STI) *	S.T.I.	Ordin.	10-12	100	3,6	3,00	1,50	1,55	-3,23	0,00	0,00	11-86	0,22	6m 0,06	7,14	3,50	0,75
Shasper (Industries) Ltée *	Shasper	Ordin. (b)	12-11	100	4,6	5,50	2,05	2,05	0,00	0,00	0,00	09-86	n.d.	9m 0,29	—	5,63	2,05
Shermag inc. *	Shermag	Ordin.	04-07	100	15,0	5,25	2,90	3,00	-3,33	0,00	0,00	03-86	0,39	6m 0,14	7,63	7,00	2,70
Shirmax (Modes) inc. *	Shirmax	Ordin.	20-08	100	10,7	5,00	1,30	1,21	7,44	0,00	0,00	01-87	0,17	6m (0,03)	21,67	3,60	1,15
Simard-Beaudry inc. *	S-Beaud.	Ordin.	29-08	100	10,3	4,50	2,55	2,60	-1,92	0,00	0,00	12-86	0,30	9m 0,30	8,23	6,88	2,00
Simon Lemaire inc. *	S.Lemaire	Ordin. (b)	20-11	100	2,1	3,30	1,55	1,60	-3,13	0,00	0,00	12-86	0,33	—	4,70	3,65	1,00
SNC (Groupe) *	SNC	Subalt.	22-05	50	54,3	13,00	7,75	7,63	1,57	0,28	2,07	12-86	0,71	9m 0,45	13,60	17,38	6,88
Socanav inc. *	Socanav A	Subalt. (b)	07-11	50	25,0 (h)	5,00	4,55	4,45	2,25	0,35	5,83	06-87	0,49	3m 0,15	9,68	7,63	4,20
Sodarcan inc. *	Sodrcan A	Subalt.	20-11	50	8,8	6,00	4,00	4,35	-8,05	—	—	12-86	0,45	9m 0,14	11,76	7,38	4,00
Sodisco *	Sodisco	Ordin.	15-09	75	15,0	6,75	7,00	7,00	0,00	0,00	0,00	07-87	0,56	3m 0,23	11,11	10,50	4,75
SR Télécom *	SR.Telcom	Ordin.	22-05	75	5,4	7,50	3,80	4,10	-7,32	0,12	1,85	12-86	0,43	9m 0,06	34,55	9,88	3,50
Sumabus inc. *	Sumabus	Ordin.	19-12	75	6,9	7,25	7,13	6,00	18,83	0,00	0,00	06-87	0,73	—	9,77	8,25	5,63
Taurus (Chaussures) inc. *	Taurus.A	Ordin.	03-11	100	3,9	5,00	2,75	2,75	0,00	0,00	0,00	01-87	0,13	6m (0,03)	—	12,00	2,50
Tee-Comm. Electronique *	Tee.com	Ordin.	07-03	100	1,8	1,60	1,70	1,60	6,25	0,00	0,00	12-86	0,04	9m 0,03	—	8,63	1,15
Télémedia inc. *	Tmedia.A	Subalt.	24-10	50	17,5	8,00	4,50	4,50	0,00	0,00	0,00	08-87	0,48	—	9,38	8,13	4,00
Tembec inc. *	Tembec.A	Ordin. (k)	10-06	75	8,3	4,75	6,75	5,75	17,39	0,00	0,00	09-87	0,67	—	10,07	10,38	5,25
Total (Restauration) *	Total	Ordin.	12-12	100	1,8 (h)	2,50	1,65	1,55	6,45	0,00	0,00	06-86	n.d.	—	—	2,94	1,40
Totec (Groupe)	Totec	Ordin.B (a)(d)	17-06	100	13,8	6,00	1,50	1,60	-6,25	0,14	4,75	02-87	-0,18	6m 0,08	s.s.	4,15	1,25
Transit (Fourgons) inc. *	Transit	Subalt.	01-10	75	4,0 (h)	4,00	3,15	3,50	-10,00	0,00	0,00	06-87	0,43	3m 0,09	7,00	8,75	1,50
Triton (Industries) inc. *	Triton	Ordin.	08-07	100	11,1	7,75	1,26	1,25	0,80	0,00	0,00	11-86	0,18	9m (0,02)	s.s.	5,00	1,15
Trustco Général	Trust Gén	Ordin. (i)(f)	15-09	50	44,4 (h)	9,00	7,50	7,50	0,00	0,30	3,16	12-86	0,71	9m 0,62	9,26	12,00	6,25
Unigeco inc. *	Unigs B	Subalt.	17-06	50	26,0	6,25	3,80	4,00	-5,00	0,13	2,31	03-86	0,46	6m (0,02)	13,57	6,38	3,10
Val Royal (Groupe) inc. *	Val Royal	Ordin.	20-11	100	8,3 (h)	7,50	6,25	6,25	0,00	0,00	0,00	10-86	0,60	9m 0,54	6,87	11,50	6,00
Venmar inc. *	Venmar	Ordin.	29-10	100	4,1	3,00	1,62	1,65	-1,82	0,00	0,00	12-86	—	6m 0,09	—	4,20	1,50
Vidéotron (Groupe) Ltée	Vidéotron	Subalt.	01-10	50	45,9 (h)	17,00	9,00	9,38	-4,05	0,12	0,79	08-87	0,47	—	19,15	19,25	8,00
Visiontronique (Groupe) *	Visiontr.A	Ordin. (b)	15-12	75	2,8	2,00	0,55	0,56	-1,79	0,12	10,81	11-86	n.d.	—	—	2,90	0,40
Visway Transport	Visway	Ordin. (a)	14-08	75	6,3 (h)	7,25	4,50	4,60	-2,17	0,00	0,00	06-87	0,24	3m 0,08	18,00	7,63	4,50
Vittforge inc. *	Vittforge	Ordin.	24-09	100	4,5	2,25	1,15	1,20	-4,17	0,00	0,00	03-86	0,05	6m 0,04	38,33	2,98	1,60
Wise (Magasins) inc. *	Wise.A	Subalt. (a)	26-11	75	7,3	5,00	2,06	2,15	-4,19	0,00	0,00	01-87	0,19	6m 0,04	7,92	5,75	1,50
Total						762,81	549,19	541,66	1,39								
ÉMISSIONS DE 1985																	
ACSI (Groupe) *	ACSI	Ordin.	29-11	150	3,2	2,00	1,50	1,35	11,11	0,00	0,00	06-86	0,14	3m (0,01)	15,00	5,25	1,35
Abcou (Mines) inc. *	Abcou.p.A	Pr.cv.(9,0)	11-12	150	7,0	7,00	5,50	5,50	2,23	0,63	11,45	06-86	s.o.	—	s.s.	10,88	4,50
Artopex Intern'l *	Artopex	Ordin.	31-10	150	5,0	5,00	7,38	7,13	3,51	0,00	0,00	12-86	0,69	9m 0,54	9,58	11,88	5,75
Astral, Bellevue, Pathé	Astral A	Ordin. (m)	01-10	150	3,5	18,85	5,25	5,00	5,00	0,15	2,86	02-87	0,31	6m 0,07	16,94	14,75	5,00
Banque Nationale	Bque Nat	Ordin. (c)(f)	07-06	50	30,0	10,38	10,75	10,25	4,88	0,56	5,21	10-86	1,65	9m 1,27	6,36	18,13	9,88
Belmor (Mines)	Belmor	Ordin.	13-12	100	7,1	3,00	3,75	2,85	31,58	0,00	0,00	12-86	0,05	9m 0,01	46,88	10,00	2,40
Blitrite Nightingale *	Blitrite	Ordin. (a)	05-12	100	11,4	8,50	4,60	4,65	-1,08	0,00	0,00	12-86	0,36	9m 0,40	10,95	9,38	3,50
Bombardier	Bomb B	Subalt. (f)(g)	20-06	75	23,0	3,25	8,25	7,13	15,71	0,13	1,58	01-87	0,64	9m 0,63	9,82	14,25	6,50
Cascades inc. *	Cascades	Ordin. (g)	17-09	100	17,2	5,38	6,13	6,38	-3,92	0,00	0,00	12-86	0,49	9m 0,35	12,02	15,25	5,50
Central Dynamics	Cent.D.sr1	Priv.cv.	05-09	150	3,0	5,00	0,65	0,60	8,33	0,00	0,00	03-86	-0,32	9m 0,01	s.s.	1,45	0,10
CFCF inc. *	CFCF.Inc	Subalt.	31-05	75	21,5	13,75	15,13	15,00	0,87	0,20	1,32	08-87	1,05	—	14,41	20,75	3,30
Charan (Indust.) inc. *	Charan	Ordin. (g)	02-12	100	8,3	5,00	3,30	3,40	-2,94	0,00	0,00	11-86	0,45	9m 0,14	—	9,13	3,00
Ciment St-Laurent	CimStL.a	Subalt. (g)(f)	03-09	50	13,9	11,00	11,00	10,13	8,59	0,60	5,45	12-86	1,14	9m 1,25	6,71	16,13	9,63
Cogeco (Groupe) *	Cogeco	Subalt.	08-11	100	8,3	7,50	5,00	4,80	4,17	0,09	1,80	08-87	0,54	—	9,26	10,00	3,50
Comm. Radiomutuel *	C.Radio.a	Subalt.	03-09	100	12,6	5,00	4,40	4,30	2,33	0,40	9,09	08-87	0,35	—	12,57	7,88	4,00
Cons. Bathurst	C Bath A	Ordin. (f)	09-04	50	52,9	8,38	16,13	16,00	0,81	0,64	3,97	12-86	0,87	9m 1,08	11,69	23,75	13,50
Cont'l Pharma Cryosan A *	CPCI.A	Subalt.	24-10	100	6,0	5,00	3,00	3,00	0,00	0,20	6,67	07-87	0,15	—	20,00	8,25	0,63
Cont'l Pharma Cryosan B *	CPCI.B	Ordin.	24-10	150	6,0	5,00	3,00	2,85	5,26	0,00	0,00	07-87	0,15	—	20,00	8,00	2,85
Datamark *	Datamark	Ordin.	07-06	150	2,0	2,00	4,35	4,35	0,00	0,00	0,00	12-86	0,28	9m 0,32	10,88	8,00	2,25
Domtar	Domtar	Ordin. (k)(f)	06-06	50	39,4	11,70	12,88	12,63	1,98	0,50	3,88	12-86	1,50	9m 1,32	7,32	25,50	12,25
Donohue Ltée.	Donohue	Ordin.	06-12	50	29,6	17,38	27,50	27,00	1,85	0,72	2,62	12-86	1,58	9m 1,73	12,39	41,00	3,00
Equipement Denis *	EqDenisA	Ordin.	20-09	150	2,0	2,00	2,30	2,01	14,43	0,00	0,00	02-87	0,35	6m 0,18	6,22	4,95	2,01
Fibres Armtex *	F.armt.6.5	Priv.cv.	15-11	150	2,2	2,00	0,74	0,67	10,45	0,13	17,57	07-86	s.o.	9m (0,08)	s.s.	1,55	0,40
Gr. La Laurentienne *	Gr.laur.b	Subalt. (a)	09-10	50	31,9	10,00	10,00	9,88	1,21	0,24	2,40	12-86	0,76	6m 0,50	9,09	17,25	9,25
Guardcor *	Guardcor	Ordin. (a)	29-03	150	10,0	10,00	7,										

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS

72 LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

■ La semaine de la fête américaine de l'Action de grâce, une période où les marchés boursiers américains ont fonctionné au ralenti, s'est avérée très bénéfique pour les investisseurs canadiens. L'Indice canadien du marché, calculé par la Bourse de Montréal, s'y est en effet apprécié de 4,54 % tandis que l'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto affichait des progrès de l'ordre de 6,4 %.

Malgré ce retour à un climat positif après les six semaines de déboires que les investisseurs ont connues depuis la mi-octobre, les titres émis en vertu du Régime d'épargne-actions (REA) du Québec ont continué à résister et à se laisser devancer, se contentant d'une avance collective de 2,35 % pour l'ensemble du portefeuille REA.

Les actions gagnent un petit 1,24 %

Il y a pire encore : les actions proprement dites émises en vertu du REA au cours des années 1985, 1986 et 1987 ont été les moins performants de tous les titres composant le portefeuille REA, se limitant à des gains de 1,24 %. L'investisseur qui aurait détenu une action de chacune des émissions de ces trois années aurait vu son portefeuille gagner seulement 12,24 \$, passant d'une valeur collective de 988,66 \$ le 20 octobre à celle 1 000,90 \$ le vendredi suivant.

C'est le petit groupe des actions émises par les sociétés d'exploration minière qui a connu la meilleure performance avec une progression de l'ordre de 21,62 %. Fait assez inusité pour ce temps-ci de l'année, alors que bon nombre d'entre eux arrivent à maturité et perdent en conséquence de leur potentiel d'appréciation, le compartiment des bons de souscription a connu lui aussi une excellente semaine avec des gains de l'ordre de 12,1 %.

Une douzaine de meneurs

Une douzaine de titres, dont la moitié représentent le secteur des aurifères, s'accaparent à elles seules la quasi totalité des gains enregistrés par le portefeuille REA. En effet, ces douze titres boursiers s'accaparent 26,80 \$ des 29,35 \$ d'appréciation gagnés par l'ensemble du portefeuille.

Les actions et bons de souscription Cambior ont mené le bal avec des augmentations respectives de 6,38 \$ (42,8 %) et 4,75 \$ (77,49 %). Les autres aurifères qui ont aussi connu de fortes performances sont les actions de Duma-gami, qui ont gagné 3,75 \$ ou 41,67 %, les actions de

L'action et le bon de Cambior s'apprécient de plus de 11 \$

Une douzaine de titres permettent au portefeuille REA de gagner 2 %

Belmoral (0,90 \$ ou 31,58 %), celles des Ressources Aur (1,63 \$ ou 31,58 %) et celles d'Augmitto (0,26 \$ ou 27,66 %).

Parmi les industrielles se retrouvent deux papières, deux titres d'un producteur de matériel de transport et celui d'un transporteur puis, pour terminer, les actions d'un

des géants de la métallurgie. Il s'agit, pour le premier groupe, des actions de Repap et de Tembec qui ont progressé respectivement de 1,75 \$ (18,2 %) et de 1,00 \$ (17,4 %).

Les actions et bons de souscription de Bombardier ont de leur côté gagné respectivement 1,13 \$ (15,7 %) et 2,38 \$

(19,4 %) tandis que les rares actions de Sumabus restant en circulation gagnaient 1,13 \$ ou 18,8 %. Le dernier titre à faire partie du palmarès des grands gagnants est celui d'Alcan, qui a gagné 1,75 \$ ou 5,04 %.

Les contreperformances boursières ne semblent par avoir anéanti la confiance

des investisseurs à l'égard des titres REA. Les maisons de courtage ont en effet passé la semaine dernière à tâter le terrain pour vérifier si elles allaient procéder aux émissions mises sur la glace à la mi-octobre. Un représentant de maison de courtage de préciser : « J'ai téléphoné à ceux de mes clients qui avaient passé des com-

mandes avant le 19 octobre pour vérifier s'ils étaient toujours acheteurs. Non seulement je n'ai pas eu d'annulations mais il y a même eu des clients qui ont augmenté leurs commandes. »

JACQUES HENRI

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

BONS DE SOUSCRIPTION

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Date d'exercice	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Coût à l'émission (a)	Prix d'exercice	Dédution en % (b)	Valeur du bon de souscription			52 dern. semaines	
								Fermeture du 27 nov.	Semaine précédente	Variation en %	Haut	Bas
Algo (Groupe) inc.	Algo.W	27-02-87	30-12-88	2 demi-bons/action	0,00	8,75	n.d.	0,70	0,95	-26,32	3,90	0,70
Alimentation Couche-Tard	Alim.ct.w	07-08-86	20-02-88	4 demi-bons/action	0,13	2,50	n.d.	0,30	0,30	0,00	1,90	0,25
Alimentation Couche-Tard	Alim.ct.w	07-08-86	20-11-88	4 demi-bons/action	0,13	3,00	n.d.	0,30	0,30	0,00	1,90	0,25
Auberge des Gouverneurs	AubergW	28-02-87	31-12-88	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	0,25	0,25	0,00	1,25	0,20
Banque Royale	Bq Ry Wt	18-12-85	09-06-88	2 demi-bons/action	0,00	40,00	n.d.	0,58	0,57	1,75	4,70	0,47
Bilrite Nightingale	Bilrite.Wt	08-07-83	31-12-88	4 bons/action	0,00	10,20	75	0,20	0,22	-9,09	1,30	0,20
Bombardier inc.	Bomb.w.B	20-06-86	30-06-89	Un bon/4 actions	0,00	24,00	n.d.	14,63	12,25	19,43	38,50	8,25
Cambior inc.	Cambio.w	26-22-86	15-01-90	2 demi-bons/action	0,00	12,50	n.d.	10,88	6,13	77,49	25,13	5,00
Cantrex (Groupe) inc.	CantrexW	12-11-86	15-12-88	2 bons/action	0,20	4,80	n.d.	0,32	0,30	6,67	1,54	0,25
CB Pak inc.	CB Pak.w	10-04-84	15-12-87	2 demi-bons/action	0,75	14,50	50	0,73	0,95	-23,16	11,75	0,50
CFS (Groupe)	CFS.W	02-03-87	28-02-90	2 demi-bons/action	0,00	3,50	n.d.	0,20	0,20	0,00	1,90	0,20
Deragon, Langlois Ltée	--	20-10-87	08-01-88	2 demi-bons/action	0,00	2,25	n.d.	0,01	0,01	0,00	0,10	0,01
Dionne (Textiles)	Dionne.W	20-01-87	30-12-88	2 bons/action	0,00	5,50	n.d.	0,20	0,20	0,00	0,99	0,20
Équipement Denis	EqDenisW	01-04-88	30-11-88	Un bon/action	0,00	4,50	n.d.	0,30	0,35	-14,29	0,60	0,30
Espadon Peterborough	EspadonW	18-03-87	15-08-89	2 demi-bons/action	0,00	3,00	n.d.	0,20	0,30	-33,33	2,20	0,20
Métal Déployé	Expande.w.a.	01-02-88	30-09-90	2 bons/action	0,00	4,50	n.d.	0,00	0,00	--	0,00	0,00
Geoffrion Leclerc inc.	GeoffrionW	29-08-86	29-05-89	Un bon/action	0,00	6,00	n.d.	0,40	0,60	-33,33	3,80	0,40
Goyette (Groupe)	--	--	--	--	--	--	n.d.	0,00	0,00	--	0,00	0,00
Gr. La Laurentienne	Gr.Laur.w	03-01-86	31-03-88	Un bon/action	0,00	10,00	50	0,93	0,81	14,81	8,38	0,50
Guardcor	Gdcor.wt	06-06-85	29-03-90	Un bon/action	0,00	10,00	150	1,60	1,60	0,00	2,30	0,75
Guillevin intern'l inc.	GuilvW	17-02-87	31-12-88	2 demi-bons/action	0,00	6,00	n.d.	1,00	1,00	0,00	3,85	0,85
Impertex inc.	Impertx.w	27-03-87	15-07-89	2 demi-bons/action	0,00	2,00	n.d.	0,15	0,15	0,00	1,05	0,10
Ivaco inc.	Ivaco Wts	31-05-83	15-08-88	Un bon/action	0,00	18,75	50	0,54	0,52	3,85	7,13	0,50
Kaufel (Groupe)	Kaufl.wB	19-12-86	28-02-89	4 bons/action	0,00	6,25	n.d.	0,65	0,80	-18,75	2,25	0,50
Lassonde (Industries) inc.	Lssnd.Wt	12-08-87	29-12-89	2 demi-bons/action	0,00	6,75	n.d.	0,41	0,41	0,00	2,05	0,31
Lavalin Tech	Lvltec.Wt	10-12-85	31-01-89	2 demi-bons/action	0,00	5,50	75	0,30	0,30	0,00	1,50	0,29
Lessard,Beaucage,Lemieux	LBL.inc.w	26-08-87	26-05-89	2 demi-bons/action	0,00	2,75	n.d.	0,20	0,21	-4,76	0,75	0,17
LGS Cons. en informatique	LGS.Wa	10-02-87	31-12-88	2 demi-bons/action	0,00	4,25	n.d.	0,35	0,31	12,90	2,30	0,25
Louvem Inc. Sér. 3	LouvemWt3	03-08-84	14-06-89	Un bon/action	0,00	5,00	150	0,30	0,37	-18,92	0,70	0,20
Mémotec Data	Memo.Wt	04-02-84	15-12-88	2 demi-bons/2 actions	0,00	8,50	100	16,75	16,00	4,69	31,00	3,05
Micro Tempus inc.	Mtemp.w	18-03-87	01-05-88	Un bon/action	0,00	2,00	n.d.	0,19	0,10	90,00	2,35	0,10
Miron inc.	Miron.Wt	25-09-86	19-01-89	Un bon/action	0,00	12,00	n.d.	0,56	0,65	-13,85	6,00	0,51
Multidev Immobilia	Multidv.w	13-09-85	30-11-87	2 bons/2 actions	0,25	3,50	100	0,10	0,10	0,00	1,60	0,01
Multidev Immobilia	Multid.Wa	23-12-86	28-02-89	2 bons/action	0,25	3,50	n.d.	0,01	0,10	0,00	0,70	0,02
Nautilus Plus	Nautilus.w	01-01-87	31-12-88	2 demi-bons/action	0,00	3,50	n.d.	0,10	0,15	-33,33	1,30	0,10
Olco (Groupe) inc.	Olco.W	31-01-87	31-01-89	2 demi-bons/action	0,00	4,50	n.d.	0,25	0,21	19,05	0,95	0,15
Perry (Groupe André)	Perry.W	02-08-86	31-12-88	Un bon/action	0,00	4,00	n.d.	0,30	0,50	-40,00	2,10	0,25
Petro Sun Int. inc.	Pt.Sun.w	12-12-84	15-01-88	Un bon/action	0,00	4,00	150	0,36	0,55	-34,55	1,80	0,20
Petro Sun Int. inc.	Pt.Sun.w	12-12-84	15-01-90	Un bon/action	0,00	5,00	150	0,36	0,55	-34,55	1,80	0,20
Quebecor inc.	QuebecWb	29-10-86	31-12-87	Un bon/action	0,00	15,50	n.d.	0,12	0,20	-40,00	5,50	0,10
Richard Piché inc.	R.Piché.W	18-11-86	15-05-88	4 bons/action	0,00	3,00	n.d.	0,15	0,15	0,00	0,75	0,15
St-Sauveur int'l (Mont)	St.Sauv.w	03-03-87	30-12-88	2 demi-bons/action	0,00	3,00	n.d.	0,30	0,30	0,00	1,90	0,25
Sani-Gestion inc.	SaniGes.w	04-05-87	15-08-89	4 demi-bons/action	0,07	2,50	n.d.	0,15	0,20	-25,00	1,00	0,15
Sanivan (Groupe)	Sanivn.Wt	01-01-86	23-12-87	2 demi-bons/action	0,00	6,25	75	0,01	0,02	-50,00	1,50	0,01
Saturne (Disq) inc.	StrnDsq.w	03-01-86	30-06-88	2 demi-bons/action	0,00	3,25	n.d.	0,25	0,25	0,00	0,90	0,15
Shasper (Industries) Ltée	Shasper.W	30-01-87	30-11-88	2 demi-bons/action	0,00	5,50	n.d.	0,20	0,20	0,00	1,75	0,18
Socanav inc.	SocanavW	27-01-87	27-01-90	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	1,08	1,05	2,86	4,00	0,81
Totec (Groupe)	Totec.W	30-04-86	31-12-87	2 bons/action	0,00	2,75	100	0,01	0,01	0,00	1,20	0,01
Totec (Groupe) Sér. B	Totec.w.B	30-06-88	30-06-88	2 bons/action	0,50	7,50	n.d.	0,06	0,08	-25,00	0,50	0,05
Unigesco inc.	Uniges.W	30-09-85	31-12-87	2 demi-bons/action	0,25	5,00	75	0,02	0,05	-60,00	1,90	0,21
Van Houtte (A.L.) Ltée	V.Hout.w	05-08-87	01-02-90	2 demi-bons/action	0,00	5,00	n.d.	0,30	0,35	-14,29	1,10	0,25
Visiontronic (Groupe)	Visiontr.w	20-01-87	31-12-87	2 demi-bons/action	0,00	2,00	n.d.	0,20	0,13	53,85	1,65	0,08
Visiontronic (Groupe)	Visiontr.w	20-01-87	30-12-88	2 demi-bons/action	0,00	2,20	n.d.	0,20	0,13	53,85	1,65	0,08
Wise (magasins) inc.	Wise Wt.a	03-02-87	30-12-88	2 bons/action	0,00	5,00	n.d.	0,25	0,25	0,00	1,45	0,15
Total								58,91	52,55	12,10		

(a) Le coût d'acquisition indiqué s'applique à l'achat du demi-bon ou du bon entier, en concordance avec la colonne précédente.

(b) La déduction REA ne s'applique qu'au coût d'acquisition de l'action, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription s'il y a lieu.

n.d. Les actions acquises en vertu de bons de souscription émis depuis le budget provincial de 1986 donnent lieu au taux de déduction qui est en vigueur au moment de l'exercice.

RÉGIMES DE RÉINVESTISSEMENT DES DIVIDENDES ET D'ACHAT D'ACTIONS

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Dédution en %	Prochaine émission	Date de versement	Achat maximum \$	Achat minimum \$	Coût d'achat	Escompte Reinv.	Prix de l'action			Dividende annuel	Rendement	Bénéfice/ action	Ratio cours/bénéfice 4 derniers trimestres	52 dern. semaines	
									Fermeture le 27 nov.	Semaine précédente	Variation en %					Haut	Bas
Alcan	Alcan Alu	50	15 déc.	14 déc.	8 000/trim.	100 \$	note (a) (c)	non	33,75	32,13	5,04	0,80	2,38	1,97	11,71	49,50	21,75
Banque de Montréal	Bque Mtl	50	31 déc.	23 déc.	40 000/exerc.	aucun	note (b)	5%	25,75	25,50	0,98	2,00	7,77	3,59	6,57	39,13	24,63
Banque Nationale	Bque Nat	50	31 déc.	30 déc.	5 000/trim.	1 000 \$	note (b)	5%	10,75	10,25	4,88	0,56	5,21	1,65	6,36	18,13	9,88
Banque Royale	Bq Royale	50	24 déc.	23 déc.	7 500/trim.	300 \$/trim.	note (b)	5%	27,63	26,75	3,29	2,08	7,53	3,74	7,53	39,38	25,75
Bell Canada (Ent.)	BCE	50	16 déc.	15 déc.	20 000/exerc.	aucun	note (b)	non	36,25	36,38	-0,36	2,40	6,62	3,83	9,99	43,63	35,25
Canadien Pacifique	C.P. Ltée	50	28 déc.	24 déc.	40 000/exerc.	aucun	note (b)	5%	19,75	19,13	3,24	0,60	3,04	0,50	11,22	30,13	16,25
Dominion Textiles	Domttx	75	suspendu	suspendu	4 000/trim.	aucun	note (b)	5%	15,50	15,00	3,33	0,60	3,87	0,56	8,29	23,00	14,75
Domtar	Domtar	50	15 déc.	14 déc.	4 000/trim.	50 \$/trim.	note (b)	non	12,88	12,63	1,98	0,50	3,88	1,50	7,32	25,50	12,25
Total									182,26	177,77	2,53						

* Maximum d'investissement accepté par l'émetteur. Pour 1987 toutefois, on ne peut inclure dans son REA une tranche de plus de 2 000 \$ déductible à 50 %.

PLACEMENT EN BREF

Canadair : contrat de 410 M\$ pour la production des CL-289

Aux termes d'une entente conclue avec les gouvernements du Canada, de la France et de la République fédérale d'Allemagne, l'avionnerie Canadair de Ville Saint-Laurent vient de signer son premier contrat de production pour ses systèmes de reconnaissance sans pilote CL-289, d'une valeur de 410 M\$.

Il s'agit de la plus importante commande à l'exportation qui ait été

octroyée à la filiale de Bombardier et l'une des plus importantes à avoir été remportées sur les marchés d'exportation par une entreprise canadienne dans le domaine de la défense.

Selon l'entente, 14 systèmes de reconnaissance seront produits, soit 11 pour les forces armées ouest-allemandes et trois pour la France qui en prendront livraison à compter du début de 1990.

Le CL-289 est une version améliorée du système CL-89 qui est utilisé par les forces de l'OTAN depuis 15 ans. Aux allures d'une fusée, le CL-289 est un engin réutilisable pré-programmé qui transporte un appareil photographique ainsi qu'un scanner

infrarouge capable de transmettre les images en temps réel à un poste au sol par liaisons de données. En plus de la fusée, un système comprend un camion-rampe de lancement et le matériel de soutien et d'entretien.

Outre Canadair, le maître d'oeuvre du projet, la société Dornier GmbH d'Allemagne de l'Ouest participera à la production des systèmes CL-289 à titre de principal sous-traitant. La Société Anonyme de Télécommunications de France a pour sa part reçu le contrat de mise au point des systèmes d'optroniques des CL-289.

Canadair obtiendra environ la moitié de la somme de 410 M\$ et prévoit créer 200 emplois sur une

période de cinq ans. En outre, 100 autres emplois s'ajouteront en vertu de la participation de nombreux fournisseurs et sous-traitants canadiens, dont Bristol Aerospace, Marconi Canada et Irvin Industries.

À plus long terme, le ministre de l'Expansion industrielle régionale et ministre d'État chargé des Sciences et de la technologie, Robert René de Cotret, prévoit que la fabrication et l'entretien du CL-289 devraient générer des ventes de plus de 800 M\$ pour le Canada,

ce qui permettra à Canadair de créer près de 300 emplois et à ses sous-traitants canadiens d'en créer 130.



«Comment avoir une petite affaire lucrative à domicile»

Après avoir lui-même testé la Formule, un auteur, Christian H. Godefroy, révèle son secret pour gagner beaucoup d'argent — Sans quitter son domicile — Sans quitter son emploi et sans prendre de risques.

«Il faut travailler dur pour réussir n'est-ce pas? C'est ce que j'ai cru au début. Pas de vacances. Des journées de 18 heures. Des week-ends entiers. J'avais déjà des cheveux blancs à 24 ans. Mais curieusement, j'ai commencé à gagner beaucoup d'argent lorsque je me suis mis à travailler moins — beaucoup moins.

Prenons par exemple cet article. J'ai mis 2 heures à l'écrire, et il y a de grandes chances qu'il me rapporte plusieurs milliers de dollars. Pourquoi?

Parce que je vais vous demander \$12,95 pour quelque chose dont le prix de revient est environ \$8,00. Et je vais essayer de rendre mon offre si tentante, si irrésistible que vous vous en voudriez DE NE PAS L'ACCEPTER.

Après tout, si vous êtes sûr de gagner des milliers de dollars avec une formule, pourquoi hésitez-vous à donner \$12,95 pour l'avoir — même si cela m'en fait gagner \$5?

Cette assurance, je vous la donne: envoyez-moi un chèque de \$12,95 et je ne le déposerai pas en banque avant 30 jours.

Si vous me retournez ma formule dans ce délai, je vous retournerai votre chèque intact. Cela vous laisse largement le temps de l'évaluer et de voir si vous en avez pour votre argent. Et ce n'est pas tout. Si vous ne gagnez pas 100 fois plus que les \$12,95 que vous me donnez, retournez-moi la formule dans les 6 mois et je vous rembourserai. Il n'y a pas de question, pas de «si», pas de «mais». Vos \$12,95 vous seront rendus rubis sur l'ongle.

VOUS VERREZ QUE POUR CES \$12,95 vous allez recevoir plus que vous n'avez jamais eu dans toute votre existence.

Il faut maintenant que je vous parle un peu de moi. C'EST NÉCESSAIRE. J'ai 38 ans. En 1980, je gagnais si peu que je n'étais pas imposable. Récemment, j'ai touché \$90 805 de bénéfices non commerciaux.

Vous vous dites: «il a un bon revenu». Mais non, c'est beaucoup mieux que cela: les \$90 805 sont EN PLUS DE MON SALAIRE. Je travaille comme salarié, j'ai un salaire très correct et j'aime mon métier. Ma famille et moi, nous vivons très bien avec mon salaire. Ces \$90 805 sont mon argent de poche. Vous voulez savoir comment en faire autant?

- Lisez ce qui suit.
- Pensez à ce que l'on peut faire avec une telle somme:

- Prendre des vacances (je prends maintenant au moins 3 mois de vacances par an)
- Avoir une belle maison (la mienne a 10 pièces)
- Payer ses dettes
- Placer de l'argent (j'ai des actions, des valeurs au coffre)
- Voyager (j'ai été au Népal, en Australie, au Japon, en Afrique et dans les pays d'Europe).

Mais ce n'est pas tout. Avec cet argent, je travaille moins et j'ai du temps. Du temps pour ma femme, pour mes enfants, pour mes amis, pour profiter de la vie: je fais de la planche à voile, du tennis, du ski, de la marche et de la natation.

Attendez un peu. Le meilleur vient encore. Je vais vous dire le secret de ma formule — et comment vous pouvez vous aussi l'obtenir. Mais avant, vous devez savoir plusieurs choses. Pour profiter de ma formule vous n'avez:

- Pas besoin de temps. Je le fais en plus de mon travail et cela me prend tout au plus 2 à 3 heures par semaine.
- Pas besoin d'argent. J'ai démarré sans le moindre sou, et j'ai montré à plusieurs de mes amis comment en faire autant. Il y sont tous parvenus.
- Pas besoin d'avoir fait des études.
- Pas besoin d'avoir des idées. Je vous fournis toutes les idées dont vous avez besoin, et si elles ne vous plaisent pas, elles ne vous auront rien coûté.
- Pas besoin de chance. J'en ai sûrement eue et je ne vous promets pas que vous ferez aussi bien que moi. Mais il est bien possible aussi que vous fassiez beaucoup plus.
- De quoi avez-vous besoin alors?
- De confiance. D'y croire suffisamment pour m'envoyer \$12,95 pour lire et appliquer la formule, et transformer mes conseils en action. Les résultats dépasseront toutes vos espérances. Et souvenez-vous: je vous les garantis. N'importe quand dans les 6 mois, retournez-moi ma formule et je vous rembourserai. (Mais je suis sûr que je n'aurai pas à le faire beaucoup, car ma formule MARCHE!)
- À quoi ressemble cette formule?

Extérieurement, cela ressemble à un livre ordinaire. Mais la comparaison s'arrête là. Car chacune de ses pages est pratique, directe, utile, écrite de façon à ce que tout le monde puisse comprendre. Il y a un test pour que vous puissiez adapter ma formule à votre personnalité. Des idées inédites. Des secrets qui n'avaient jamais été révélés. Des documents tout prêts, des adresses, tous les «trucs» et tous les «trucs» de ma formule.

Vous pourrez utiliser tout cela où vous voulez et autant de fois que vous le voulez.

Mettez-vous à l'abri du chômage en ayant une source de revenus complémentaires. Demandez vite votre exemplaire de «Comment avoir une petite affaire lucrative à domicile».

Je sais bien que vous êtes sceptique. C'est normal. Ce que je vous dis est exactement le contraire de ce que vos amis, vos relations et vos parents vous ont toujours dit.

Mais je vous pose une question: avec leur scepticisme, combien d'entre eux sont devenus riches?

Dans 45 jours, vous serez peut-être dans la même situation que maintenant, regrettant d'avoir laissé passer la chance qui s'offre à vous aujourd'hui... ou vous aurez peut-être commencé à gagner beaucoup d'argent. Le choix vous appartient.

Christian H. Godefroy
P.S. Si vous commandez avant le 15-12-87, je joindrai à ma formule un cadeau gratuit.

Le condensé sur cassette du meilleur livre que j'ai jamais lu: «Pensez et devenez riches», a été vendu à plus de 10 millions d'exemplaires. Il est à la base de nombreuses fortunes et ses précieux conseils valent rien qu'à eux les \$12,95. Et vous pourrez, de toute façon, garder cette cassette facile d'écoute même si vous reprenez votre chèque.

POSTEZ À: ÉDITIONS FREMONTÉL INC. 8635 rue St-Denis, Suite A, MONTRÉAL (Québec) H2P 2H4

BON D'ESSAI GARANTI

D'accord, je vous envoie un chèque de 12,95\$ à la condition expresse que vous me donniez votre garantie. Envoyez-moi votre formule. Ne remettez pas mon chèque à la banque avant 30 jours.

Si je vous retourne votre livre dans ce délai, vous me rendrez mon chèque.

Si je garde votre formule et que je ne gagne pas 100 fois plus que mon investissement, vous me rembourserez moyennant le retour de la formule dans les six mois.

A ces conditions, voici mes 12,95\$. Envoyez-moi VITE MON LIVRE. ET N'OUBLIEZ PAS MON CADEAU.

NOM PRÉNOM
ADRESSE VILLE
PROVINCE CODE POSTAL
DATE DE COMMANDE (POUR CADEAU) LP13-1Y04

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC

SOCIÉTÉS D'EXPLORATION MINIÈRE

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Catégorie d'actions	Date ** du visa	Dédution en % (b)	Montant de l'émission vendu au Québec (millions \$)	Valeur des actions				52 dern. semaines	
						Prix à l'émission	Cours à la fermeture le 27 nov.	Cours de la semaine précédente	Variation en %	Haut	Bas
Augmitto (Explor.) 85	Augmitto	Ordin.	19-09-85	150	0,6	1,50	1,20	0,94	27,66	2,60	0,87
Augmitto (Explor.) 86	Augmitto	Ordin.	17-09-86	100	0,5	1,25	1,20	0,94	27,66	2,60	0,87
Aunore (Ressources)	Aunore	Ordin. (a)	25-04-85	150	1,6	3,00	1,70	1,70	0,00	3,55	0,70
Aur (Ressources) inc.	Aur Res.	Ordin.	02-05-86	75	1,9	2,40	6,75	5,13	31,58	15,50	3,00
Brosnor (Exploration)	BrosnorEx	Ordin. (a)	30-10-85	100	0,6	0,88	0,21	0,25	-16,00	0,84	0,15
D'Or Val (Mines)	D'Or Val	Ordin. (c)	30-11-84	150	2,2	1,50	1,70	1,65	3,03	6,63	1,30
Dumagami (Mines)	Dumag.U	Ordin. (a)(c)	23-03-87	100	22,4	16,00	12,75	9,00	41,67	15,00	8,00
Eider (Ressources) inc.*	Eide.A	Ordin.	07-05-85	100	0,4	0,70	0,35	0,31	12,90	1,09	0,26
Goldex (Mines)	Goldex Ltd	Ordin. (a)(c)	22-09-87	100	8,4	7,00	3,15	3,15	11,11	8,63	2,80
J.A.G.(Mines)*	JAG Mine	Ordin.	28-12-84	100	0,5	1,60	0,34	0,35	-2,86	0,74	0,18
La Pause (Ressources)*	La Pause	Ordin. (a)	22-10-85	100	0,5	0,70	0,14	0,17	-17,65	0,40	0,10
Maufort (Ressources)*	Maufort	Ordin. (a)	19-10-84	100	1,0	1,00	1,30	1,35	-3,70	1,93	0,50
Maufort (Ressources) 86	Maufort	Ordin. (a)(c)	18-08-86	75	1,1	0,75	1,30	1,35	-3,70	1,93	0,50
Normétal (Exploration)*	Normetal	Ordin. (a)	06-05-86	100	0,2	0,90	0,50	0,56	-10,71	1,15	0,30
Yorbeau (Ressources)	Yorbeau	Ordin.	15-07-85	150	2,3	0,70	0,77	0,75	2,67	2,00	0,50
Yorbeau (Ressources) 86	Yorbeau	Ordin.	15-07-85	100	2,5	0,70	0,77	0,75	2,67	2,00	0,50
Total						40,58	34,48	28,35	21,62		

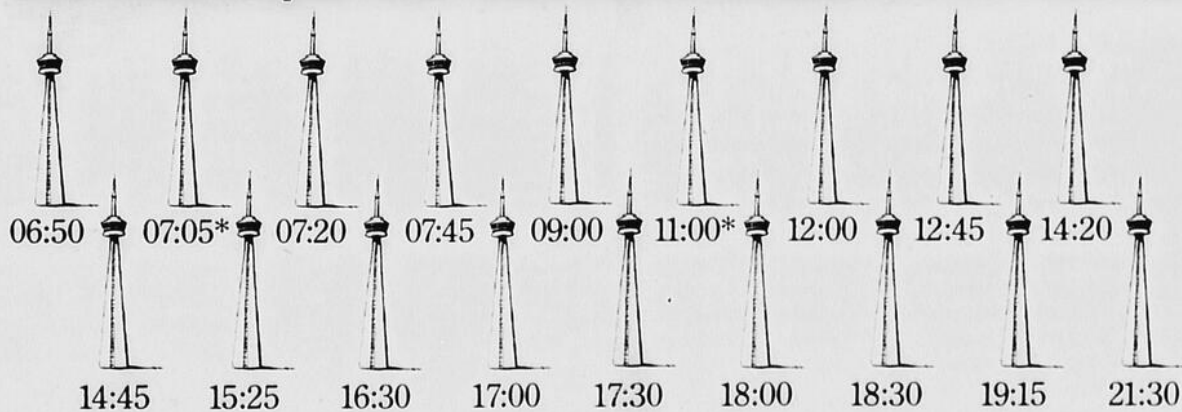
BONS DE SOUSCRIPTION DES SOCIÉTÉS MINIÈRES

Compagnies	Nom dans les pages boursières	Date d'échéance	Modalités d'exercice	Prix d'exercice	Dédution en %	Valeur du bon de souscription			52 dern. semaines	
						Fermeture le 27 nov.	Semaine précédente	Variation en %	Haut	Bas
Aunore (Ressources)	Aunore Wt	31-12-87	Un bon/action	3,50	75	0,01	0,03	-66,67	0,85	0,01
Dumagami	Dumag.wt	16-04-90	Un bon/action	16,00	n.d.	2,15	2,15	0,00	5,88	1,70
Goldex	GoldxWt2	15-10-90	Un bon/action	7,00	n.d.	0,65	0,50	30,00	0,80	0,40
Total						2,81	2,68	4,85		

* Premier appel public à l'épargne.
** Date du visa donné au prospectus définitif par la Commission des valeurs mobilières du Québec.
(a) vendus sous forme d'unités comprenant un bon de souscription.
(b) la déduction REA ne s'applique qu'au prix d'exercice, à l'exclusion du coût d'achat du bon de souscription s'il y a lieu.
(c) Le montant de l'émission vendu au Québec n'est pas encore disponible.
n.d. Les actions acquises en vertu de bons de souscription émis depuis le budget provincial de 1986 donnent lieu au taux de déduction qui est en vigueur au moment de l'exercice.

MONTREAL-TORONTO

POUR TORONTO, LA FINE POINTE DE L'HORAIRE. 18 FOIS PAR JOUR.



Depuis Montréal, 18 départs pratiques, presque chaque jour ouvrable. Et au retour, 18 vols bien orchestrés. Enfin, une alternative de choix. Pour réservations, appelez votre agent de voyages ou les Lignes aériennes Canadien International au 286-1212.

Canadien

Lignes aériennes Canadien International

*Du lundi au mercredi seulement

Ligne aérienne officielle des Jeux olympiques d'hiver de Calgary en 1988

Bimcor investira 50 M\$ dans des titres canadiens de PME

■ Bimcor, filiale des Entreprises Bell Canada (Mtl, 36,13 \$) responsable de la gestion de la caisse de retraite des employés de Bell, a décidé de créer un nouveau portefeuille constitué de titres de PME canadiennes de petite et moyenne taille. LES AFFAIRES a appris que

Bimcor avait récemment embauché Daniel Côté, anciennement analyste financier chez Richardson Greenshields, pour constituer et gérer ce portefeuille.

Bimcor a la responsabilité de gérer les fonds de retraite des employés de Bell Canada ainsi que ceux de certaines des filiales des Entreprises Bell Canada. Dans un premier temps, l'argent pour la constitution de ce nouveau portefeuille de titres de PME proviendra uniquement de la caisse de retraite des employés de Bell Canada. On parle d'une somme de 50 M\$. Par la suite, selon

les résultats de l'expérience, d'autres caisses pourront se joindre.

La caisse de retraite des employés de Bell est gérée par Bimcor à l'intérieur de plusieurs portefeuilles distincts. Ainsi, un portefeuille peut être constitué de titres d'emprunts comme les obligations, un autre avec des titres *blue chips*, etc. Le portefeuille des compagnies PME sera un autre de ces portefeuilles.

À son poste depuis un mois, Daniel Côté a été choisi pour être le gestionnaire de ce portefeuille. Le choix de cet ancien analyste n'est pas fortuit puis-

qu'à titre d'analyste financier chez Richardson, M. Côté a eu la responsabilité de suivre les titres québécois de petite et moyenne taille. Daniel Côté a d'ailleurs été un des pionniers chez les analystes financiers montréalais par son suivi quotidien des titres REA.

Évidemment, l'expertise et la connaissance approfondie des compagnies québécoises sont parmi les atouts qui ont joué en faveur de M. Côté. Ce dernier a d'ailleurs déclaré aux AFFAIRES qu'en raison de ses antécédents, les titres québécois devraient avoir une place de choix

dans le nouveau portefeuille de Bimcor.

Ce nouveau portefeuille PME de Bimcor s'ajoute aux autres fonds comme **Fonds Croissance Québec** et **Fonds PME** qui ont fait leur apparition depuis un an qui devraient devenir des acheteurs importants de titres québécois.

Sani-Gestion : système de collecte des ordures

■ Sani-Gestion (Mtl, 1,70 \$), un groupe de Québec spécialisé dans la gestion des déchets, ira de l'avant avec l'implantation d'un nouveau système mécanisé de collecte des ordures dont les tests effectués à Cap Rouge et St-Augustin de Desmaures se sont avérés concluants.

La société a conclu à cet effet une entente d'exclusivité de cinq ans pour la région de Québec avec la compagnie allemande Schaeffer, qui a conçu le système de bacs roulants.

Charan forme une société conjointe avec I-Tech

■ Industries Charan (Mtl, 3,30 \$) a annoncé que sa filiale Cooper Canada formerait une entreprise en co-participation avec I-Tech Sports Products de Montréal en vue d'effectuer la recherche et le développement de nouveaux articles de protection perfectionnés pour le hockey.

I-Tech détient les dessins et l'outillage industriels pour la fabrication d'un masque protecteur de hockey en polycarbonate

transparent dont la commercialisation connaît beaucoup de succès depuis trois ans.

Les nouveaux produits développés par la coentreprise seront vendus par Cooper Canada et I-Tech par le biais de leurs réseaux de vente respectifs.

Cooper Canada est le plus important fabricant d'articles de sports au Canada. Charan fabrique et distribue des jouets, accessoires, vêtements et meubles pour enfants ainsi que des produits d'emballages et accessoires de fête.

Seagram et Nortel déclarent un dividende

■ Le conseil d'administration de Seagram (Mtl, 72,63 \$) a déclaré récemment un dividende trimestriel de 0,275 \$ US par action. Il sera payable le 15 décembre 1987 aux actionnaires inscrits au registre le 2 décembre.

Northern Telecom (Mtl, 21,88 \$) a également déclaré un dividende trimestriel de 0,06 \$ US par action ordinaire. Il est payable le 31 décembre 1987 aux actionnaires inscrits à la fermeture de bureaux le 2 décembre 1987.

Le conseil de Nortel a aussi approuvé un dividende sur les actions privilégiées de classe A, série 4 de 2 493 \$ CA par action. Il est payable le 9 décembre 1987 aux actionnaires inscrits le 8 décembre 1987.

Par ailleurs, Entreprises Bell Canada (Mtl, 36,25 \$) vient de majorer son dividende trimestriel de 1 ¢. Il passe de 0,60 \$ à 0,61 \$. Le dividende annuel prévu de 2,44 \$ représente un rendement de 6,73 %.

La présente ne constitue ni une offre d'achat ni la sollicitation d'une offre de vente des titres d'Encor Energy Corporation Inc. L'offre est faite uniquement par l'entremise de l'offre d'achat et de la note d'information datées du 16 novembre 1987 et de l'avis de modification daté du 23 novembre 1987, dont on peut se procurer des exemplaires auprès de la Compagnie Montréal Trust ou des soussignés.



TCPL Energy Limited

filiale en propriété exclusive de

TransCanada Pipelines Limited

OFFRE D'ACHETER AU COMPTANT
TOUS LES TITRES EN CIRCULATION SUIVANTS DE

ENCOR ENERGY CORPORATION INC.

Actions ordinaires à 8,75 \$ l'action;

Actions privilégiées de rang inférieur, série M à 13,26 \$ l'action;

Débetures 6,75 % subordonnées convertibles à 875 \$ par tranche de 1 000 \$ de somme en capital de débetures, plus les intérêts courus.

Cette offre peut être acceptée jusqu'à 17 h (heure locale) le 8 décembre 1987, à moins qu'elle ne soit retirée ou prolongée. L'offre est conditionnelle, entre autres, au dépôt valable du nombre d'actions ordinaires, d'actions série M et de débetures 6,75 % qui ferait en sorte que TCPL Energy Limited (avec les sociétés membres de son groupe), à la conversion en actions ordinaires des actions série M et des débetures 6,75 % déposées, serait propriétaire d'au moins 50,1 % des actions ordinaires en circulation, calculé sur une base diluée.

NOUS RECOMMANDONS QUE LES DÉTENTEURS DES TITRES D'ENCOR ENERGY CORPORATION INC. ACCEPTENT CETTE OFFRE

Afin de solliciter des acceptations de l'offre, nous avons formé un groupe de courtiers sollicitants. Nous recevons une rémunération pour former le groupe de courtiers sollicitants et pour fournir des conseils financiers relativement à l'offre. Les membres du groupe de courtiers sollicitants, y compris nous-mêmes, recevront une rémunération à l'égard des titres déposés par leur entremise et acceptés conformément à l'offre. Pour de plus amples renseignements ou pour de l'aide concernant l'offre, veuillez vous adresser aux soussignés, à votre courtier en valeurs ou à la Compagnie Montréal Trust.

L'offre n'est pas faite, directement ou indirectement, aux États-Unis d'Amérique, dans leurs territoires ou possessions ou dans toute région assujettie à leur juridiction ou dans toute subdivision politique de celle-ci ("États-Unis"), ni à tout résident, national ou citoyen des États-Unis, à toute société, société de personnes ou autre entité créée ou organisée aux États-Unis ou en vertu des lois des États-Unis ni à toute succession ou fiducie dont le revenu est assujetti à l'impôt sur le revenu fédéral des États-Unis peu importe sa provenance ("personne américaine"), ni par la poste ni par tout autre moyen de commerce inter-États ou étranger des États-Unis ni par les services d'une bourse nationale des États-Unis ou autrement. Aucune sollicitation ne sera faite directement ou indirectement quant au dépôt de titres aux termes de l'offre aux États-Unis. Sous réserve de ce qui précède, toute personne américaine qui est au Canada, ou dont la dernière adresse telle qu'elle apparaît aux registres d'Encor Energy Corporation Inc. est au Canada, peut faire un dépôt en vertu de l'offre conformément à ses modalités.

Nesbitt Thomson Deacon Inc.

Dominion Securities Inc.

Plus de 50 000 produits jusqu'à 40% de réduction. Livré à votre porte.

TOUS VOS LOGICIELS AU PRIX DE GROS

SOFT EXPRESS
LA MEILLEURE COMMANDE

Tous les nouveaux produits disponibles. Logiciels sous DOS, XENIX, APPLE, disques rigides, Modem, imprimantes, etc..., accessoires, cartes d'expansion.

* Garantie du manufacturier sur tous les produits.

Produits	Détail	SOFT EXP.*	Produits	Détail	SOFT EXP.*
101 Macro for Lotus	120\$	80\$	Sideways	100\$	69\$
Accpac	---	Appelz!	TD Bug	89\$	84\$
Advantage Compt. Gen. - Inv.	---	Appelz!	Toshiba portatif T1100-	3699\$	2699\$
Bedford F	249\$	190\$	Turbo Basic	149\$	81\$
Clipper Automne 86	995\$	820\$	Turbo C	149\$	81\$
Crossstalk MK 4	359\$	208\$	Turbo Pascal	149\$	81\$
Datasec	900\$	799\$	Turbo Power Tool Plus	145\$	132\$
Dataflex S/U	1495\$	1383\$	Turbo Prolog	149\$	81\$
DBase III+	995\$	545\$	Ventura	1295\$	799\$
DBase III+ F	1295\$	880\$	Word Perfect 4.2 F	739\$	390\$
DFlow	190\$	180\$	Word Perfect Library Fr.	225\$	125\$
Direct Access	117\$	98\$	Xenix SCO	869\$	759\$
Disk Optimizer	89\$	88\$	Zenith portatif Z181	3599\$	2599\$
Disk Technician	199\$	145\$			
Editate	575\$	333\$			
Formworks	199\$	145\$			
Fontbase - S/U	550\$	458\$			
Gen. Desktop Publisher	579\$	448\$			
Graph in The Box	115\$	88\$			
Informix "Xenix SCO"	1395\$	1295\$			
Latitrix	240\$	172\$			
Lotus 1.2.3 F/A	719\$	494\$			
Lyrix "Xenix SCO"	869\$	725\$			
Mace Utilités	149\$	114\$			
Mirror II	99\$	82\$			
MS C. Compiler 4	675\$	483\$			
MS Windows F/A	154\$	99\$			
MS Word F	675\$	539\$			
Multimate Adv. II	833\$	499\$			
New Views	895\$	755\$			
Nortel Utilités Adv.	219\$	148\$			
PCFlow	79\$	59\$			
Professional "Xenix SCO"	1195\$	1023\$			
Quick Basic 3	145\$	116\$			
Reflex The Analyst	219\$	133\$			
Sedtick N/P	129\$	82\$			

Frais de transport 4 50\$ pour le Grand Montréal 6 95\$ à l'extérieur de Montréal

* Appeler nous pour vous tenir au courant des prix. Les prix indiqués peuvent changer sans préavis à cause des fluctuations du marché.

Demandez-nous des produits non listés!

Bienvenue aux revendeurs.

Vos courtiers en micro-informatique

SOFT EXPRESS

C.P. 245, succursale E
Montréal, Québec H2T 3A7
(514) 273-5536
1-800-363-2282

Abris fiscaux 1987

DERAGON LANGLOIS présente une gamme variée d'abris fiscaux dans des secteurs où les investisseurs ont connu des rendements élevés.

75 LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987



LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE AGROMEX II

6 000 000\$

PRIX: 500\$ la part

SOUSCRIPTION MINIMALE: 2 500\$

- Les parts de La Société en commandite Agromex II seront échangeables contre des actions subalternes d'Agromex Inc.
- Les actions subalternes présentement émises et en circulation d'Agromex sont inscrites à la cote de la Bourse de Montréal.
- Le principal objectif de la Société est d'acquiescer des porcs de reproduction et d'engraissement dans le but d'en faire l'exploitation commerciale ainsi que de réaliser un projet de recherche scientifique et de développement expérimental.

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE R.V. 1987 LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE DE RECHERCHE R.V. 1987

3 500 000\$

PRIX: 1 000\$ l'unité SOUSCRIPTION MINIMALE: 3 unités

- Souscription d'actions ordinaires et accréditives et bons de souscription de: **Ressources Robex Inc. et Ressources Veinor Inc.**
- Ces compagnies ont déjà des actions inscrites à la Bourse de Montréal.
- Sur la propriété de Upton, Robex étudie la possibilité d'exploiter un gisement de baryte.
- Ces compagnies procéderont à des travaux d'exploration (FEC) sur certaines de leurs 16 autres propriétés.
- Un projet de recherche scientifique et de développement expérimental de récupération de zinc, de plomb et d'argent, à partir de scories, sera effectué. On procédera ainsi à la vérification, sur une base industrielle d'essais concluants en laboratoire.

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE D'EXPLORATION MINIÈRE S.M.G. 1987

11 065 000\$

PRIX: 1 000\$ la part

SOUSCRIPTION MINIMALE: 4 parts

- Souscription d'actions ordinaires et accréditives des compagnies participantes qui devront faire partie d'une catégorie d'actions conditionnellement inscrites à la cote de la Bourse de Montréal:
 - Ressources Abacau Ltée
 - Ressources Cap D'Or Inc.
 - Ressources Claverry Inc.
 - Ressources Julie Inc.
 - Ressources Pamela Inc.
 - Exploration Gold Finch Inc.
- FEC sur 12 propriétés.

EXPLORATION MINIÈRE POIRIER INC. SOCIÉTÉ EN COMMANDITE POIRIER 1987

1 200 000\$

PRIX: 1 000\$ l'unité

SOUSCRIPTION MINIMALE: 3 unités

- Souscription d'actions ordinaires et accréditives.
- Programme d'exploration FEC sur 4 propriétés. Exploration Minière Poirier Inc. est propriétaire de la Mine Poirier qui fut exploitée de 1965 à 1975 par Rio Algom.
- Gestion Consulta Inc. détient une option d'acquiescer 50% des intérêts dans Mine Poirier en échange de 3 000 000\$ de travaux d'exploitation.

CORPORATION MINIÈRE MAC LEOD SOCIÉTÉ EN COMMANDITE MAC LEOD

1 500 000\$

PRIX: 1 000\$ l'unité

SOUSCRIPTION MINIMALE: 3 unités

- Souscription d'actions ordinaires et accréditives et de bons de souscription.
- Programme d'exploration FEC dans les cantons:
 - Figury
 - Joannes
 - Gaboury
 - La sarre

LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE ORACLE 1987 ET ORACLE INC.

1 660 000\$

PRIX: 1 000\$ l'unité

SOUSCRIPTION MINIMALE: 3 unités

102 000\$

(200 000 actions ordinaires et 200 000 bons de souscription)

PRIX: 0,50\$ l'action - 0,01\$ le bon de souscription
SOUSCRIPTION MINIMALE: 500 actions

- Souscription d'actions ordinaires et accréditives et bons de souscription.
- Programme d'exploration (FEC) sur 4 propriétés minières:
 - Berry-Desboues
 - La Morandière
 - Druillettes
 - Joubi

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE PLATINE-AU

6 500 000\$

PRIX: 1 000\$ la part

SOUSCRIPTION MINIMALE: 4 parts

- Souscription d'actions ordinaires et accréditives de:
 - Exploration Louphior Inc.
 - Ressources Minières Augyva Inc.
 - Aurochs, Société d'Exploitation Minière Inc.
 - Exploration Deux-Montagnes Inc.
- dont la Bourse de Montréal a approuvé conditionnellement l'inscription des actions ordinaires.
- FEC sur 17 propriétés.

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE DU GROUPE MINIER ST-JACQUES-1987

6 800 000\$

PRIX: 1 000\$ la part

SOUSCRIPTION MINIMALE: 3 parts

- Souscription d'actions accréditives de:
 - Pro-Or Inc.
 - Les Mines J.A.G. Ltée
 - Exploration Orbite V.S.P.A. Inc.
- Les actions ordinaires de les Mines Jag Ltée sont inscrites à la cote de la Bourse de Montréal et celles de Ressources Minières Pro-Or Inc. et d'Exploration Orbite V.S.P.A. Inc. le seront avant la fin de 1987.

Certains des financements ci-hauts sont complétés ou sur le point de l'être, veuillez vérifier auprès de nous:

**Deragon
Langlois**
ltée

Votre meilleur partenaire d'investissements

(514) 861-2771 1-800-361-4342

● Des prospectus provisoires portant sur les titres proposés ont été déposés auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Les renseignements qu'ils contiennent sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'ils décrivent ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement avant que la Commission n'ait visé le prospectus définitif. Pour certains des placements des prospectus définitif ont été visés et on trouvera dans le prospectus une information détaillée sur les titres proposés. On peut se procurer ces prospectus auprès de notre maison ou des courtiers autorisés à placer ces titres au Québec.

À: Deragon Langlois Ltée
1155 Metcalfe, bureau 920
Montréal, (Québec) H3B 2V6
Je suis intéressé(e) par l'émission de:

Veuillez communiquer avec moi

Nom: _____

Adresse: _____

Code postal: _____

Tél.: (Rés.) _____

(Bur.) _____

Manac s'implante au Saguenay

Manac, de St-Georges-de-Beauce, filiale du groupe Canam Manac (Mtl, A, 6,50 \$), a récemment fait l'acquisition de Distribution FGL, un distributeur de pièces de remorques qui dessert toute la région du Saguenay-Lac St-Jean.

Cette acquisition est la première étape du plan stratégique de développement de Manac visant à étendre ses activités de distribution à l'échelle du Québec, a laissé entendre Guy Talbot, président de

Manac lors de l'annonce de l'acquisition.

Au cours de son dernier exercice financier, FGL a réalisé des ventes de l'ordre de 2,3 M\$.

Canam est le plus important fabricant de semi-remorques au Québec et dans les Maritimes, détenant 50 % du marché.

Agromex augmente son cheptel

L'un des dix plus importants producteurs de porcs au Canada, Agromex (Mtl, 1,64 \$) vient de conclure une entente de principe en vue de

l'acquisition de tous les actifs des fermes **Fernand Tessier** situées à St-Adolphe de Granby.

Cette acquisition augmentera le cheptel d'Agromex de 475 porcs de reproduction.

Bomem: contrat avec une société française

Le spécialiste de la spectroscopie infrarouge de Québec, **Bomem**, vient de signer une entente de transfert de technologie avec une société de Nîme-

sen France. C'est ce qu'a révélé aux AFFAIRES **Gary Vail**, président de la société.

L'entente prévoit l'intégration du spectromètre industriel infrarouge *Michelson 100* à un système pour l'analyse du lait développé par la société française.

L'entreprise française, dont on ne veut pas divulguer le nom, s'est engagée informellement à acheter une cinquantaine d'appareils par année au cours des deux prochaines années.

M. Vail a également indiqué qu'il espérait doubler ses activités commerciales en Asie au cours de la prochaine année. La

proportion des ventes réalisées pour ce marché passerait de 7 à 15 % des revenus de Bomem.

Cette pénétration du marché asiatique est rendue possible grâce à la croissance interne du marché de l'instrumentation d'analyse pour laboratoire au Japon et en Corée du Sud particulièrement, ainsi qu'au lancement de la nouvelle série de spectromètres *Michelson*, par le biais d'agents manufacturiers, sur ces marchés.

Bomem procède actuellement à un premier appel public à l'épargne dans le cadre du régime d'épargne-actions du Québec.

d'attribuer les fréquences radio.

Petro-Sun: 2e financement américain

Petro-Sun International (Mtl, 2,30 \$) spécialisée dans les énergies alternatives et la valorisation des rebuts, vient d'obtenir un important financement aux États-Unis par le biais d'une émission d'obligations exemptes d'impôt pour un montant de 29,5 M\$ US.

Le produit de cette émission sera entièrement destiné à l'implantation de l'usine de valorisation de rebuts de Galveston County au Texas.

L'émission est placée par la maison de courtage **Drexel Burnham Lambert** de New York, pour le compte de la **Environmental Protection Resources of Galveston County**, détenue à 50 % par la filiale de **Petro-Sun Integrated Recovery Technologie** (IRT) et à 50 % par **Environmental Protection Resources** de Boston.

L'usine de Galveston est le deuxième projet que **Petro-Sun** réalisera au Texas par l'intermédiaire d'IRT. L'autre projet consiste également en l'implantation d'une usine de valorisation des rebuts, à Lubbock, pour laquelle **Environmental Protection Resources of Lubbock** avait obtenu un financement de 27,5 M\$ US en octobre dernier.

Computertime obtient un contrat d'Hydro

Computertime Network Corp. (Mtl, 0,49 \$) vient de signer un contrat-cadre avec **Hydro-Québec** en vue de la fourniture de logiciels au cours des deux prochaines années. La valeur de ce contrat pourrait atteindre 2 M\$.

En vertu de ce contrat, **Hydro-Québec** obtiendra le système de base de données de relation **Oracle** pour plusieurs de ses systèmes de micro-ordinateurs, mini-ordinateurs et unités centrales de traitement.

Computertime se spécialise dans la vente et la distribution de logiciels de 4e et 5e génération d'applications spécifiques. Elle est le distributeur exclusif du système **Oracle Relational Database** au Québec et dans les Maritimes.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Régime de réinvestissement chez Dومتex

Dominion Textile (Mtl, 15,50 \$) a annoncé qu'elle suspendait les versements de la date du 21 décembre 1987.

La compagnie explique son geste par la valeur actuelle de ses actions ordinaires sur le marché boursier et le succès qu'a connu son régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions.

Héroux fait une acquisition

Héroux (Mtl, 8 \$), le spécialiste de la fabrication et de l'entretien de trains d'atterrissage et de servomécanismes de Longueuil, vient de se porter acquéreur de **McSwain Manufacturing** de Cincinnati pour une somme de 3 M\$.

McSwain est engagée dans la fabrication de pièces de précision pour les secteurs de la défense, de l'informatique, de l'électronique et de la robotique. Elle réalise un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 10 M\$.

Cette acquisition américaine permettra à Héroux de faire son entrée dans de nouveaux marchés de haute technologie.

DGB: contrat au Koweït

Consultants DGB, filiale télécommunications du **Groupe SNC** (Mtl, 7,88 \$) vient de signer avec le ministère des Communications du Koweït, un contrat d'un million de dollars portant sur la fourniture clé en main d'un système de gestion informatisée du spectre électromagnétique.

Le système comporte les appareils et les logiciels entièrement intégrés qui permettront aux autorités de ce pays de planifier et



NOUVELLE ÉMISSION
DATE DE RÉGLEMENT
LE 29 DÉCEMBRE 1987

FONDS PME

QUÉBEC INC.

Marché propice à l'achat
Un portefeuille sélectionné des PME
du Québec
Diversification des risques
Croissance de capital
Aucuns frais d'achat

PRIX
500\$
l'unité

Capital Fixe

PME du Québec

Dividendes versés en actions

5^e l'unité = 5^e investis

Pleinement rachetable fin 1994

Inscrit à la Bourse de Montréal

Chaque action est accompagnée d'un bon de souscription permettant d'acheter 1 action du fonds à 5^e du 1^{er} janvier 1989 au 28 février 1990

Gestionnaires et conseillers en placements



Gérald Gariépy,
Président



Albert Lambert,
Vice-président



Serge Leclerc,
Vice-président

On trouvera dans le prospectus une information détaillée sur les titres proposés, disponibles auprès de votre courtier en valeurs mobilières.

Placements SNF

425, boul. de Maisonneuve ouest, bureau 200, Montréal, Qc, H3A 3G5
(514) 288-2613

Placements SNF Inc. est un des promoteurs du fonds et le gestionnaire de son portefeuille.

RÉSULTATS FINANCIERS

Pantorama : hausse des revenus de 18 %

Le chiffre d'affaires des Industries Panto-

rama (Mtl, 2 \$) a atteint 24 283 000 \$ au terme du trimestre terminé le 31 octobre dernier.

Il s'agit d'une progression de 18 % si l'on compare ces résultats à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent, qui se chiffraient par

20 602 000 \$.

Le bénéfice net a cependant légèrement diminué puisqu'il s'est établi à 1 613 000 \$ contre 1 651 000 \$ l'année précédente. Par action, le bénéfice équivaut à 0,10 \$ par rapport à 0,11 \$ l'an dernier.

Croissance soutenue de Cogeco

Cogeco (Mtl, 5,13 \$) a connu une croissance de 74 % de son bénéfice net pour l'exercice 1987 par rapport à la période correspondante en

1986. Le bénéfice net est passé de 1,8 M\$ pour les 12 mois de 1986 à 3,3 M\$ à l'exercice financier de 1987 terminé le 31 août.

Le bénéfice par action pour la même période a grimpé de 0,37 \$ en 1986 à 0,54 \$ en 1987. Les revenus de Cogeco en 1987 ont été 28,4 M\$, une augmen-

tation de 50 % par rapport aux 18,9 M\$ de 1986.

Cogeco, engagée dans le secteur des communications, a connu une forte croissance aussi en termes de nombre d'abonnés et d'expansion géographique. La compagnie multiplie depuis quelque temps les acquisitions.

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnie	Bénéfice (000 \$)		Bénéfice par action (000 \$)		Revenus bruts (000 \$)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	Acier Marshall	1 843	1 979	0,19	0,20	74 971	70 023	9 m.
ACSI	1 151	(27)	0,21	(0,01)	2 980	1 160	3 m.	30-09-87
Algo	8 152	s.o.	0,45	s.o.	157 552	s.o.	9 m.	30-09-87
Andrés	1 804	2 816	0,40	0,63	29 008	30 489	6 m.	30-09-87
Atco	17 727	14 007	0,16	(0,01)	570 459	636 901	6 m.	30-09-87
Banque de Montréal*	412 603	352 950	4,01	3,59	7 101 411	7 529 486	12 m.	31-10-87
Bocencr	1 494	s.o.	0,27	s.o.	24 585	s.o.	9 m.	30-09-87
Bombardier	42 000	23 300	0,63	0,43	1 006 300	715 000	9 m.	31-10-87
Bramalea	29 300	16 600	0,60	0,52	591 600	408 400	9 m.	31-10-87
Campbell Soups	4 100	4 600	0,28	0,31	98 900	96 700	3 m.	01-11-87
Canadian Occidental								
Pete	43 143	30 287	0,65	0,46	434 280	380 285	9 m.	30-09-87
Can. Capital Corp.	23 400	s.o.	2,23	s.o.	34 200	s.o.	9 m.	30-09-87
Carena Bancorp	9 291	8 164	0,20	0,17	16 876	14 456	3 m.	30-09-87
CCL	43 535	16 093	0,56	0,53	596 807	538 689	9 m.	30-09-87
CDC Sciences de la Vie	19 642	15 020	0,90	0,72	168 734	133 411	9 m.	30-09-87
Cogeco	3 300	1 800	0,54	0,37	28 400	18 900	12 m.	31-08-87
Consolidated Brinco	1 223	946	0,07	0,03	6 464	5 629	9 m.	30-09-87
CZAR Resources	1 730	551	0,13	0,05	10 484	11 120	9 m.	30-09-87
Dylex	(136 000)	(1 000)	(2,93)	(0,05)	890 000	824 000	9 m.	31-10-87
Fourgons Transit	320	257	0,09	0,09	1 912	1 254	3 m.	30-09-87
Giant Reef	126	333	0,04	0,10	1 379	1 425	6 m.	30-09-87
GSW	6 190	5 122	1,67	1,38	106 141	98 240	9 m.	30-09-87
Harris Steel	3 297	2 803	0,32	0,23	145 368	120 776	9 m.	30-09-87
Honco	230	44	0,08	0,02	9 220	6 792	9 m.	30-09-87
ITT Canada	30 500	19 600	3,29	1,46	224 400	176 700	9 m.	30-09-87
La Laurentienne (Groupe)	29 567	12 884	0,70	0,40	1 890 736	1 186 431	9 m.	30-09-87

Compagnie	Bénéfice (000 \$)		Bénéfice par action (000 \$)		Revenus bruts (000 \$)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	Loewen Ondaatje	7 709	5 700	0,84	0,80	43 148	25 649	6 m.
Logibec	662	311	0,19	0,15	8 230	2 814	12 m.	30-09-87
Micro Tempus	908	852	0,14	0,15	5 396	3 726	12 m.	30-09-87
Nesbitt Thomson	10 300	6 800	0,72	0,57	95 100	65 400	6 m.	30-09-87
North Canadian Oils	16 379	11 113	0,32	0,10	72 786	93 021	9 m.	30-09-87
Onex	20 600	26 600	1,17	n.d.	830 700	487 500	9 m.	30-09-87
Paramount	6 861	1 857	0,49	0,36	8 322	2 267	9 m.	30-09-87
Pathonic Reseau	4 171	2 897	0,56	0,53	51 490	33 124	12 m.	30-08-87
Paul Martin	2 728	1 991	0,38	0,34	71 431	44 967	9 m.	30-09-87
Plastibec	1 700	699	0,17	0,09	20 800	8 460	6 m.	30-09-87
Promatek	271	164	0,08	0,05	1 109	761	3 m.	30-09-87
Robert Mitchell	1 354	1 505	1,17	1,30	53 156	50 213	9 m.	30-09-87
Roctest	215	s.o.	0,05	s.o.	2 174	s.o.	9 m.	26-09-87
Sani-Gestion	426	s.o.	0,14	s.o.	7 054	s.o.	9 m.	30-09-87
Sodarcen	1 502	2 016	0,14	0,24	97 242	86 273	9 m.	30-09-87
Steinberg	6 238	9 731	0,16	0,39	1 022 579	925 062	3 m.	17-10-87
Tee-Comm Electron.	273	s.o.	0,03	s.o.	28 687	s.o.	9 m.	30-09-87
T.G. Bright	831	854	0,40	0,41	44 590	35 084	6 m.	30-09-87
Timminco	3 045	2 278	0,26	0,24	65 145	71 317	9 m.	30-09-87
Tridont	1 900	1 100	0,32	0,26	13 800	7 300	6 m.	30-09-87
Unigesco	792	4 245	(0,02)	0,16	15 100	13 900	6 m.	30-09-87
Vittforge	332	380	0,05	0,09	4 291	3 937	6 m.	30-09-87
Volcano	(831)	(280)	(0,16)	(0,05)	63 000	52 354	9 m.	30-09-87
Warrington	1 800	1 400	0,03	0,01	63 624	55 065	9 m.	30-09-87

Tableau: LES AFFAIRES

s.o.: sans objet

n.d.: non disponible

* avant provisions pour pertes sur prêts

REVUE COMMERCE

PERFORMANCE:
LES
EXPERTS SE
PRONONCENT

LES
IDOLES
DE
NOS PDG

COMMENT
CHOISIR
SON
SUCESSEUR

NOUVEAUX
PERFORMANTS
1988

YVES
ARCHAMBAULT,

YVON BECHARD,

CLAUDE JANELLE,

CLAUDE
PERROTTE,

MICHEL SEVIGNY,

COMMERCE, L'INFORMATION QUI COMPTE!

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.

1-800-361-7215

<input type="checkbox"/> Pour un an 19,95\$	NOM	_____
<input type="checkbox"/> Pour deux ans 34,95\$	PRÉNOM	_____
<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	_____
<input type="checkbox"/> Facturez-moi	PROVINCE	_____
	CODE POSTAL	_____
	TÉLÉPHONE ()	_____
	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	_____
	465, rue St-Jean 9e étage, Montréal H2Y 3S4	

Les titres miniers en hausse

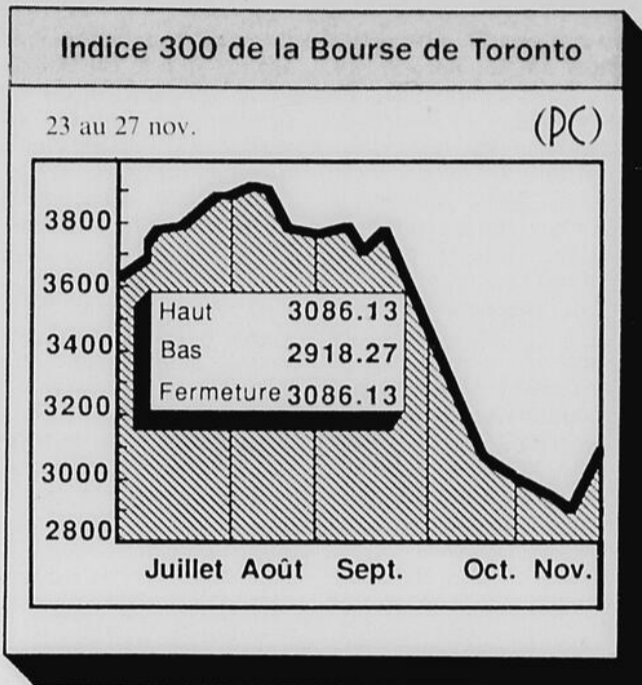
Le fantôme de l'inflation revient hanter les marchés financiers

On dit que le climat québécois change très rapidement. Ce n'est rien en comparaison avec le climat sur Wall Street.

En effet, avant le krach d'octobre, on ne parlait que d'inflation. Après le krach, tous les experts s'inquiétaient d'une récession éventuelle. La semaine dernière, plus personne ne parlait de récession, mais plutôt de la reprise des craintes inflationnistes.

Ces changements d'humeur aussi fréquents que rapides caractérisent les marchés financiers des années 80. D'une part, il est virtuellement impossible de prendre en considération de façon exhaustive tous les facteurs à évaluer en raison de la complexité grandissante des marchés mondiaux. D'autre part, les médias, en dirigeant leur projecteur sur seulement certains facteurs, amplifient le phénomène.

Lors de la semaine du 23 au 27 novembre, c'était au tour de l'inflation de reprendre la vedette. Plusieurs nouvelles ont suscité cette réapparition des craintes inflationnistes. D'abord, la croissance de l'économie américaine au troisième trimestre a été plus forte que prévue. Le gouvernement américain a en effet annoncé une croissance de 4,1 % au troisième trimestre de son produit national brut.



En outre, le dollar américain a recommencé à craquer devant les devises européennes et le yen. Cette baisse a eu un impact direct sur le prix des matières premières est en devise américaine. Cela a poussé à la hausse, entre autres, le prix des métaux précieux, des métaux ordinaires et des céréales, par exemple, le maïs.

Ce mouvement haussier du prix des matières premières a projeté dans l'actualité l'indice du **Commodity Research Bureau (CRB)**. Cet indice a en effet terminé la semaine de

23 novembre à 237,08, soit un nouveau sommet depuis six mois. L'indice du CRB est composé de 21 matières premières et, selon plusieurs observateurs, représente un bon indicateur des tendances de l'inflation.

Ainsi, une telle progression de l'indice CRB devrait présager une reprise du taux d'inflation. Toutefois, cet indice n'est pas à l'abri des critiques. Sa composition est fortement biaisée en faveur des denrées agricoles, au détriment de matières, par exemple, les produits pé-

troliers. Or, comme le prix de plusieurs denrées agricoles connaît des hausses substantielles, l'indice CRB suit.

Or: + 28,8 %

Cette faiblesse de l'indice CRB est d'ailleurs révélée plus clairement par l'indice des matières premières industrielles du *Journal of Commerce* (publication américaine qui traite des marchés à terme). Cet indice se situait à 98,1 le 27 novembre dernier alors que son sommet de 1987 s'est chiffré par 100,7.

La reprise des craintes inflationnistes a tout de même favorisé les marchés boursiers canadiens, dominés par les ressources naturelles. Ainsi, l'indice de la **Bourse de Toronto**, le TSE 300, a progressé de 185,72 points ou 6,4 %. Il s'agit de la plus forte hausse hebdomadaire de cet indice depuis août 1984.

Le TSE 300 a reçu tout un coup de main du seul secteur or et argent. En effet, les titres aurifères ont bondi de 28,8 %, pour réaliser leur meilleure performance en une semaine depuis le 20 août 1982. Les titres aurifères ont profité d'une hausse de près de 16 \$ US l'once du prix de l'or à New York. En effet, le vendredi 27 novembre dernier, une once d'or se transigeait à 486,10 \$ US, soit un sommet pour l'année.

Le sous-indice des titres aurifères, depuis quelques semaines, connaît des variations énormes. À la fin de septembre, le compartiment or et argent de la Bourse de Toronto gravitait vers 10400. Le cataclysme d'octobre a frappé de plein fouet ce secteur, le menant à un plancher de 6200, soit une perte de 4200 points ou plus de 40 %. La forte hausse de la semaine dernière a fait reprendre 32 % à ce secteur depuis son plancher d'octobre.

Par ailleurs, l'indice **XXM** de la **Bourse de Montréal** a aussi profité

INDICES BOURSISERS

	Ferm. 27-11-87	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/ben	1987	
				Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1526.39	66.25	12.04	2063.92	1435.94
Banques	1313.12	53.60	7.02	1798.83	1256.84
Mines et métaux	1533.39	168.38	27.89	2066.16	1196.29
Pétrole et gaz	1334.92	91.57	17.78	1963.69	1196.96
Prod. Forestiers	2802.45	86.28	9.64	3927.68	1994.35
Prod. Industriels	1239.89	34.97	27.49	1693.58	1157.93
Serv. publics	1375.68	19.69	12.79	1623.59	1301.39

BOURSE DE TORONTO					
	Ferm.	Var. en	Ratio	1987	
	27-11-87	1 semaine	Cours/ben	Haut	Bas
TSE 35	162.20	10.20	13.46	207.77	152.15
TSE 300	3086.13	185.72	14.46	4118.94	2783.25
Mines et métaux	2530.72	238.25	24.98	3532.34	1979.16
Or et argent	8255.33	1 847.61	50.77	10410.63	5331.01
Pétrole et gaz	3219.48	209.11	35.66	4777.38	2964.02
Pâtes et papiers	3968.83	195.94	10.16	5800.55	3393.58
Produits de Consommation	3976.87	18.48	11.49	5715.06	3662.28
Prod. industriels	1757.60	50.83	17.18	2486.04	1674.22
Immeubles et construction	11226.74	714.35	n.d.	14076.31	9838.76
Transport	7138.55	436.81	19.41	9650.12	5966.56
Pipeline	2618.29	148.15	14.37	3228.64	2232.48
Services publics	2550.57	15.29	10.14	3059.99	2396.66
Communications	5548.38	112.87	20.48	7448.13	5016.83
Commerce	2969.18	84.14	17.22	4036.95	2788.27
Serv. financiers	1950.72	75.86	7.71	2720.94	1832.67
Sociétés de gestion	4457.53	192.06	13.00	6612.38	4070.76
Haute Technologie	695.50	1.18	17.45	1258.77	681.92

NEW YORK					
	Ferm.	Var. en	Ratio	1987	
	27-11-87	1 semaine	Cours/ben	Haut	Bas
DJ, 30 ind.	1910.48	3.15	15.1	2722.42	1738.41
DJ, transport	728.43	2.14	13.0	1101.16	674.92
DJ, serv. publ.	180.18	—	9.9	227.83	160.98
DJ, 65 actions	706.08	0.15	n.d.	992.21	664.26
NYSE, composé	135.16	0.40	n.d.	183.43	128.93
Amex	250.97	8.39	n.d.	365.01	255.72
S & P 500	240.34	1.66	15.34	328.07	229.91
NASDAQ	316.47	3.98	n.d.	455.26	328.45

DOLLAR CANADIEN					
	Ferm.	Var. en	Ratio	1987	
	27-11-87	1 semaine	Cours/ben	Haut	Bas
New York en \$US	76.41	76.17	0.24	77.12	69.13
L'OR					
New York en \$US	486.00	470.00	16.00	474.50	326.30
L'ARGENT					
Londres en \$US	7.00	6.60	0.40	9.13	4.90

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

L'Allemagne de l'Ouest rabaisse ses taux d'intérêt

Le gouvernement de l'Allemagne de l'Ouest a annoncé son intention d'abaisser les taux d'intérêt sur les prêts accordés par des institutions bancaires appartenant à l'État. Cette démarche vise à stimuler l'économie du pays.

Tokyo lève certains quotas agricoles

Le gouvernement japonais a décidé de le-

ver les quotas d'importation de certains produits agricoles américains. Selon certains analystes américains, cette mesure n'influera pas sur le déficit commercial des États-Unis à l'égard du Japon.

Américains inquiets face à l'inflation

Les analystes financiers américains commencent à soulever le spectre de l'inflation. Le revirement du marché boursier, une hausse des prix des denrées et un dol-

lar à la baisse sont les variables qui pointent vers un retour en force de l'inflation.

Des Sud-Africains actionnaires

Les travailleurs sud-africains de la société minière **Anglo-American Corporation** vont pouvoir accéder à l'actionariat dès 1988.

La société a annoncé que cette démarche visait à accroître la participation de ses travailleurs dans les différentes activités du groupe minier.

Pour vos articles de cuir et de voyage de haute distinction

DEPUIS 1890



FOURNIER

Émise récemment à 1,50 \$, l'action vaut déjà 2,35 \$

Pink Pages Publications: le David des Pages roses s'attaque au Goliath des Pages Jaunes à Vancouver

Les actions de **Pink Pages Publications** sont sans doute très spéculatives, mais elles offrent un potentiel de gain intéressant.

La firme est cotée à la **Bourse de Vancouver** depuis le 2 septembre. Elle a franchi le premier obstacle à sa croissance il y a deux semaines lorsqu'elle a réussi à présenter une alternative viable aux **Pages Jaunes**.

En effet, 600 000 exemplaires d'un annuaire rose bonbon de 878 pages ont alors été distribués à des commerces et résidences du grand Vancouver.

La réaction des investisseurs ne s'est pas fait attendre. Le cours des actions de **Pink Pages** a grimpé de 0,50 \$ à 2,35 \$, une performance remarquable pour un titre émis à 1,50 \$, et qui en fait une des rares compagnies à voir monter le prix de ses actions dans le marché baissier actuel.

David et Goliath

Pink Pages arrivera-t-elle à concurrencer la **Dominion Directory Company**, la filiale monopolistique de **GTE**, ce géant des télécommunications de

Stamford, au Connecticut ? **B.C. Telephone**, qui assure le service téléphonique en Colombie-Britannique, est aussi une filiale de **GTE**.

Dominion Directory a déjà clairement fait savoir qu'elle ne voyait pas cette concurrence d'un bon oeil. Elle a décidé de poursuivre **Pink Pages** pour non respect de droits d'auteurs, incitation à la rupture de contrats en embauchant du personnel de **Dominion Directory** et pour « enrichissement injuste » en utilisant les **Pages Jaunes** comme base de données.

« Leurs allégations sont fausses », a répliqué **John Whitman**, le président de **Pink Pages**, qui a souligné que la Cour suprême de Colombie-Britannique avait déjà rejeté une demande d'injonction interlocutoire contre **Pink Pages**.

Toutefois, quelle que soit la manière dont se terminera la querelle judiciaire, **Pink Pages** devra tôt ou tard affronter la concurrence de **Dominion Directory**, un combat à la **David et Goliath** dont l'issue ne sera pas nécessairement la même que dans le récit biblique.

Le concept de **Pink Pages** a été mis au point par **Michael Bloomfield**, 26 ans, et **Simon Learmouth**, 27 ans, deux résidents de Vancouver.

Simon Learmouth un ex-joueur de hockey qui évolua brièvement avec les **Flyers** de Philadelphie, en a eu l'idée lors d'un séjour à Sydney en Australie, où les **Pages Roses** font concurrence aux **Pages Jaunes** locales.

Il en fit mention à **Michael Bloomfield** par hasard et ce dernier, diplômé en génie de l'Université de Colombie-Britannique, en fut intrigué au point de demander des opinions légales sur le sujet.

En février 1986, ils incorporèrent conjointement **Pink Pages Publications** et obtinrent un premier financement de 664 500 \$ par la vente d'actions de départ entre 1 ¢ et 1 \$, puis par l'émission d'actions sur le marché primaire à 1,50 \$.

Entre temps, la compagnie embaucha 110 personnes, des vendeurs surtout, qui ratisèrent la ville à la recherche de clients.

Ils offraient aux commerçants une inscription gratuite comprenant nom,

adresse et code postal (les **Pages Jaunes** ne donnent pas le code postal). Ils promettaient en outre de distribuer une seule édition dans toutes les localités du grand Vancouver (les **Pages Jaunes** ont cinq éditions distinctes pour ce territoire).

Les vendeurs de **Pink Pages** offraient aussi des tarifs très concurrentiels. Par exemple, 1 728 \$ pour une annonce d'un quart de page alors que les **Pages Jaunes** vendent un tel espace publicitaire 13 000 \$ pour publication dans leurs cinq éditions.

« Il est surprenant de constater à quel point Vancouver désirait une alternative ; **Dominion Directory** n'a vraiment pas la cote d'amour » affirme **John Whitman**, 41 ans, un ancien vice-président marketing pour les **Canucks** de Vancouver.

De fait, la structure de prix de **Dominion Directory** est complexe au point qu'un ex-employé a pu ouvrir un commerce dont l'activité consiste à expliquer aux annonceurs comment faire des économies en plaçant leur publicité dans les **Pages Jaunes**.

MM. Bloomfield et

Learmouth affirment par ailleurs que le Bureau fédéral des politiques de concurrence a fait des demandes de renseignement touchant les façons de faire de **Dominion Directory**. Le Bureau refuse de confirmer ou de nier qu'une enquête soit en cours.

Quoi qu'il en soit, **Pink Pages** a reçu 30 000 demandes d'inscription dans leur annuaire, dont 6 000 de la part de clients ayant paraphé des contrats totalisant 4,6 M\$.

Trente pour cent de cette somme est payable au moment de la signature du contrat et le reste au moment de la publication de l'annuaire.

Perspectives de profits

« Nous prévoyons perdre jusqu'à 500 000 \$ cette année. Le montant exact dépendra de notre habileté à percevoir les sommes qui nous sont dues », a indiqué **John Whitman**.

Le fait que la compagnie ait réussi à produire et à livrer ses **Pages roses** lui a toutefois donné une crédibilité nouvelle, qui peut faciliter la perception des comptes à recevoir et augmenter les ventes futures.

M. Whitman prédit d'ores et déjà un profit avant impôt de 1 M\$ l'an prochain et prévoit récidiver à Montréal, Toronto, Ottawa/Hull et Winnipeg

au cours des cinq prochaines années.

Compte tenu du cours actuel de ses 3,2 millions d'actions en circulation, la valeur totale au marché de **Pink Pages** est d'environ 7,5 M\$ présentement, un chiffre qui n'a rien d'excessif à la lumière des bénéfices potentiels que l'entreprise peut générer.

Une inconnue demeure cependant, et elle est de poids. Comment **Dominion Directory** réagira-t-elle à cette concurrence ?

Déjà, **Dominion** a posé quelques gestes. Elle a décidé d'inclure des informations communautaires dans toutes ses éditions, de distribuer l'annuaire de Vancouver avec certaines éditions de banlieue et de lancer une campagne de publicité dans les médias.

Rien de tout cela ne semble faire peur à **John Whitman**. « Je serais très heureux de les voir baisser leurs taux, dit-il; vraiment, je veux de la concurrence. »

DAVID

BAINES



David Baines est chroniqueur financier au journal The Province de Vancouver.



GILLES DUNBERRY
Président



NORMAND CHEVRIER
Président et chef de la direction, Bastien Inc.



KEITH WESTON
Vice-président et directeur général, Bata Footwear of Canada



CLAUDE ROBERT
Président, Nelfoot Inc.

Gilles Dunberry, président de l'Institut canadien du cuir et de la chaussure, rend publique les nominations suivantes au conseil d'administration de l'organisme.

Le comité exécutif est composé de **Normand Chevrier**, président du conseil; **Keith Weston**, vice-président du conseil et **Claude Robert**, secrétaire-trésorier.

Les autres membres du conseil sont **Jim Bowey**, président, Santana Inc.; **Garry Neilson**, président, Tender Tootsies Ltd.; **Michel Giguère**, président, Chaussures Katerina Inc.; **D.W. Hine**, vice-président, Susan Shoe Industries Ltd.; **T.C. Howe**, président, Sunbeam Shoes Ltd.; **Douglas Mossey**, président, Denny Stewart Ltd.; **C.S. Riley**, président, Dominion Tanners Inc.; **A.H. Stuart**, président, Bonnie Stuart Shoes Ltd.; **John Stevenson**, président, H.H. Brown Shoes Ltd. et **Maurice Chapleau**, directeur, division du textile, du vêtement et de la chaussure, ministère de l'Expansion industrielle régionale.

L'Institut canadien du cuir et de la chaussure a pour mission d'accroître la productivité et la compétitivité de l'industrie canadienne du cuir et de la chaussure par le biais de programmes techniques et de consultation en marketing, production, finance et gestion.



Groupe Plastique Moderne Inc.

acquiert
les sociétés **Fichet et Captivair**
d'Oyonnax, France.

Montant de l'acquisition :
FRF 25,000,000

La Banque Nationale de Paris a participé à cette acquisition par la voie d'un financement à moyen terme et d'une prise de participation par sa filiale La Banque pour l'Expansion Industrielle (Banexi) dans les sociétés acquises.

Banque Nationale de Paris
(Canada)



LA BANQUE EST NOTRE PARTENAIRE

Le calme est revenu sur le parquet de la Bourse de Montréal. Après des variations d'une ampleur historique en octobre, le marché des titres québécois semble prendre une pause bien méritée pour digérer les événements des dernières semaines.

Lors de la semaine du 23 au 27 novembre dernier, les titres québécois, tels que mesurés par l'Indice Québec des Indices Deragon Langlois-LES AFFAIRES, ont profité de cette accalmie pour réaliser un faible gain de 1,47 point à 865,06, pour une hausse de 0,2%. Parmi les sept sous-indices, quatre ont terminé la semaine en hausse.

Toutefois, la performance de l'Indice Québec est nettement inférieure à celle des indices majeurs des bourses canadiennes. Par exemple, l'indice XXM de la Bourse de Montréal a gagné 4,5% la semaine dernière et le TSE 300 de la Bourse de Toronto, 6,4%.

À la défense des titres québécois, il faut plaider que les indices des bourses de Toronto et de Montréal ont largement profité des gains substantiels des titres reliés à l'or et aux mines et métaux. De tels titres ne sont pas présents dans l'Indice Québec.

La présence des compagnies actives dans le secteur des mines et métaux et de la production aurifère a un autre impact, soit de gonfler le ratio cours-bénéfices de ces indices. Ainsi, le TSE 300 se transige à 14,4 fois ses bénéfices réalisés lors des quatre derniers trimestres et l'indice XXM, à 12,1 fois. Ces ratios surpassent de façon significative le prix que les investisseurs acceptent de payer pour les titres québécois. En effet, le ratio cours-bénéfices de l'Indice Québec s'établit à 9,93.

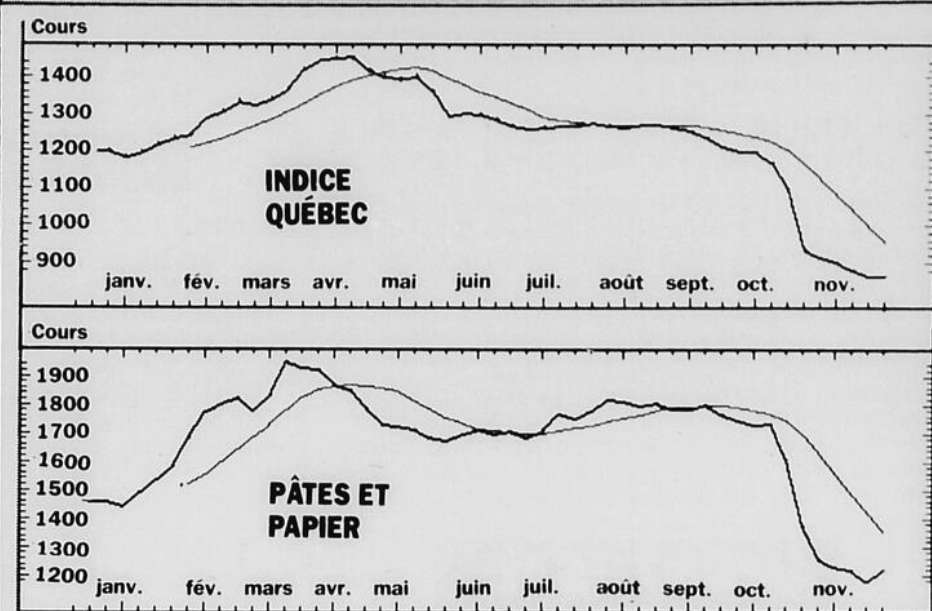
Le secteur boursier québécois qui a surclassé les autres la semaine dernière a été celui des pâtes et papier avec un gain de 3,4%. Ce sous-indice a en effet progressé de près de 40 points pour terminer la semaine à 1219,17. Comme le graphique ci-contre l'illustre, les titres des pâtes et papier ont connu des moments difficiles depuis la fin de septembre.

Depuis la première semaine d'octobre, le sous-indice pâtes et papier est tombé de plus de 500 points pour une chute de 31,5%. Dans ce contexte, une hausse hebdomadaire de 3,4% est toute naturelle. D'autant plus qu'à la Bourse de Toronto, le sous-indice du secteur équivalent a bondi de 5,2%. La performance du secteur québécois est donc relativement faible.

Fait à noter, le sous-indice pâtes et papier est le

Les pâtes et papier bondissent de 3,4 %

INDICES DERAGON LANGLOIS - LES AFFAIRES



Courbe fine: moyenne mobile de huit semaines
Courbe grasse: valeur de l'indice

Une moyenne mobile hebdomadaire est une moyenne arithmétique des fermetures hebdomadaires d'une période donnée. Par exemple, une moyenne mobile de huit semaines (40 jours) est calculée en additionnant les fermetures des huit semaines. La moyenne est dite mobile parce qu'à chaque semaine on ajoute la plus récente donnée tout en soustrayant la plus ancienne. C'est un outil d'analyse technique qui permet d'indiquer des changements de tendance.

Source: Deragon Langlois

seul secteur québécois, outre celui de la technologie, à commander un ratio cours-bénéfices supérieur au cousin torontois. Les compagnies de pâtes et papier québécoises se transigent ainsi à 20,6 fois leurs profits, soit près de deux fois le ratio de 10,2 des mêmes titres à la Bourse de Toronto.

Médias en hausse

L'autre sous-indice Deragon Langlois-LES AFFAIRES qui a réalisé une hausse respectable a été celui des médias-communication. Ces titres ont gagné 9,78 points à 938,08, pour une appréciation de 1,1%. Par contre, cette performance est aussi inférieure à celle du secteur correspondant à Toronto, en hausse de 2,1%. Les investisseurs québécois semblent donc se montrer plus prudents que leurs homologues canadiens.

Par ailleurs, les titres québécois de communication se transigent 32,6% moins cher que des compagnies du même type inscrites à la Bourse de Toronto. En effet, le ratio cours-bénéfices du sous-indice médias-communication est de 13,8 en comparaison de 20,5 pour le secteur torontois des communications.

Deux autres sous-indices ont terminé la semaine du 23 novembre dernier avec de très faibles hausses. Il s'agit du compartiment finance avec un gain de 1,77 point et des titres industriels en progression de 1,07, soit des hausses respectives de 0,2% et 0,1%.

Du côté des secteurs perdants, on observe trois sous-indices qui ont réalisé des baisses. Toutefois, ces

reculs sont d'amplitude beaucoup plus faible que ceux auxquels nous ont habitués les marchés lors

INDICES DERAGON LANGLOIS - LES AFFAIRES

Indices	Ferm. 27-11-87	Var. en 1 semaine	Ratio cours-ben.	1987	
				Haut	Bas
Québec	865,59	1,47	9,93	1455,33	863,59
Consomm.	697,85	- 5,08	8,82	1018,33	702,38
Industriel	1156,90	1,07	8,35	1801,69	1155,83
Finance	1103,32	1,77	7,60	1536,10	896,65
Pâtes et papiers	1219,17	39,87	20,20	1955,51	1179,30
Technologie	847,42	- 2,34	25,40	1628,59	847,42
Commerce	744,53	- 6,63	9,74	1204,04	744,53
Media-commun.	938,08	9,78	13,80	1602,31	928,30

Base: 1000 le 3 janvier 1986

N.D.L.R. Créés par Deragon Langlois, les indices boursiers Deragon Langlois-LES AFFAIRES comprennent un indice général appelé Indice Québec, qui regroupe plus de 170 actions québécoises, et sept sous-indices sectoriels. Ils ont été créés dans le but de comparer l'évolution des actions des sociétés québécoises actives dans sept secteurs avec l'évolution des sociétés canadiennes actives dans les mêmes secteurs (sous-indices de la Bourse de Toronto).


des dernières semaines. La plus forte baisse revient aux titres de consommation qui ont reculé de 5,08 points à 697,85, après une glissade de 0,7%.

Aussi, les titres du secteur commerce ont imité ceux de la consommation avec une perte de 4,63 points à 744,53, soit une descente de 0,6%. Également, les titres technologiques ont reculé de 0,3% à 847,42. Dans ces deux derniers cas, il s'agit de nou-

veaux creux pour 1987. Enfin, il faut préciser que les trois secteurs torontois correspondant aux sous-indices québécois qui ont reculé, ont terminé la semaine dernière en hausse. Preuve supplémentaire que les titres québécois poursuivent leur performance relativement médiocre.

BERNARD MOONEY

Ordre
des comptables agréés
du Québec



AVEC UN C.A.

VOS AFFAIRES
TOURNERONT PLUS RONDEMENT

SCHWARTZ LEVITSKY FELDMAN
COMPTABLES AGRÉÉS
MONTRÉAL / TORONTO
(514) 937-6392 / (416) 746-4031

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

Lecompte, Boisvenue Daoust et associés
Comptables agréés - Chartered Accountants
57, rue Victoria, Valleyfield, (Québec), J6T 1A1
Tél.: (514) 373-9993 / 1-800-363-5392

Moreau, Boisselle, Goupil, Brunelle, Patenaude & Associés
Comptables agréés
4510 Papineau Montréal H2H 1V1 Tél: (514) 521-4077
2100 boul. René-Gauthier Varennes J0L 2P0 Tél: (514) 652-3927

Michael, Landori, Behna & Cormier
Comptables Agréés
50 boulevard Crémazie ouest, suite 811
Montréal, Québec H2P 2T5 (514) 383-4970
TÉLÉCOPIEUR: (514) 389-3205
Romain Audet, c.a. Robert Cormier, c.a.
Galal Behna, c.a. Joseph Kassis, c.a.
Gianni M. Boldarin, c.a. Robert Landori-Hoffmann, c.a.
Marc Brouillette, c.a. Joseph Michael, c.a.

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS
Comptables agréés
Montréal ■ Repentigny ■ Laval
Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles ■ Joliette
(514) 845-9253

Ordre
des comptables agréés
du Québec



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

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

LES AFFAIRES, samedi 5 décembre 1987

Hausse marquée des aurifères

N.D.L.R. Nous publions sous cette rubrique les noms de valeurs qui ont varié de manière sensible au cours de la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Falconbridge : + 1,75 \$ (145,8 %) à 2,95 \$

Ce producteur de cuivre remporte cette semaine la palme de la plus forte variation en pourcentage. Le saut spectaculaire du titre peut s'expliquer par le raffermissement du prix du cuivre, qui a gagné 11,3 % ou 0,12 \$ US à New York la semaine dernière pour clôturer à 1,18 \$ US la livre. Il s'agit de la deuxième semaine consécutive de hausse marquée du prix du cuivre. La semaine précédente, il s'était raffermi de 3 % pour clôturer à 1,06 \$ US.

Amer. Barrick : + 5,13 \$ (143 %) à 8,75 \$

Cambior : + 6,38 \$ (42,9 %) à 21,25 \$

Cambior wt : + 4,75 \$ (77,6 %) à 10,88 \$

Dumagami : + 3,75 \$ (41,7 %) à 12,75 \$

Lacana Corp. : + 4,25 \$ (36,9 %) à 15,75 \$

Noramco : + 1,65 \$ (35,9 %) à 6,25 \$

Q-Vest 1986 : + 0,75 \$ (33,3 %) à 3 \$

Belmoral : + 0,90 \$ (31,6 %) à 3,75 \$

Belmoral wt : + 0,60 \$ (21,4 %) à 3,40 \$

Les hausses importantes de ces minières sont représentatives du sous-indice or et argent de l'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto, qui a gagné 28,8 % la semaine dernière, soit la plus forte hausse hebdomadaire depuis août 1982. Ce bond des cours des titres miniers est attribuable au fait que le prix de l'or a gagné 15,80 \$ US la semaine dernière à New York pour clôturer à 486,10 \$ US.

Mines Cheni : + 0,90 \$ (26,5 %) à 4,30 \$

Cheni wt : + 0,55 \$ (42,3 %) à 1,85 \$

À la suite de travaux de forage réalisés l'été dernier sur sa propriété Lawyers en Colombie-Britannique, **Mines d'or Cheni** a augmenté ses réserves de minerais à 1,9 M de t ayant une teneur moyenne de 0,19 oz d'or et 7,09 oz d'argent la t.

Louvem : + 0,85 \$ (26,2 %) à 4,10 \$

Le conseil d'administration de **Louvem** envisage de payer à nouveau son dividende sur ses actions privilégiées. La société est six trimestres en retard dans le paiement de ces dividendes, portant le total des arriérés à environ 1 M \$ ou 0,625 \$ par action. Si le conseil

décide en faveur du paiement de ces dividendes, le titre privilégié de Louvem offrirait un rendement très attractif.

Repap : + 1,75 \$ (18,2 %) à 11,38 \$

Tembec A : + 1 \$ (17,4 %) à 6,75 \$

Plusieurs producteurs de pâte ont annoncé qu'ils majoreraient le prix de la pâte de 635 \$ US à 680 \$ US la t pour le marché européen et de 610 \$ US à 655 \$ US la t sur le marché nord-américain. Ces nouveaux prix, qui prendront effet le 1er janvier 1988, auront un impact bénéfique significatif sur les bénéfices des deux sociétés. **Tembec** tire environ 70 % de ses revenus des ventes de la pâte ; **Repap**, 40 %. Incidemment, Repap détient 18 % des actions de classe A de Tembec.

NOS PERDANTS

Sanivan : - 0,30 \$ (8,8 %) à 3,10 \$

Le groupe de nettoyage industriel, de transport de matières dangereuses et de restauration de sites contaminés a fait état de revenus et de bénéfices à la baisse pour la période de neuf mois close le 26 septembre dernier. La société a dégagé un bénéfice net de 151 000 \$ ou 0,04 \$ par action sur des revenus de 23,5 M \$ comparativement à 222 000 \$ ou 0,07 \$ par action sur des revenus de 25,1 M \$ à la période correspondante de 1986. Les investisseurs ont mal accueilli ces résultats financiers.

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 27 novembre 1987

1987					1987					1987					1987					
Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	
<p>NOTE Cotes en cents sauf lorsque indiqué \$; f = actions non votantes, à votes limités ou restrictions; u = titre négocié en dollars US; z = lot irrégulier wt = warrant</p>																				
A/B					C/D					G/H					K/L					
Abil. Prce	5418	223 1/2	23	23 1/2	+ 1/4	442 1/4	20			Comin.wt	72000	117 1/4	13 1/4	16 1/4	+ 3 1/2	117 1/4	35			
Abilbit.Wt	41400	380	315	380	+ 10	415 1/2	300			Comin.325	1200	226 1/4	25 1/4	26 1/4	+ 1 1/4	226 1/4	250			
ACDS	14100	165	140	165	+ 25	165	100			Concom	450	110 1/4	10 1/4	10 1/4	+ 1/4	110 1/4	9 1/4			
ACSI	7750	160	135	160	+ 15	160	135			IC.Radio.a	12650	450	430	440	+ 10	430	440			
ADS	6250	175	167	175	+ 7	175	167			Cmp Invt	6200	185	171	181	+ 4	175	181			
Agnico E	8200	227 1/2	23	27 1/2	+ 4 1/2	245	156			Complime	18000	50	45	49	+ 9	45	35			
Agromex	17100	165	155	160	+ 9	280	120			Comlterm	48050	57	51	51	+ 4	51	46			
AKers.md	72650	25	20	25	+ 155	16				CBath.A	115154	116 1/4	16 1/4	16 1/4	+ 1/4	116 1/4	13 1/2			
Alla.energ	12709	116 1/2	115 1/2	116 1/2	+ 1/2	116 1/2	12 1/4			Cons Gas	600	223 1/4	23 1/4	23 1/4	+ 1/4	223 1/4	22 1/2			
Alla.N.Gs	1000	112 1/2	112 1/2	112 1/2	+ 1/4	115 1/2	10 1/2			C.gas13.50	5900	310	300	300	+ 15	310	285			
Alican.sr.F	350	224 1/2	22 1/2	22 1/2	+ 1/4	224 1/2	21 1/4			CPCL.A	5900	310	300	300	+ 15	310	285			
Alican.sr.F	350	224 1/2	22 1/2	22 1/2	+ 1/4	224 1/2	21 1/4			CPCL.B	5900	310	300	300	+ 15	310	285			
Alican.B4.C	1900	221 1/4	21 1/4	21 1/4	+ 1/4	221 1/4	20 1/4			Corby.A	2733	117 1/4	17 1/4	17 1/4	+ 1/4	117 1/4	15 1/4			
Alican.Alu	436793	335 1/4	31 1/4	33 1/4	+ 1/4	335 1/4	20 1/4			Cor.Mark	1500	170	170	170	+ 17	166	160			
Alican.200	1000	224 1/2	24 1/2	24 1/2	+ 1/4	224 1/2	24 1/2			C.Mark.w	21000	12 1/2	8	9	+ 4	200	8			
Alican.231	2000	225 1/2	25 1/2	25 1/2	+ 1/4	225 1/2	24 1/2			Consteel	6800	300	300	300	+ 17	295	295			
Aldona.M	1000	30	30	30	+ 5	26	11			ICo-1	1300	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Algo.A	2210	57	6 1/2	7	+ 1/4	111 1/2	6			ICo-2	650	55 1/4	5 1/4	5 1/4	+ 1/4	55 1/4	4 1/4			
Algo.W	4750	85	70	70	+ 25	390	75			ICo-3	9400	57 1/2	7 1/2	7 1/2	+ 1/4	57 1/2	6 1/4			
Algo.Mt	2410	114 1/2	14 1/2	14 1/2	+ 1/4	114 1/2	10 1/4			ICo-4	700	470	470	470	+ 20	470	25			
Algo.Mt	800	118 1/2	18 1/2	18 1/2	+ 1/2	118 1/2	12 1/4			ICo-5	620	225 1/4	25 1/4	25 1/4	+ 1/4	225 1/4	25			
Algo.Mt.00	900	117 1/4	16 1/4	16 1/4	+ 1/4	117 1/4	13 1/2			ICo-6	26180	55 1/4	48 1/4	48 1/4	+ 1/4	55 1/4	48 1/4			
Aim.CT	7000	205	210	210	+ 1	400	200			ICo-7	6600	110 1/4	9 1/4	10 1/4	+ 1/4	110 1/4	9 1/4			
Aitubec	3869	58 1/2	8 1/2	8 1/2	+ 1/4	58 1/2	8 1/2			ICo-8	730	0	0	0	+ 20 1/4	20 1/4	20 1/4			
AMCA.int	600	223 1/4	23 1/4	23 1/4	+ 1/4	223 1/4	21 1/4			ICo-9	1400	220	19 1/2	20	+ 1/4	220	20 1/4			
AMCA.B4	600	223 1/4	23 1/4	23 1/4	+ 1/4	223 1/4	21 1/4			ICo-10	15000	75	70	75	+ 10	75	65			
Amca.5	400	219 1/4	19 1/4	19 1/4	+ 1/4	219 1/4	19 1/4			ICo-11	11500	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Am.Barric	53579	229 1/4	22 1/4	22 1/4	+ 1/4	229 1/4	22 1/4			ICo-12	16800	250	235	235	+ 5	250	235			
A.Barr.wt	12100	519	6 1/4	9 1/2	+ 3	514	265			ICo-13	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
A.Bruid.w	700	215	195	215	+ 15	420	185			ICo-14	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Am.Bar.ir	10700	58 1/4	5 1/4	5 1/4	+ 1/4	58 1/4	355			ICo-15	16800	250	235	235	+ 5	250	235			
Amr.sr.A	1517992	87	47	80	+ 20	370	45			ICo-16	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Amisco	3350	385	385	385	+ 56	225	100			ICo-17	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Amisk.A	1364	43	43	43	+ 8	95	30			ICo-18	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Andres.A	12000	110	10	10	+ 1	222 1/2	10			ICo-19	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Arden	1000	131	125	125	+ 10	430	130			ICo-20	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Artplex	14575	57 1/2	7 1/2	7 1/2	+ 1/4	57 1/2	130			ICo-21	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Asamera	25900	58 1/2	7 1/2	7 1/2	+ 1/4	58 1/2	275			ICo-22	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Asmra.W	10500	120	100	120	+ 1	480	85			ICo-23	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Asmra.H	2000	222	21 1/2	22	+ 1/2	330	20			ICo-24	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Asa.Min	5200	55 1/4	40	5 1/4	+ 1/4	58 1/4	435			ICo-25	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Asa.Minw	4925	140	65	140	+ 65	285	65			ICo-26	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Asbestos	2413	57	6 1/4	6 1/4	+ 1/4	57	350			ICo-27	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
ASTRAI.A	2600	55 1/4	5 1/4	5 1/4	+ 1/4	55 1/4	5 1/4			ICo-28	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
ASTRAI.B	3700	55 1/4	5 1/4	5 1/4	+ 1/4	55 1/4	5 1/4			ICo-29	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Atco II	1100	59 1/2	8 1/2	9 1/2	+ 1/4	59 1/2	7 1/2			ICo-30	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
ATCO	6500	59	8 1/2	9	+ 1/4	59	7 1/2			ICo-31	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
ATLANT.A	3000	270	255	270	+ 10	55 1/2	230			ICo-32	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Auberges	5950	300	285	290	+ 10	390	210			ICo-33	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
AubergW	350	30	20	25	+ 125	25				ICo-34	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Auto.Point	19900	155	140	140	+ 10	56	110			ICo-35	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Avcorp	13530	485	430	485	+ 35	511	430			ICo-36	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Banister	1000	58 1/4	8 1/4	8 1/4	+ 2 1/2	111 1/4	8 1/4			ICo-37	15100	112 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	112 1/2	10 1/4			
Bank NS	314744	112 1/2	11 1/2	12 1/2	+ 1/4	11														

Table with 4 columns: Volume, Haut, Bas, OMT, and 52 sem. (Ver, Haut, Bas). Multiple columns for different market segments.

(suite de la page 84)

Main table of market data for various companies and sectors, including McGraw-Hill, Omega Hvd, and others.

S/T

Table of S/T market data for various companies like SDC Sysd, SHL Sysd, etc.

Advertisement for 'Faites un investissement sûr...' featuring 'Jeune Chambre de Commerce de Montreal Inc.' and 'LA VOIE DE LA RÉUSSITE'.

Table of market data for various companies under the S/T section, including Saskatch T, Savor Var, etc.

Table of market data for various companies under the O/R section, including Que Slurg, Que Tel, etc.

Table of market data for various companies under the S/T section, including Trader R, Trade 4 1/2, etc.

Table of market data for various companies under the U/Z section, including UAP A, ULS Cap, etc.

Table of market data for various companies under the 52 sem. section, including Un Corp, Un Corp p, etc.

Table of market data for various companies under the 52 sem. section, including Wstrn Gid, Westfield, etc.

Table of market data for various companies under the 52 sem. section, including Wstrn Gid, Westfield, etc.

Table of market data for various companies under the 52 sem. section, including Wstrn Gid, Westfield, etc.

Table of market data for various companies under the 52 sem. section, including Wstrn Gid, Westfield, etc.

Table of market data for various companies under the 52 sem. section, including Wstrn Gid, Westfield, etc.

LE PORTEFEUILLE

Imperial, Shell et Texaco sont de bons placements

■ Dans la débâcle d'octobre, les compagnies de pétroles intégrées ont chuté, en moyenne, d'un peu plus de 40%.

S'il n'y a pas urgence d'intervenir au niveau actuel, les trois grands de l'industrie du pétrole canadien, **Imperial, Shell et Texaco** affichent des prix plus raisonnables, tenant compte des perspectives pour les douze prochains mois. Toutes trois méritent que les investisseurs envisagent de les inclure dans leurs futurs plans d'achat. Dans chacun des cas, le nombre d'actions en circulation assure à la plupart des investisseurs une grande facilité d'exécution, tant à l'achat qu'à la vente.

À ce chapitre, la compagnie Imperial Oil est la plus importante avec 163,8 M d'actions en circulation, suivie de Texaco Canada (120,8 M) et de Shell Canada (112,0 M).

La moins endettée de toutes, Texaco Canada, a moins de 3 % de sa capitalisation de trois milliards de dollars sous forme de dette. Texaco, qui est dans une excellente position financière, conserve dans ses coffres des liquidités de l'ordre de 800 M\$, soit 10 fois plus que la totalité de ses créances à long terme.

C'est également, parmi les trois sociétés mentionnées, celle qui verse le dividende le plus élevé en rapport avec le prix de ses actions. Les dividendes de 1,20 \$ par action, prévus pour les douze prochains mois, donnent un rendement de 4,44 % aux détenteurs des actions à un prix de 27 \$. À ce prix, les actions de Texaco Canada se transigent à 8,31 fois les bénéfices prévus de 3,25 \$ par action pour le 31 décembre 1988 (2,35 \$ en 1986 et 2,75 \$ prévus en 1987). C'est en fait le mul-

tiplé le plus bas consenti aux trois plus importantes compagnies canadiennes.

Tous ces éléments positifs et favorables ne doivent cependant pas faire oublier que Texaco affiche des baisses de production depuis plusieurs années, ce qui explique que la croissance des bénéfices ne soit en rien comparable à celle enregistrée par Imperial Oil.

Les bénéfices de la doyenne des compagnies de pétrole, si les prévisions se matérialisent, auront plus que triplés entre le 31 décembre 1982 (1,70 \$ par action) et la fin de 1988 (prévision de 5,75 \$ par action).

Au cours de la même période, les bénéfices par action de Texaco seront passés de 2,15 \$ à 2,75 \$ par action, une augmentation de seulement 28 %. Pour la période équivalente, les bénéfices de Shell Canada passeraient de 1,09 \$ en 1982 à 3,25 \$ en 1988, à la suite d'une augmentation particulièrement forte en 1987 (2,90 \$ au 31 décembre 1987 c. 1,20 \$ par action à la fin de 1986).

Pour les investisseurs qui visent la combinaison parfaite — qualité du management, croissance de la production, des revenus et des bénéfices — tout en tenant compte du prix des actions en bourse ainsi que des dividendes, Imperial serait éventuellement un bon premier choix. Pour ceux qui veulent ajouter le gaz naturel au pétrole, ce sera Shell Canada. Ceux qui ont encore une âme de spéculateur choisiront Texaco.

Le portefeuille

Nous avons effectué quelques changements dans le portefeuille, comme nous l'avons indiqué dans nos chroniques des

trois dernières semaines.

Nous avons vendu 500 actions de **Canadien Pacifique** à 20 \$ (pertes de 800 \$) et 250 droits de souscription de **Cambior** à 12 \$ (pertes de 2 305 \$).

Ces transactions nous permettent d'afficher des liquidités qui représentent maintenant 63,75 % de l'ensemble du portefeuille, au moment de la dernière évaluation le matin du 30 novembre 1987.

Si nous examinons, en ce moment, diverses possibilités, nous nous sentons nullement obligés d'acheter les actions dont nous mentionnons les noms dans cette chronique.

Nous estimons qu'il existe encore des risques de baisse. La baisse du dollar américain sur les marchés internationaux est tellement forte qu'il n'est pas du tout impossible que le gouvernement américain doive faire exactement le contraire de ce qu'il a fait jusqu'à maintenant. S'il devait intervenir pour arrêter la chute du dollar américain, nous assisterions alors à une remontée des taux d'intérêt.

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion Leclerc.

N.D.L.R. L'auteur de ces lignes possède des actions privilégiées d'American Resources. Il ne possède cependant pas d'actions du F.E.P.P., de Soficorp, de Logibec ou de San Francisco, mais il peut intervenir à l'occasion du côté achat ou vente dans l'un ou l'autre des titres qui composent le portefeuille.

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 30 NOVEMBRE 1987

Nombre	Titres	Coût à l'achat	Cours le 30-11-87	Valeur au marché	Revenus annuels	Pondération
24 545,51	Valeur en espèces	24 545,51 \$	1,00 \$	24 545,51 \$	1 840,91 \$	63,75 %
2 700	American Resources, (privilégiées A)	10 461,00 \$	0,76 \$	2 052,00 \$	200,00 \$	5,33 %
1 000	Logibec, Groupe informatique	2 580,00 \$	2,60 \$	2 600,00 \$	0,00 \$	6,75 %
500	San Francisco	3 733,00 \$	4,75 \$	2 375,00 \$	0,00 \$	6,17 %
500	Fonds européen* (actions)	5 000,00 \$	9,22 \$	4 610,00 \$	0,00 \$	11,97 %
500	Fonds européen (droits)	0,00 \$	0,42 \$	420,00 \$	0,00 \$	1,09 %
1 000	Groupe Soficorp	2 685,00 \$	1,90 \$	1 900,00 \$	0,00 \$	4,93 %
TOTAL DES PLACEMENTS		49 004,51 \$	-	38 502,51 \$	2 040,91 \$	100,00 %

Comparaison des performances depuis :	juin 83	janvier 85	décembre 85	décembre 86
Indice de Toronto	125,35 %	125,82 %	104,10 %	98,48 %
Indice de New York	138,56 %	135,67 %	107,28 %	94,12 %
Dow-Jones	153,68 %	152,16 %	119,14 %	97,19 %
Le portefeuille	192,51 %	167,40 %	122,65 %	102,54 %

* Nous indiquons ici la valeur comptable, ou valeur nette liquidative au 25 novembre 1987. Le prix des actions à la Bourse de Montréal était de 7,50 \$ à l'ouverture des marchés le 30 novembre 1987.

Le Groupe Mastercraft présente la plus importante occasion d'investissement immobilier assorti d'avantages fiscaux des dix dernières années...

MURC

- * Prix de pré-construction.
- * Structure conçue de manière à accroître votre valeur nette de plus de 37 000 \$.* Un investissement immobilier sûr et sans problème.
- * Déductions fiscales de plus de 58 000 \$.*
- * Avis fiscal émis par un cabinet de comptables ayant des bureaux à l'échelle nationale.

Seulement 500 \$ à verser maintenant, sans aucun autre paiement avant 1990.

Appelez

(514) 397-1441

Nombre d'appartements limité. Importantes déductions fiscales disponibles avant le 31 décembre 1987.

OUI, je veux être parmi les premiers à avoir l'occasion d'acheter un MURC^{de} de MASTERCRAFT, en versant maintenant un acompte de 500 \$ seulement, sans aucun autre paiement avant 1990.

Nom _____
 Adresse _____
 Ville _____ Prov. _____ Code postal _____
 Tél. : (Bur.) _____ (Dom.) _____
 REVENU PERSONNEL: 50 000 \$-60 000 \$ 60 000 \$-75 000 \$ 75 000 \$-100 000 \$ 100 000 \$ ET PLUS

ENVOYEZ AU GROUPE MASTERCRAFT,
 1, Place Ville Marie
 Bureau 1925
 Montréal (Québec)
 H3B 2C3 Les Affaires Nov/87

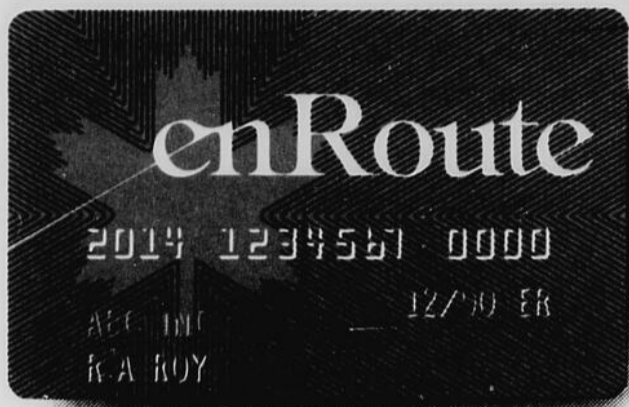



 LE GROUPE MASTERCRAFT
 Promoteur immobilier
 depuis 1951

* D'après les notes et hypothèses de la brochure publicitaire et l'avis fiscal d'un cabinet de comptables ayant des bureaux à l'échelle nationale

Ouvert Samedi de 10 00 hres à 17 00 hres

Une petite carte...



...qui en dit long!

**PARMI LES
500 ENTREPRISES
LES PLUS IMPORTANTES
AU CANADA,
PLUS DE LA MOITIÉ
L'UTILISENT DÉJÀ.***

Sans parler des milliers d'autres, grandes, moyennes ou petites, qui ne jurent que par elle. Parce que notre petite carte leur procure le meilleur système de gestion des frais de voyages qui soit. Et c'est facile à comprendre : nos relevés sont conçus expressément en fonction de vos besoins. Extrêmement détaillés, ils vous sont expédiés tous les mois ou deux fois par mois, à votre choix. De plus, nous vous fournissons des rapports de gestion qui

réduisent la paperasse, économisent du temps et simplifient la gestion du budget-voyages.

Alors, si vous n'utilisez pas encore enRoute, n'attendez plus... joignez les rangs de la majorité!

Composez le **1 800 363-3333**. Ou parlez-en à votre agent de voyages.

* D'après Report on Business Magazine: Ranking Corporate Performance in Canada (1987), et le dossier des comptes corporatifs enRoute.