ABRIS FISCAUX

REER AUTOGÉRÉS

- **TABLEAU COMPARATIF DES FRAIS ET MODALITÉS DE PRÊT DE 29 INSTITUTIONS**
- **STRATÉGIE DE PORTEFEUILLE À PRIVILÉGIER SELON VOTRE ÂGE**

pp. 25 à 27

dépots garantis 10 1/4% 1 an . taux annuel
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUÉBEC CHICOUTIMI OTTAWA MONTRÉAL TROIS-RIVIÈRES ROUYN

Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
Montréal, semaine du 12 au 18 janvier 1985 Vol. LVII No 2 40 pages 1$

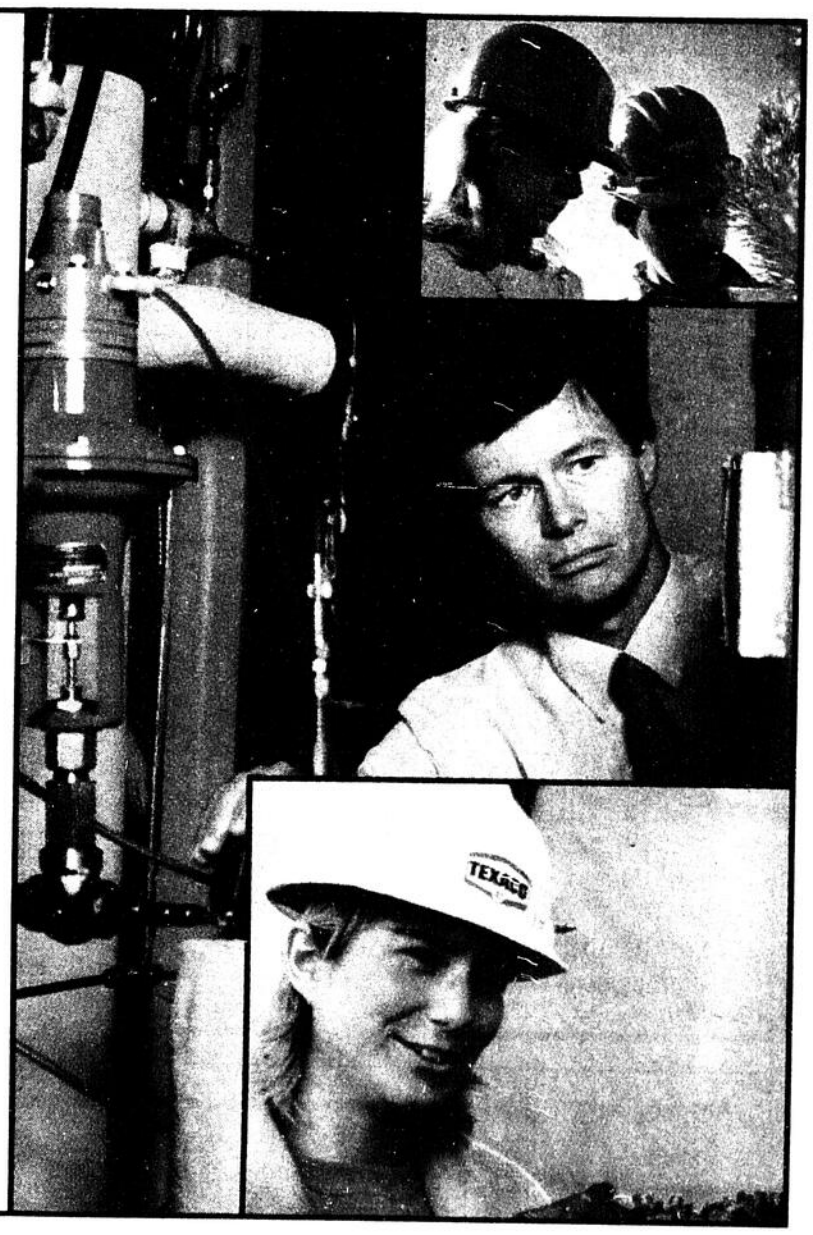
MARATHON BROWN
LE REER AUTOGÉRÉ
875-7421
1-800-361-8600

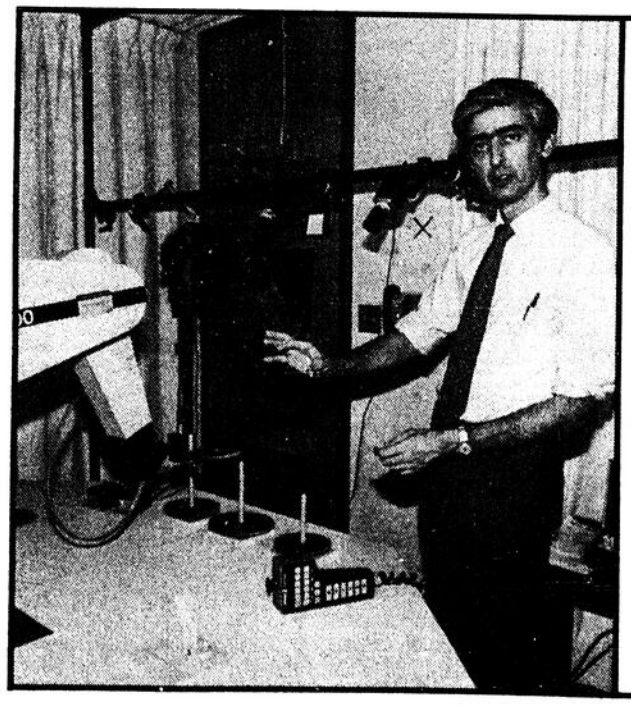
PAR LE BIAIS DE L'ACTIONNARIAT ET LES PROGRAMMES D'INTÉRESSEMENT

NOUVEL ESSOR DE LA PARTICIPATION DES EMPLOYÉS AUX PROFITS DES ENTREPRISES

LA BANQUE ROYALE ET LA LONDON LIFE EMBOÎTENT LE PAS

pp. 2 à 5





L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL AMÉLIORE LA VISION DES ROBOTS

M. Neil Stewart devant un robot p. 23

LE MONDE DU TRAVAIL

Malgré la requête d'un salarié, un syndicat peut, à sa discrétion, intenter ou non un grief. Simple observateur, un entrepreneur doit tout de même demeurer vigilant puisqu'une mauvaise décision du syndicat peut lui amener bien des complications. pp. 12-13

LE MARCHÉ OBLIGATAIRE

L'écart entre les taux à court et à long terme s'accroît. C'est peut-être là un indice que les taux d'intérêt remonteront bientôt. Or, le prix des obligations varie à l'inverse des taux. C'est ce qu'analyse Jean-Luc Gravel dans une nouvelle rubrique hebdomadaire. p. 29

VOTRE IMPÔT

Le Régime de placements en titres indexés, le RPTI, constitue un excellent moyen de protéger vos actions contre l'érosion de l'inflation. Robert Rivard en explique le fonctionnement. p. 36

Les régimes sont de plus en plus étendus à tous les employés

Participation des employés à l'actionnariat:

■ Traditionnellement réservés aux cadres et dirigeants d'entreprises, les régimes de partage des profits et même de participation à l'actionnariat sont de plus en plus étendus à tous les employés. Depuis la récession de 1982 surtout, les programmes d'intéressement de tous les employés deviennent en effet monnaie courante dans un grand nombre d'entreprises et plus particulièrement chez celles qui font appel à l'épargne publique.

La **Banque Royale** vient d'annoncer la mise sur pied le 1er juin 1985 d'un plan d'acquisition d'actions de la compagnie, selon lequel celle-ci contribuera la moitié des sommes investies par les employés. Les employés auront l'option de participer à un programme d'épargne, mais ils bénéficieront alors de la contribution de l'employeur en actions de la compagnie.

De son côté, la **London Life** a annoncé il y a quelques jours la mise en place d'un programme de participation au profit de la compagnie par lequel celle-ci compte verser à la fin de 1985 un million de dollars en bonis au titre de gains de productivité.

''On compte environ 25 000 programmes enregistrés de partage des bénéfices au Canada, estime M. **Jacques Dubé,** conseiller en rémunération de la firme **William M. Mercer ltée;** 97 % d'entre eux ne s'appliquent qu'aux cadres supérieurs. Mais il faut maintenant ajouter à ce nombre les programmes qui ne sont pas enregistrés, peut-être 2000, qui s'appliquent à tous les employés réguliers d'une entreprise.''

Au Québec en particulier, a calculé, de son côté, M. **Jean-Pierre de Montigny** de la maison de courtage en valeur mobilières **Lévesque, Beaubien,** 9 des 14 entreprises qui ont fait en 1984 une première émission d'actions admissible au régime d'épargne-actions (REA) ont offert une forme ou une autre d'intéressement à leur personnel.

''Il s'agit certainement d'une tendance très nette dans le cas des entreprises qui font appel pour la première fois à l'épargne publique, a-t-il déclaré aux AFFAIRES. Trois fois sur quatre, l'idée est venue de la direction de l'entreprise.''

Les raisons pour lesquelles les entreprises se montrent désireuses d'offrir des régimes d'intéressement à leurs employés sont les suivantes: augmentation de la productivité, amélioration des relations de travail, motivation du personnel, développement du sentiment d'appartenance à l'entreprise, etc.

Depuis 1982, l'accroissement de la productivité est devenue une véritable hantise dans les entreprises les plus dynamiques, celles qui affrontent déjà la concurrence internationale ici ou à l'étranger et qui se préparent à la faire. L'intéressement des employés au sort de leur entreprise apparaît alors comme un des moyens les plus efficaces de recherche d'une plus grande productivité et d'une meilleure rentabilité.

Cinq formes d'intéressement

Il existe en gros cinq formules d'intéressement des employés ou de rémunération variable, pour reprendre le langage des spécialistes: le partage des profits, le partage des gains de productivité, les bonis discrétionnaires, les résultats anticipés et l'actionnariat.

Chacune de ces formules comporte aussi énormément de souplesse, mais chacune présente aussi sa part d'avantages et d'inconvénients.

''Ce qui compte, a souligné M. Dubé, c'est de bien définir les objectifs de l'entreprise et d'adopter ensuite la formule qui sert le mieux la poursuite de ces objectifs.''

Le partage des profits, par exemple, aide à augmenter le sentiment d'appartenance; il est facile à expliquer et il dépend de la rentabilité. Par contre l'employé constate qu'il a peu d'impact sur les profits et, si les bonis ne viennent qu'une fois par année, ils ne réussissent pas toujours à motiver les petits gestes quotidiens; c'est surtout le cas si ces bonis ne représentent que quelques heures de travail.

Le partage des gains de productivité peut suivre les résultats de très près et être fait au mois ou au trimestre; mais les discussions peuvent devenir difficiles au moment de la définition des objectifs.

Les bonis discrétionnaires offrent une grande flexibilité, mais ils peuvent devenir parfois difficiles à expliquer.

L'intéressement basé sur les résultats anticipés favorise la gestion par objectifs, surtout quand ceux-ci sont mesurables; cela n'est malheureusement pas souvent le cas dans les fonctions de support et d'entretien.

L'actionnariat semble la formule idéale, même s'il implique une certaine dilution de la propriété; de toute façon, celle-ci aura lieu quand l'entreprise deviendra publique. L'actionnariat fait des employés des actionnaires et facilite l'identification à l'entreprise; le bénéfice à l'employé dépend de la rentabilité de l'entreprise.

Conditions de succès

Mais il n'est pas toujours facile de convaincre les employés de lier ainsi une part importante de leurs revenus au sort de l'entreprise; ils n'ont pas de contrôle, par exemple, sur le prix des matières premières ni sur l'évolution des marchés internationaux.

''Le cas du **Groupe Transcontinental** demeure particulièrement intéressant à ce sujet, a noté M. De Montigny: plus de 50 % des employés ont accepté l'offre de devenir actionnaires. Dans la plupart des entreprises, la participation des employés varie entre 10 % et 20 % seulement.''

Le taux de participation dépend de plusieurs facteurs, tels le secteur d'activité de l'entreprise, le niveau d'instruction de chaque catégorie d'employés, les caractéristiques dû régime d'intéressement, la générosité de l'entreprise, etc.

→

QUELQUES STATISTIQUES SUR LES PROGRAMMES D'INTÉRESSEMENT DES EMPLOYÉS AUX PROFITS

	Pourcentage des compagnies	
Modalités d'application	**Canada (%)**	**Québec (%)**
Avec régime d'intéressement (boni annuels)	50	44
Applicable à plus de 50 % des employés	12	13
Régimes à long terme (actions plutôt que boni)	16	11
Représentant moins de 10 % du salaire annuel	58	67
Représentant moins de 5 % du salaire annuel	25	37

Source: William M. Mercer, sondage mené auprès de 518 entreprises canadiennes à l'automne 1984.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES.

Jacques Dubé: ''D'abord l'entreprise doit être profitable ou en voie de l'être; on peut difficilement demander aux employés de partager des pertes.''

SOMMAIRE

Abris fiscaux	*pp. 26-27*
Affaires en bref	*pp. 18-19*
Affaires et la loi	*p. 14*
Bloc-notes	*p. 6*
Bourses	*pp. 32-34*
Carrières et professions	*p. 38*
Le monde du travail	*p. 12*
Éditorial	*p. 6*
Gagnants et perdants	*p. 30*
Immeuble	*pp. 15-16*
Indicateurs économiques	*p. 24*
Informatique et haute technologie	*p. 23*
Marchés boursiers	*p. 31*
Marché obligataire	*p. 29*
Marketing	*pp. 20-21*
Mines et métaux	*p. 30*
Nouvelles des compagnies	*pp. 33*
Nouvelles émissions	*p. 29*
Placement	*p. 25*
Pouls de l'économie	*p. 24*
Profit d'entreprise	*p. 11*
Régime d'épargne-actions	*p. 27*
Résultats financiers	*p. 33*
Rue St-Jacques	*p. 10*
Taux d'intérêt	*p. 28*
Transactions industrielles	*p. 17*
Votre Impôt	*p. 36*
Vu d'Ottawa	*p. 7*



"Que se passe-t-il au Club Med?"

Vous aimeriez savoir pourquoi le Club Med est si populaire?
Pas de problème...
Votre agent de voyage vous dira tout ce que vous avez toujours voulu savoir et que vous n'avez jamais osé demander.

AGENCE DE VOYAGE
NICOLE LEMAY INC.
1233 de la Montagne, Mtl, Qc H3G 1Z2
Permis du Québec (514) 866-4666

EMPLOYEURS

EN JANVIER 1985
DISPONIBLES DANS VOTRE RÉGION

L'ENREGISTREMENT
LA CLASSIFICATION
LA COTISATION
et d'autres services encore...

Un plus grand nombre de services dans votre bureau régional

Commission de la sante et de la sécurité du travail du Québec

Abitibi—Témiscamingue
33, rue Gamble Ouest
ROUYN (Québec)
J9X 2R3
(819) 764-5360
Télex 057-46549

900, 5e Avenue
VAL-D'OR (Québec)
J9P 1B9
(819) 824-2724

Bas-Saint-Laurent—Gaspésie
180, rue des Gouverneurs
RIMOUSKI (Québec)
G5L 8G1
(418) 722-3728
Télex 051-86306

205, boulevard York
1er étage
C.P. 2488
GASPÉ-HARBOUR (Québec)
G0C 1S0
(418) 368-5510

Côte-Nord
Au Grand Passage
Rez-de-chaussée
Bureau 20
690, boulevard Laure
SEPT-ÎLES (Québec)
G4R 4N8
(418) 962-0420
Télex 051-84191

595, boulevard Laflèche
Secteur Mingan
BAIE-COMEAU (Québec)
G5C 1C4
(418) 589-6921

Estrie
1335, rue King Ouest
SHERBROOKE (Québec)
J1J 2B8
(819) 821-5040
Télex 058-36158

Île-de-Montréal
1199, rue de Bleury
3e étage
C.P. 6056, succursale A
MONTRÉAL (Québec)
H3C 4E1
(514) 873-3978

Lanaudière
373, boulevard Manseau
JOLIETTE (Québec)
J6E 3C9
(514) 759-9981
Télex 052-68658

Laval—Laurentides
1700, boulevard Laval
LAVAL (Québec)
H7S 2G6
(514) 662-2217
Télex 052-4554

1000, rue Labelle
Saint-Jérôme (Québec)
J7Z 5N6
(514) 431-4020

Longueuil
25, boulevard Lafayette
Bureau 500
LONGUEUIL (Québec)
J4K 5B7
(514) 670-5312
Télex 052-4507

391, rue Principale
GRANBY (Québec)
J2G 2W7
(514) 378-7971

26, place de l'Entraide
SOREL (Québec)
J3P 7E3
(514) 743-2727

157, rue Victoria
VALLEYFIELD (Québec)
J6T 1A5
(514) 371-8911

Mauricie—Bois-Francs
1055, boulevard des Forges
2e étage, bureau 200
TROIS-RIVIÈRES (Québec)
G8Z 4J9
(819) 379-7414
Télex 058-37167

Nouveau-Québec
C.P. 690
RADISSON (Québec)
J0Y 2X0
(0) 638-8978

Outaouais
15, boulevard Gamelin
HULL (Québec)
J8Y 6N5
(819) 778-3337
Télex 053-3518

Québec
1, parc Samuel-Holland
Bureau 340
QUÉBEC (Québec)
G1S 4R7
(418) 643-6384
Télex 051-2332

Saguenay—Lac-Saint-Jean
Petit Mail, 1er étage
326, boulevard des Saguenéens
CHICOUTIMI (Québec)
G7H 6P8
(418) 545-8500
Télex 051-36142

913, boulevard Sacré-Coeur
C.P. 1016
SAINT-FÉLICIEN (Québec)
(418) 679-5463

nouvelle tendance des années 85 et 90



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jean-Pierre De Montigny: ''Dans la plupart des entreprises, la participation des employés varie entre 10 et 20 % seulement.''

''On connaît assez bien les conditions de succès des régimes d'intéressement des employés, reprend M. Dubé. D'abord, bien sûr, l'entreprise doit être profitable ou en voie de l'être; on peut difficilement demander aux employés de partager des pertes.''

Ensuite, il faut que le style de gestion favorise la participation de chacun aux décisions qui les concernent: il faut savoir prendre l'avis des employés, appliquer leurs suggestions, solliciter leur imagination, bref, discuter constamment avec eux pour leur faciliter le travail.

Il faut prendre tous les moyens d'intéresser le plus grand nombre d'employés possible, de sorte que la coopération et la synergie deviennent un mode de vie en entreprise. Il faut que les employés aient confiance dans l'information qui leur est transmise.

L'entreprise ne doit pas craindre la générosité dans le domaine de l'intéressement. Des bonis ou des actions qui ne représentent que quelques heures d'ouvrage en fin d'année ne peuvent pas devenir de puissants facteurs de motivation.

Par ailleurs, un régime de bonis reste une forme de rémunération comme une autre, sauf qu'elle est simplement retardée et distribuée au bon moment. Mais dans un régime d'actionnariat, l'employé accepte de confier une partie de ses épargnes à l'entreprise, plutôt que de l'investir ailleurs; la compagnie doit donc reconnaître cet intéressement supplémentaire et compenser à sa juste valeur le coût d'opportunité de cette décision. (Le coût d'opportunité est le manque à gagner d'un choix donné par rapport à une autre décision qui aurait été plus rentable.)

Enfin, les gouvernements ont aussi leur mot à dire dans le succès de tels régimes; ils peuvent accorder un traitement fiscal préférentiel à ces programmes, qui ont un effet direct et important sur la productivité des entreprises et donc sur la santé de toute l'économie.

Chez **William M. Mercer,** par exemple, une société membre du groupe international **Marsh Mc Lennan,** les employés américains qui participent au programme d'actionnariat sont plus favorisés que leurs collègues canadiens.

Le régime prévoit en effet que les employés peuvent consacrer jusqu'à 6 % de leur salaire à l'achat d'actions de l'entreprise et que celle-ci ajoutera alors 4 % du même salaire annuel. Or, cette contribution de 4 % n'est pas imposable aux États-Unis, alors qu'elle l'est au Canada. Résultat: les employés canadiens liquident leurs actions dès qu'ils les achètent afin de payer l'impôt, alors que leurs collègues américains les conservent en espérant toucher plus tard un gain de capital intéressant.

Les gouvernements supérieurs canadiens, qui cherchent des mesures susceptibles d'augmenter la productivité au Canada, pourraient donc regarder du côté américain en cette matière et étudier les moyens qui sont pris là-bas pour encourager l'actionnariat des employés dans leur entreprise.

ANDRÉ HAINS

INSCRIPTION POUR SEPTEMBRE 1985
Pensionnat — Externat
Garçons et Filles

Collège Bourget

RIGAUD
INSTITUTION PRIVÉE

dirigée par les Clercs de St-Viateur, construite à flanc de montagne, à environ 50 kilomètres de Montréal, près de l'autoroute transcanadienne.
Cours secondaire complet (avec ou sans latin).
Classes spéciales pour les élèves anglophones.
Animation, pastorale et sports privilégiés.
Patinoire avec glace artificielle, piscine, deux gymnases, nombreux laboratoires, plusieurs salons, etc.
Transport organisé pour les fins de semaine.

POUR INSCRIPTION EN 1re, en 2e ou EN 3e SECONDAIRE,
Veuillez vous présente au COLLÈGE pour les tests d'admission avant 9h30.

Le SAMEDI 12 janvier 1985 ou
Le SAMEDI 26 janvier 1985 ou
Le SAMEDI 16 mars 1985 ou

Pour renseignements en 1re, 2e et 3e secondaire, composez
(514) 451-5785
Pour renseignements en 4e et 5e secondaire, composez
(514) 451-4716

Après entente, des bourses d'études sont disponibles.

Un Reér c'est avant tout un placement

Chicoutimi (418) 549-5746
1-800-463-9657
Place du Royaume

Laval (514) 668-5223
1-800-361-3803
1600, boul. Saint-Martin est

Longueuil (514) 679-2810
1-800-361-5058
370, chemin Chambly

Montréal (514) 286-3225
1-800-361-2680
Complexe Desjardins

Québec (418) 653-6811
1-800-463-4792
2600, boul. Laurier, Sainte-Foy

Sherbrooke (819) 566-5667
1-800-567-6920
1640, rue King ouest

Pour la plupart des gens,
un Reér c'est un bon moyen de réduire leur impôt.
Mais il n'en tient qu'à vous d'en faire
aussi un placement de premier choix.

Dans ce but, la Fiducie du Québec
a mis au point toute une gamme de régimes
offrant des possibilités de rendement
qui varient selon vos objectifs et vos besoins.

Ainsi, vous choisirez entre:
le *Reér Dépôts garantis*
le *Reér Fonds Desjardins**
le *Reér Obligations d'épargne*
et le *Reér Gestion personnelle*.

Renseignez-vous auprès de nos conseillers.
Et rappelez-vous que nous pouvons vous aider
en matière de financement,
de services fiduciaires et de placements.

Fiducie du Québec

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

*Les Fonds Desjardins sont vendus par l'intermédiaire de prospectus.

desjardins

EN 85, DYNAMI$EZ VÔTRE REER

Circo Craft: un modèle d'intéressement des employés

■ Sur 24 compagnies qui ont fait des émissions publiques d'actions en vertu du régime d'épargne-actions du Québec (REA) en 1984, 15 faisaient appel à l'épargne publique pour la première fois.

Sur ces 15 compagnies, 14 ont offert un ou des régimes d'intéressement à certaines catégories de leurs employés. Sur ces 14 compagnies, 9 ont offert de tels régimes à tous leurs employés et une autre, **Petro-Sun International,** a poursuivi son programme d'intéressement déjà en place.

Les neuf nouvelles compagnies poubliques qui ont profité de l'occasion pour intéresser tous leurs employés à l'actionnariat sont **CB Pak inc., Morgan Trustco inc., McNeil Mantha inc., Aligro inc., Papiers Peints Berkley inc., Cascades inc., Circo Craft inc., Groupe Transcontinental G.T.C. inc.** et **Biotech Électronique inc.**

La formule d'intéressement le plus répandue utilisée par les nouvelles compagnies publiques consiste en un programme d'achat d'actions au prix normal d'émission, mais avec possibilité de payer ces actions à même des prélèvements à la source sur une base d'un ou deux ans. Les avances de fonds consenties par les employeurs sont faites sans intérêt.

Plusieurs compagnies, voulant inciter leurs employés à profiter des avantages fiscaux du REA, ont également pris en charge les frais d'ouverture et de maintien d'un compte REA pendant un, deux ou trois ans.

D'autres compagnies, dans le passé, ont profité d'une première émission pour offrir gratuitement des actions à tous leurs employés. Ce fut le cas notamment de Cascades, qui a donné cinq actions à chaque employé lors de sa première émission publique en décembre 1982.

Mais la palme de la générosité va, semble-t-il, à Circo Craft, un manufacturier de composantes électroniques de Montréal, qui a donné à chaque employé un montant de 500 $ lors de sa première émission publique en octobre dernier, plus 300 $ par année de service.

Bonis supplémentaires

"En fait, a déclaré aux AFFAIRES le vice-président aux finances et secrétaire de Circo Craft, M. **Jean-Guy Fontaine,** nous avons voulu profiter de cette première émission publique pour verser en quelque sorte un troisième boni à nos employés."

Circo Craft offre normalement à ses employés un programme de bonis annuels, versés deux fois par année; ces bonis représentaient en 1984 environ 500 $ à chaque occasion.

À l'occasion de sa première émission publique, la compagnie a voulu intéresser davantage son personnel, non plus seulement cette fois-ci à ses résultats annuels, mais aussi à ses résultats à plus long terme, en leur offrant des conditions particulièrement intéressantes d'achat d'actions dans le cadre du REA.

Pour un employé comptant deux ans de service, le boni spécial a donc atteint 1 100 $ (500 plus 2 x 300), dont environ la moitié a été envoyée directement par la compagnie aux autorités fiscales. Le reste de la somme a été payé par la compagnie au courtier et versé aux employés en actions. (Les sommes données par les employeurs pour l'achat d'actions sont des revenus pour les employés et sont imposables au même titre que des salaires).

L'employé avec deux ans de service a donc reçu 80 actions (650 $ ÷ 8.25: prix d'émission) en plus du versement normal de ses bonis annuels.

ANDRÉ HAINS

CARACTÉRISTIQUES DE CERTAINS RÉGIMES D'ACHAT D'ACTIONS PAR LES EMPLOYÉS LORS D'UNE ÉMISSION

Émetteur	Pourcentage de l'émission réservé aux employés	Limites	Avantages offerts aux employés
Cascades inc. (7-12-82)	10 %	Aucune, sauf si demande excède 100 000	Prêt sans intérêt récupéré à la souce sur un an
Le Château ltée (8-12-83)	2,2 %	Aucune	Prêt sans intérêt, exigible à cessation d'emploi, à la vente des actions ou 1 an après décès
McNeil Mantha (9-4-84)	5 %	Min.: 100; max. selon salaire	Prêt sans intérêt récupéré à la source sur 1 an; max. de 156 000 $ Frais d'ouverture + maintien du REA administré par Co.
Nabisco Brands (1-8-84)	5 %	Max.: 20 % du salaire annuel	Prêt sans intérêt récupéré à la source sur un an
Papiers Peints Berkley inc. (22-6-84)	2,1 %	Min.: 250 Max.: 1 000	Prêt sans intérêt sur 2 ans; récupéré à la source; max.: 85 000 $; Frais d'ouverture + maintien du REA sur 2 ans
Québécor inc. (8-4-84)	11,6 %	Min.: 10; max. selon salaire	Prêt sans intérêt, récupéré à la source sur 2 ans; max. de 1,5 M$ Frais d'ouverture maintien du REA sur 3 ans
Groupe Transcontinental	3,1 %	Max.: 200	Prêt sans intérêt récupéré à la source sur 1 an

Source: Lévesque Beaubien, d'après les prospectus d'émission
Tableau: LES AFFAIRES

NOMINATIONS BESTAR LTÉE



Ronald Corey



Louis-Paul Nolet

Monsieur Paulin Tardif, M.B.A., président directeur général de Bestar Ltée, a le plaisir d'annoncer la nomination de MM. Ronald Corey et Louis-Paul Nolet au conseil d'administration de la compagnie.

M. Ronald Corey est président du Club de Hockey Canadien Inc. et du Forum de Montréal Inc.

M. Louis-Paul Nolet, c.a., est conseil chez Mallette, Benoit, Boulanger, Rondeau & Associés et chez Mallette, Major, Martin. Il siège sur de nombreux conseils d'administration de compagnies tant du secteur public que privé.

BESTAR LTÉE est le plus important manufacturier canadien de meubles non assemblés. La compagnie a mis au point un procédé de laminage de papier sur des panneaux de particules de bois. L'usine est située à Lac Mégantic et les bureaux de vente à Montréal, Toronto et aux États-Unis.

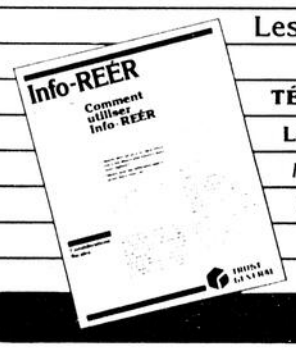
ÉPARGNE-RETRAITE TRUST GÉNÉRAL

NOS REÉR SUSCITENT BEAUCOUP D'INTÉRÊT... ET LE VÔTRE?

DEMANDEZ UNE ANALYSE GRATUITE À UN CONSEILLER DU TRUST GÉNÉRAL.

Gratuitement et sans obligation, un de nos conseillers financiers analysera avec vous votre régime actuel. Il vous aidera à obtenir des taux d'intérêt élevés et une sécurité totale, tant au niveau du capital qu'à celui des intérêts. Il pourra vous guider dans le choix de fonds de placement en actions, en obligations ou en hypothèques. Il pourra aussi vous renseigner sur notre REÉR autogéré. Notre conseiller se chargera, si vous le désirez, de transférer **sans frais** votre régime actuel au Trust Général.

Les REÉR du Trust Général... un gage de rendement et de sécurité.



TÉLÉPHONEZ-NOUS: Succursales:

Laval: Place du Carrefour 682-3200. • **Ville Mont-Royal:** Centre Rockland 341-1414 • **Outremont:** 1, Vincent d'Indy 739-3265 •

Montréal/Place Ville-Marie: Galerie des Boutiques 861-8383 • **Montréal/University:** 1100, University 871-7200 •

Québec: 1091 Chemin St-Louis, (418) 688-0630 • **Lévis:** Les Galeries Chagnon, (418) 833-4450

Conseillers: Laval/Chomedey: 682-3200 • Longueuil: 651-9381 • Montréal/Ahuntsic: 382-8000 • Rive-Sud/St-Hubert: 462-1880 • Granby: 378-8461

Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec

TOUT SUR LES REÉR DANS **INFO-REÉR,** LE BULLETIN **GRATUIT** DU TRUST GÉNÉRAL.

Les programmes d'intéressement et de stimulation de la productivité

La Banque Royale et la London Life emboîtent le pas

■ La plus grande banque du pays, la **Banque Royale du Canada**, et la deuxième plus importante compagnie canadienne d'assurance-vie à capital-actions, la **London Life**, de London en Ontario, viennent toutes deux d'intorduire des programmes d'intéressement et de stimulation de la productivité de leurs employés.

Banque Royale

La Banque Royale commencera le 1er juin 1985 à accepter les contributions de ses employés au plan d'intéressement qu'elle vient d'annoncer à ses employés.

Les employés canadiens de la banque (ils sont 35 000) pourront verser dans ce programme jusqu'à 6 % de leur salaire. Pour chaque dollar qui sera ainsi mis de côté par chaque employé participant, la banque contribuera 50 cents.

Trois options sont offertes aux employés: 1- Un employé pourra choisir d'acheter des actions de la banque; 2- il pourra choisir de verser ses contributions dans un compte d'épargne rapportant un intérêt égal au taux payé sur les certificats de dépôt de 30 jours; 3- il pourra choisir une combinaison des deux. pour chacune de ces options, la Banque Royale versera pour chaque employé une somme egale à la moitié de la contribution de ce dernier, mais la participation de la banque servira uniquement à l'achat d'actions de la Banque Royale.

Les employés de la banque devront conserver les actions acquises avec la contribution de leur employeur pendant deux ans avant de pouvoir les revendre sur le marché.

Banque TD

Ce plan s'inspire de celui que la **Banque Toronto-Dominion** a introduit en 1971. Le plan de la Banque TD fixe la maximum des contributions des employés à 5 % de leur salaire; la banque verse également 50 cents pour chaque dollar investi par les employés. 80 % des employés participent et, sur ce nombre, 90 % choisissent d'acquérir des actions au lieu de souscrire à un plan d'épargne.

London Life

La London Life a plutôt choisi de stimuler ses employés par un programme de partage des gains de productivité. Les premiers 4 % de gains de productivité que réalisera la compagnie en 1985 iront dans un fonds destiné aux améliorations techniques subséquentes de la productivité; l'excédent des gains de productivité sera partagé à 50-50 entre les employés et la compagnie.

Pour 1985, la compagnie vise un accroissement de la productivité de 8 %, ce qui donnerait aux employés 2 % de ce gain, soit l'équivalent de un million de dollars sous la forme de paiement forfaitaire. Ces 2 % seraient versés sur la base du salaire median de chaque échelle de salaires.

Ce programme s'ajoute à d'autres mesures de récompense et de stimulation des employés. À la fin de 1984, les employés des services de soutien de la compagnie ont tous reçu un boni de productivité de quelques centaines de dollars, qui était totalement inattendu. Ce cadeau de Noël fut fort apprécié.

Bell Canada

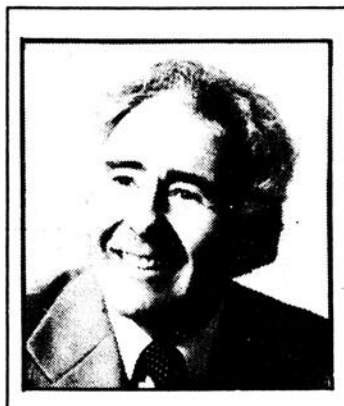
C'est **Bell Canada** qui semble avoir été la pionnière canadienne des plans d'intéressement des employés au capital-actions de leur entreprise; le plan de Bell, qui a été introduit en 1922, prévoit que la compagnie verse 1 $ pour chaque 3 $ qu'un employé investit à l'achat d'actions de Bell. En 1983, 44 000 des 54 000 employés de Bell ont contribué au programme une somme d'environ 40 M$.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Nous vous défions d'essayer notre système de paye.

comcheq
payroll service de paie

Halifax, Montreal, Quebec, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Regina, Calgary, Edmonton, Vancouver



SÉMINAIRE DE VENTE PAR Jean Marc CHAPUT

MAINTENANT SUR CASSETTES

Jean-Marc, par son expérience et son vécu, vous livre tous les secrets requis pour devenir un champion et se maintenir au premier rang des gagnants.

* Le coeur dans la vente
* Devenir un champion
* Indispensable
* Réussir dans la vente
* Les connaissances
* Les comportements humains
* La prospection
* L'approche
* La proposition
* Les objections
* La fermeture
* L'engagement

Il s'agit d'un ensemble de 8 cassettes d'une durée de 40 minutes chacune et d'un cahier d'exercices de 84 pages.

Autres produits disponibles chez P.P.M.:
* La prospection téléphonique
* Programme de perfectionnement pour réceptionnistes

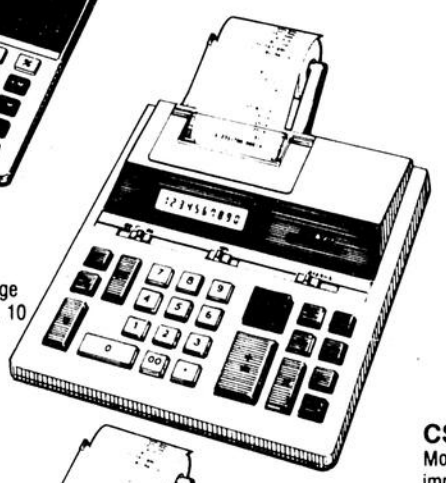
DISPONIBLE CHEZ:
P.P.M. LTÉE
5722 St-André,
Montréal, QC
H2S 2K1
(514) 277-1701



CALCULEZ RAPIDEMENT VOTRE REMBOURSEMENT fiscal grâce aux CALCULATRICES SHARP®



EL-1601
Modèle à imprimante et affichage vert fluorescent de 10 chiffres. C.a./c.c.; avec adaptateur c.a.
69,95$ ou moins



EL-1615
Modèle de bureau à imprimante et affichage aux cristaux liquides, 10 chiffres.
79,95$ ou moins



CS-1607
Modèle compact de bureau à imprimante et affichage vert fluorescent de 10 chiffres.
129,95$ ou moins

CS-2607
Modèle à affichage de 12 chiffres.
149,95$ ou moins



EL-1611
Modèle de poche à imprimante et affichage de 10 chiffres qui imprime sur papier ordinaire. C.a./c.c.; avec adaptateur c.a.
54,95$ ou moins

CS-1612
Modèle de bureau à imprimante et affichage de 10 chiffres, et touche de majoration.
159,95$ ou moins

SHARP®
SHARP ELECTRONIQUE DU CANADA LTEE.

Sharp Électronique du Canada Ltée
1280, Rue Bégin,
Ville St. Laurent, Québec H4R 1X1

ATTENTION: Denis Theroux

☐ Veuillez me faire parvenir plus de renseignements au sujet de la calculatrice de qualité Sharp à impression/affichage indiquée ici

☐ EL-1601 ☐ EL-1611 ☐ EL-1615 ☐ CS-1607
☐ CS-1612 ☐ CS-2607

Nom: _____ Titre: _____
Compagnie: _____
Adresse: _____ Ville: _____
Province: _____ C.P.: _____ Tél.: _____ (Code régional)
L.A. Jan 12/85

EDITORIAL

Essence: la concurrence faiblit



JEAN-PAUL GAGNE

Au moment où le prix international du pétrole subit de nouvelles pressions à la baisse, les compagnies pétrolières canadiennes viennent d'entreprendre de relever le prix de l'essence et de l'huile à chauffage.

Quatre compagnies ont d'abord informé le Public Utilities Board de la Nouvelle-Écosse de leur intention d'accroître de 1,1 cent le litre le prix de l'essence et de 1,0 cent le prix du litre d'huile à chauffage.

Au moment de mettre sous presse, Gulf et Texaco avaient monté le prix de leur essence et de leur huile à chauffage des montants anticipés tandis que Esso s'était contentée de n'accroître que le prix de gros de son essence. Sunoco, Shell, Petro-Canada, Irving et Ultramar devaient mettre en vigueur les mêmes augmentations.

Les compagnies ont une fois de plus évoqué des hausses de leurs coûts de production, de raffinage et de distribution pour justifier les hausses de prix. Cette explication semble boîteuse puisque la plupart des coûts de l'industrie sont stables ou à la baisse. En réalité, les raffineurs veulent plutôt accroître leurs profits puisque leur rendement sur le capital investi n'est pas très élevé. Pourquoi jouer à la cache-cache avec le public?

Une fois de plus, les hausses de prix identiques et simultanées des sociétés pétrolières ont choqué les Canadiens et d'aucuns ont tout de suite demandé une enquête sur la façon dont les prix de l'essence sont fixés. Une telle enquête est en cours depuis 1981 et son rapport final est attendu au printemps.

Si le comportement des pétrolières est à première vue suspect, rien ne permet cependant de croire que celles-ci se concertent. Une telle concertation serait en effet illégal en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, qui interdit à tout fournisseur de se concerter avec un ou plusieurs de ses concurrents pour fixer ses prix.

Il reste néanmoins que la concurrence ne joue pas à fond. C'est principalement le cas au Québec, où la rationalisation de l'industrie a amené la fermeture de trois raffineries montréalaises. Celles qui restent ont de toute évidence des prix de revient très voisins et approvisionnent presque toute l'industrie; c'est notamment le cas de la raffinerie d'Ultramar de Québec qui alimente la majeure partie des postes d'essence de la région de Québec, indépendamment de la bannière affichée.

On a pu observer à loisir ce manque de concurrence de l'industrie à l'occasion de la baisse de 40 % à 30 % de la taxe québécoise sur l'essence décrétée en novembre 1983 par le ministre Jacques Parizeau. Alors que la baisse de la taxe aurait dû faire baisser le prix de l'essence de 4 cents le litre, celui-ci a plutôt augmenté. Ainsi, selon Statistique Canada, le prix moyen de l'essence régulière sans plomb vendu dans les stations libre service de Montréal est passé de 55,1 cents le litre en octobre 1983, à 56,0 cents en novembre (le mois de la baisse de la taxe) et à 55,4 cents en décembre. Toutes les compagnies avaient alors adopté les mêmes changements de prix, comme elles le font généralement. L'exception à cette règle est la présence de guerres de prix occasionnelles en certains points chauds.

Les consommateurs ontariens profitent actuellement de la moins grande rationalisation de l'industrie ontarienne du raffinage et paient leur essence environ dix cents le litre de moins que les Québécois, soit cinq cents de moins après avoir uniformisé les taxes des deux provinces.

Pour la plupart des Québécois, les grandes guerres de prix semblent bel et bien terminés. Les compagnies ont désormais le loisir d'imposer leurs prix même si ces derniers ne sont pas le fruit d'une quelconque concertation. Il suffit que l'une d'entre elles trouve un moment propice pour casser la glace; la majeure partie du temps, les autres suivront, car c'est la meilleure façon d'accroître de façon durable ses profits dans un marché qui rétrécit constamment.

LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Rédacteur en chef et éditeur adjoint: **Jean-Paul GAGNÉ**
Chef de pupitre: **Serge THERRIEN**
Directeur, cahiers et projets spéciaux: **Claude PICHÉ**
Journalistes: **André HAINS, Claude CHIASSON, Gil TOCCO, Yves BOURGET, Lucie PICHÉ, Yan BARCELO, Jean-Luc GRAVEL**
Collaborateurs: **Robert RIVARD, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, Michel GUÉNARD, Diane LEMELIN, Reynald AUDET, Michel VASTEL, Pierre MANTHA, Michel RICHER, Daniel BORDELEAU,**
Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: *Directeur* **Rosaire MAILLOUX**
Adjointe à la production: **Lucie MÉNARD**
Montréal: (514) 842-6491 - Toronto: (416) 499-9348 - Vancouver: (604) 688-6819

Tirage: *Directeur* **Normand GRAVEL** **Abonnement:** *Directeur* **François BLONDIN**
Abonnement: *(514) 842-3131* **1 an: 29,95$* 2 ans: 44,95$* Au numéro: 1$**
États-Unis: **1 an: 49,95$* 2 ans: 74,95*** Autres pays: **1 an: 69,95$* 2 ans: 119,95$***
** incluant 0,50$ pour le magazine AFFAIRES*

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

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

Jeanniot propose à CP Air de fusionner avec Air Canada



BLOC-NOTES

La SAQ et Melchers

■ Le géant mondial de la distillation **Seagram**, de Montréal, a fait l'acquisition, l'été dernier, d'un petit concurrent, **Melchers,** dans le but direct de conserver la marque de commerce, mais d'éliminer entièrement les opérations de la compagnie.

Conséquence: 97 emplois sont menacés à Berthierville, siège de l'unique usine de Melchers. Seagram ne veut plus produire à cette usine, tout en étant disposée à la vendre, même, semble-t-il, à un acheteur qui l'exploiterait pour lui faire concurrence. Mais le marché des boissons alcooliques étant en pleine régression, les acheteurs ne se pressent pas aux portes et Seagram annonce la fermeture de l'usine.

C'est dans ces circonstances que s'amène un "sauveur", la **Société des alcools du Québec.** La société d'État croit, en effet, que l'usine - et les emplois - de Berthierville peuvent être rescapés. Soit que l'usine continue à produire des alcools, soit qu'elle se transforme pour le simple embouteillage.

Dans les deux hypothèses, il y a fort à parier qu'au fur et à mesure que s'élaboreront les projets concrets, on verra apparaître des conditions de réalisation de l'un ou l'autre plan de sauvetage. La SAQ promet, d'ici quelques jours, des éclaircissements sur ce qu'elle a en tête pour l'avenir.

Or, indépendamment du type de solution susceptible de relancer l'usine de boissons alcooliques de Berthierville, il y a une question de fond à se poser: l'État doit-il devenir un producteur de boissons alcooliques? La réponse est catégoriquement non.

Il ne s'agit pas ici de reprocher au président de la SAQ, M. **Jean-Guy Lord,** de s'intéresser au dossier. Mais si, comme il faut le souhaiter, il existe vraiment des possibilités de sauver l'usine et les emplois de l'ancienne Melchers, on doit convaincre le secteur privé d'en prendre les risques et la responsabilité.

La SAQ peut et même doit continuer à jouer un rôle de catalyseur dans la recherche et la mise en oeuvre d'éventuels plans de relance. Puisqu'elle vend sous sa propre marque de commerce divers produits, la SAQ a le loisir de conférer à qui elle veut des contrats de fabrication d'alcools ou d'embouteillage.

Mais la SAQ - ou le gouvernement - ne doit pas prendre prétexte ou excuse de la nécessité de sauver des emplois à Berthierville pour envahir un domaine, la fabrication d'alcools, qu'elle n'avait pas osé toucher jusqu'à maintenant.

Deux principes sont en cause. Il y a bien sûr la place trop grande que l'État occupe déjà dans notre économie.

Le second principe est, moralement, encore plus signifiant: l'État ne doit pas fabriquer lui-même des produits dont la consommation, même légalement et socialement acceptée, est porteuse de maux individuels et sociaux. Quand la SAQ a été mise sur pied, ce ne fut pas pour promouvoir la consommation d'alcool dans notre société, mais au contraire pour la mieux contrôler. Le moyen choisi par les législateurs demeure peut-être discutable, l'objectif apparaît incontestable et toujours justifié.

Que la SAQ, donc, se limite à la distribution de l'alcool. Si son statut privilégié de monopole d'État lui permet d'intervenir grâce à ses connaissances du marché et à son pouvoir d'achat pour éviter la fermeture d'une usine, tant mieux. Elle n'aura sûrement pas de mal, dans de telles circonstances, à trouver dans le secteur privé les gens capables de mettre en oeuvre des projets réalistes pour repartir l'usine et sauver les emplois de l'ancienne Melchers.

CLAUDE BEAUCHAMP

Réforme des pensions: Wilson annoncera ses couleurs au printemps 1985

■ Dans son exposé économique et financier du 8 novembre 1984, le nouveau ministre des Finances, M. **Michael Wilson** a consacré aux pensions quelques paragraphes qui permettent de préciser les intentions du nouveau gouvernement sur cette question.

De cet exposé, retenons d'abord l'échéancier: le ministre vise le budget du printemps 1985. Le débat sur les pensions s'éternise depuis au moins 1976 et un consensus s'est établi sur plusieurs points; il lui paraît sans doute urgent de passer à l'action pour lever les incertitudes qui retardent l'amélioration des régimes privés de retraite et pour permettre à nombre de contribuables de profiter, dès l'exercice 1985, de limites fiscales fortement majorées pour les REER.

Des propositions fiscales de février 1984, le ministre a dit qu'elles "ont suscité des critiques constructives ainsi que des appuis. Des modifications qui répondraient aux préoccupations exprimées tout en poursuivant les objectifs des propositions antérieures sont étudiées activement". L'analyse de l'exposé indique que le ministre ne prévoit pas une nouvelle période de consultation, mais entend mettre en place un nouveau système de limites fiscales qui seraient indexées, cumulatives d'une année à l'autre, intégrées et plus équitables pour les travailleurs autonomes, les professionnels et ceux qui ne participent pas à un régime conventionnel de retraite.

En second lieu, le ministre parle de consultations avec les provinces sur deux dossiers majeurs: le système public de pensions et les normes applicables aux pensions privées. Ces consultations sont de fait nécessaires en raison du partage de juridiction: elles s'inscrivent aussi dans la philosophie du gouvernement Mulroney.

Le premier dossier comprend plusieurs volets, notamment le financement du Régime de pensions du Canada (RPC). Le taux de cotisations qui est présentement gelé à 3,6 %, doit passer éventuellement à plus de 10 % du revenu admissible et même à davantage pour le Régime de rentes du Québec (RRQ), dont les déboursés sont déjà plus élevés.

Même si les caisses des régimes sont en mesure de faire face aux déboursés pour au moins une autre décennie, il est urgent de préciser rapidement l'échéance et le rythme d'augmentation des cotisations afin de permettre une planification budgétaire adéquatre.

À notre avis, la hausse du taux de cotisations ne devrait pas débuter avant 1988 ou 1989 et se limiter à 0,2 % par année. Il n'est pas utile, ni même opportun de gonfler inutilement les réserves du RPC ou du RRQ pour fournir aux provinces de l'argent facile (les anglais disent "soft dollars").

Universalité

Un deuxième volet porte sur la "bonification" du RPC: il y a un consensus sur des réaménagements mineurs auxquels on devrait procéder rapidement, mais il serait contre-indiqué de songer à des modifications majeures surtout si elles sont expansionnistes. Payons d'abord nos dettes avant d'hypothéquer l'avenir davantage et occupons-nous en priorité des personnes déjà à la retraite.

Un troisième volet est sous-jacent: le débat sur le rôle relatif des régimes universels, telle la Pension de sécurité de la vieillesse, ou sélectifs, tel le Supplément de revenu garanti. L'universalité ne dit pas devenir une vache sacrée qui nous force à payer des pensions à ceux qui n'en ont pas besoin sous prétexte qu'il ne faut pas créer de distinction entre les pauvres et les autres.

À force de vouloir éliminer toute distinction entre ceux qui produisent un revenu et les autres, on élimine toute incitation au travail. C'est une manière inefficace d'aider les pauvres que de rendre toute notre société moins prospère; il faut au contraire assurer une prospérité générale dont les plus démunis seront les premiers bénéficiaires.

Normes de pensions privées

L'autre dossier porte sur les normes applicables aux pensions privées. Il y a accrochage sérieux entre l'Ontario et le fédéral d'une part et les autres provinces d'autre part sur une indexation obligatoire des rentes à raison de 60 % de l'Indice des prix à la consommation. Par contre, il y a consensus sur plusieurs autres points: accélération de l'acquisition des droits en cas de départ (le "vesting"), la transportabilité des pensions, l'immobilisation des cotisations, l'option obligatoire de rente au survivant, l'intérêt sur les cotisations remboursées.

Il serait urgent de procéder à ces réformes pour débloquer le progrès nécessaire des régimes privés et éviter la balkanisation des normes. D'autres réformes pourront intervenir plus tard, mais si des années de débat n'ont pas produit de consensus sur l'indexation, une contribution minimale de l'employeur, les tables unisexes et le partage des crédits à la rupture du mariage, ne retardons pas pour autant toute la parade.

En dernier lieu, le ministre suggère des consultations additionnelles au sujet des régimes de participation aux bénéfices: l'échéance du prochain budget sera-t-elle respectée? Par ailleurs, l'on sait que les normes de placement des actifs des régimes de retraite de même que les normes applicables aux Régimes de prestations d'employés demeurent en suspens.

Des décisions rapides, même de portée limitée, assainiraient l'atmosphère entourant l'évolution de tout l'appareil de retraite, qui est présentement victime de rumeurs mal fondées et de l'ambition d'architectes sociaux qui veulent imposer à tous leur conception du bien.

Les déficits accumulés et la hausse rapide des déboursés qu'entraîne l'évolution de la démographie limitent la capacité de l'État de jouer à la Providence universelle.

Présentement, il y a 6 travailleurs pour supporter un retraité; dans moins de 40 ans, le fardeau devra être réparti entre seulement 3 travailleurs à moins d'allonger la carrière moyenne. Il faut donc faire davantage confiance à l'esprit d'entreprise de nos concitoyens et aux initiatives tant individuelles que collectives.

YVES GUÉRARD



Yves Guérard, actuaire, est président du Groupe Sobeco, conseiller en avantages sociaux.



Mirel Beauchamp

Sécurité Desjardins Ltée
59, avenue Bégin
Lévis, Québec
G6V 4C3
(418) 835-4200
Télex: 051-3059

1, Complexe Desjardins
Tour du Sud, Bureau 2917
C.P. 249
Montréal, Québec
H5B 1B4
(514) 281-8086
Télex: 055-6212

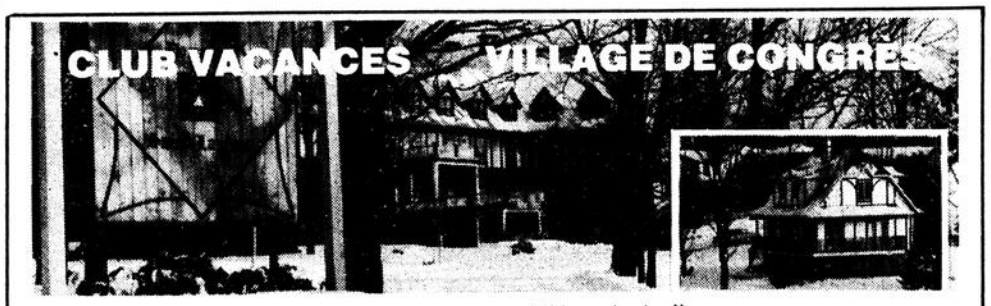
Monsieur Raymond Comtois, Président du conseil d'administration de Sécurité Desjardins Ltée, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Mirel Beauchamp au poste de Président directeur général de la corporation.

Avant de se joindre à Sécurité Desjardins Ltée, monsieur Beauchamp a occupé, à la Société Canadienne des Postes, depuis 1971, divers postes de gestionnaire, notamment directeur du marketing de la région du Québec, de 1971 à 1975, puis directeur général du district Québec Ouest, de 1975 à 1982, et finalement directeur général de la Division Rideau (Ottawa).

Sécurité Desjardins Ltée, le service de sécurité du Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, regroupe plus de 600 employés et dispose d'une flotte de 50 camions blindés. De par sa vocation première, l'entreprise pourvoit au gardiennage dans certaines caisses populaires et institutions du Mouvement Desjardins et assure un service d'enquête et de prévention.

SÉCURITÉ DESJARDINS LTÉE

SÉCURITÉ DESJARDINS LTÉE



Nouveau condo de vacances en temps partagé "time sharing"
Hébergement pour jusqu'à 625 personnes à compter de 2,500 $ Réseau R.C.I.

- Chambres d'hôtel entièrement rénovés en 1984.
- Villas spacieuses de 2, 3 et 4 c. à c. avec chacune sa salle de bains. Cuisine équipée, certaines avec foyer. Aussi studios & 2½ avec cuisinette.

PRIX SPÉCIAUX À LA SEMAINE

Piscine intérieure, bains sauna et tourbillon.
Tennis à volonté et gratuit (4 courts)
Gymnase, 20 salles et salons de travail et de détente, pour des groupes de 10 à 350 personnes.
Pratique du golf (driving range). Equitation:
Chasse au faisan • tir-à-l'arc • chasse au sanglier • pêche à la truite • Vélos 12 vitesses en location.

Haute cuisine, diners dansants, piano bar, brunch musical tous les dimanches.

FORFAITS: (Exemples)
ESCAPADE DE FIN DE SEMAINE: Vendredi souper dansant, samedi 3 repas, dimanche brunch, chambre, taxes et service 132.00$, journées supplémentaires 66$.
Plan européen à compter de 30$* *Par personne, occupation double.

Visite gratuite du parc historique national Louis S. St-Laurent

URGENT: DEMANDEZ LE DÉPLIANT DES FORFAITS DE SKI - INTER AUBERGES.
SKIEZ SANS BAGGAGE SUR 120 KILOMÈTRES ENTRE COMPTON ET EASTMAN.

HOTEL +++ Domaine Saint Laurent de Compton (Estrie)
C.P. 180 J0B 1L0
Entre le mont Orford et le Vermont 20km au sud de Sherbrooke

RENSEIGNEMENTS:
EN DIRECT DE MONTRÉAL 397-9667
AUTRES RÉGIONS FRAIS VIRÉS (819) 835-5464
Bureau d'affaires à Montréal: (514) 465-6564

POUR UNE SOLUTION À VOS PROBLÈMES COMPTABLES

Logiciels **français** pour ordinateur IBM PC

D'un concept qui s'inspire des logiciels de la grande entreprise, maintenant accessible à la PME

- Grand livre
- Comptes à payer
- Comptes à recevoir
- Gestion des stocks
- Facturation
- Système de paie
- Systèmes spéciaux

- Logiciels interactifs
- Système multi-compagnies
- Implantation et formation, faite et dispensée à votre place d'affaires
- Support technique directement accessible par téléphone
- Adaptation de nos logiciels aux besoins particuliers de votre entreprise



Marque déposée de International Business Machines Corporation

Luc Bouchard & Associés Ltée
Concepteur de progiciels
Montréal
(514) 324-2762
Laval
(514) 661-4892

SYGESTIQUE INC.
SYSTÉMATISATION ET GESTION INFORMATIQUE
Rive-Sud (514) 670-1500

Les entreprises pourraient profiter davantage du programme Canada au travail

■ Selon M. **Jacques Desroches**, de **Emploi et Immigration Canada**, beaucoup d'entreprises négligent encore de se prévaloir des avantages accordés par le programme **Canada au travail.** Et pourtant, le budget qui y est consacré a été porté à 100 millions de dollars pour l'année en cours.

La portion du programme Canada au travail qui s'adresse plus spécifiquement aux entreprises ne comporte pas de date de fermeture et on peut s'en prévaloir durant toute l'année. En jargon de fonctionnaire, ces projets sont autorisés en vertu de l'article 38 de la Loi sur l'assurance-chômage.

Lorsque les dispositions de l'article 38 ont été adoptées, en 1982, l'idée était de créer des emplois permanents dans l'industrie primaire. À la fin de 1983, les dispositions de cet article ont été étendues aux secteurs manufacturiers et des services. L'année dernière, un millier d'entreprises de la région de Montréal ont bénéficié de ces dispositions.

La technique utilisée par l'État est de défrayer une partie des salaires à même les fonds normalement utilisés pour le paiement de prestations d'assurance-chômage. Il en découle certaines contraintes bien précises. La principale est que les employeurs doivent embaucher uniquement des prestataires d'assurance-chômage en règle par l'entremise des **Centres d'Emploi du Canada.**

Les salaires versés dans le cadre de ce programme sont considérés comme des prestations d'assurance-chômage majorées d'une prime au travail et ils ne sont donc pas assurables. Cependant, à la fin du projet, les participants reçoivent un crédit d'assurance-chômage de six semaines afin de leur permettre de trouver un nouvel emploi.

Au Québec, la subvention maximum qui peut être accordée est de 325 $ par semaine par emploi créé pour la portion salaire et de 125 $ par semaine pour les autres frais. La durée des projets doit être d'au moins 6 et d'au plus 52 semaines. Les projets ne peuvent pas être renouvelés pour un second terme.

Il y a plusieurs critères d'admissibilité. En premier lieu, les entreprises doivent défrayer elles-mêmes au moins un tiers du coût total de leur projet. En second lieu, il faut que l'entreprise soit incapable de lancer ce projet sans aide. Enfin, il ne faut pas que la réalisation d'un projet entraîne de perte d'emplois ailleurs dans d'autres services de l'entreprise.

Jacques Desroches affirme qu'il faut environ deux mois pour obtenir l'approbation d'un projet. La Commission d'assurance-chômage doit approuver la portion salaire et le ministre de l'Emploi et de l'Immigration autorise la subvention pour les autres frais. L'approbation des projets se fait après consultation avec les fonctionnaires concernés dans les autres ministères à vocation économique. Dans certains cas, cette consultation peut inclure des ministères provinciaux et le syndicat de l'entreprise.

Parmi les premiers projets acceptés dans le cadre de l'artcile 38, plusieurs ont permis à des compagnies papetières de lancer des opérations de reboisement. La mine d'amiante **Bell** a reçu de l'aide pour ouvrir un troisième niveau à sa mine, ce qui lui a permis d'éviter de mettre du personnel à pied. Plusieurs entreprises du secteur des textiles ont lancé des programmes de modernisation dans le cadre de ce programme, notamment pour l'informatisation de leur production et de leur administration.

Il reste maintenant à vérifier si les emplois ainsi crées deviennent permanents comme on le souhaitait au moment de la création de ce programme. Pour l'instant, les fonctionnaires sont incapables de le dire.

DANIEL BORDELEAU

EN 85, AU QUÉBEC, ON DYNAMI$E



QU'EST-CE QUI
À POUSSÉ SEPT COURTIERS
CONCURRENTS À TRAVAILLER TOUS ENSEMBLE
DANS L'HARMONIE?

Les Sentinelles, bien sûr. Leur nom dit tout. Il est synonyme de sécurité et de protection. Sept des plus grands courtiers en valeurs mobilières du Canada ont décidé de travailler ensemble pour rendre un bon placement encore meilleur. Il s'agit d'obligations du gouvernement avec coupons au porteur. Les Sentinelles sont des certificats de placement représentant l'intérêt et le principal d'une obligation du gouvernement. Ils offrent une plus grande sécurité, car ils sont enregistrés et on peut donc les remplacer si jamais on les perd. Puisque les sept courtiers s'en occupent tous, les Sentinelles sont très populaires sur le marché.

On peut se procurer les Sentinelles en coupures dont la valeur finale est un multiple de 5000$, avec une multitude de dates d'échéance.

Les Sentinelles sont le placement idéal pour un REÉR auto-géré. En retour d'une somme minimum, on peut garantir un montant très appréciable dans dix ou vingt ans. Chaque année, vous retirez le même excellent taux d'intérêt composé, et la gestion de votre REÉR nécessite moins de temps.

Voici un exemple: un placement REÉR annuel de 5500$ durant les cinq prochaines années, aux taux d'intérêt actuels, peut vous garantir un capital de plus de 225000$ le jour de la retraite dans 20 ans.

Pour obtenir plus de renseignements sur l'une des meilleures occasions de placement sécuritaire REÉR qui soit, veuillez communiquer avec l'un des courtiers identifiés ci-après:

MC Sentinelles

Burns Fry • Dominion Securities Pitfield • McLeod Young Weir • Nesbitt Thomson Bongard • Pemberton Houston Willoughby • Richardson Greenshields du Canada • Wood Gundy

À VOTRE AGENDA

■ Montréal. Les 17 et 18 janvier. **Cours de DBASE** offert par l'**Institut informatique appliquée du Canada.** Pour renseignements: **André Beauchemin,** (514) 271-7702.

* * *

■ Montréal. Du 16 au 19 janvier. 30e **Conférence** mondiale du **Conseil International de la petite entreprise.** Thème: La PME à l'ère entrepreneuriale. Lieu: **École des Hautes Études Commerciales.** Pour renseignements: (514) 343-4605.

* * *

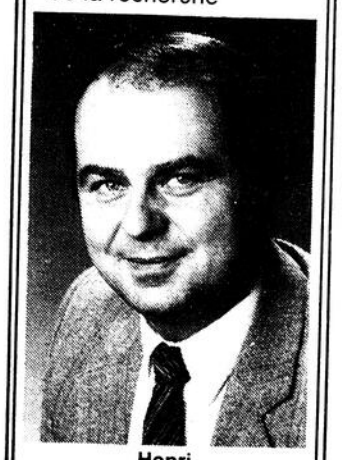
■ Montréal. Le 21 janvier. **Panel du Financial Post** organisé par le **Club canadien de Montréal.** Sujet: Prédictions 1985. Lieu: **Le Reine Élizabeth.** Pour renseignements: (514) 871-1795.

* * *

Bourse de Montréal
Cours d'initiation au marché boursier. Début des cours: semaine du 14 janvier 1985. Le coût: 130 $. Durée: 8 semaines. Heure: 12 à 13h30. Pour inf.: 871-2424 poste 323.

AQVIR

Agence québécoise de valorisation industrielle de la recherche



Henri Barbaroux

Monsieur Gilles Bergeron, président de l'Agence québécoise de valorisation industrielle de la recherche (AQVIR), annonce la nomination de monsieur Henri Barbaroux, MCS. MBA. au poste de directeur coordonnateur dans le secteur développement.

Monsieur Barbaroux a oeuvré jusqu'à ce jour dans des postes de réalisation, de conseil et de direction dans les domaines de l'informatique et de l'électronique notamment comme vice-président, ingénierie et administration chez Bytec-Comterm avant de se joindre à l'AQVIR.

L'AQVIR met à la disposition des inventeurs, des chercheurs et des entreprises, des subventions, des prêts et des participations pour le développement et la démonstration de produits, de services et de procédés nouveaux.

Les bureaux de l'AQVIR sont situés au 2204, Tour du Sud, Complexe Desjardins à Montréal.
Téléphone: (514) 873-3395.

Québec

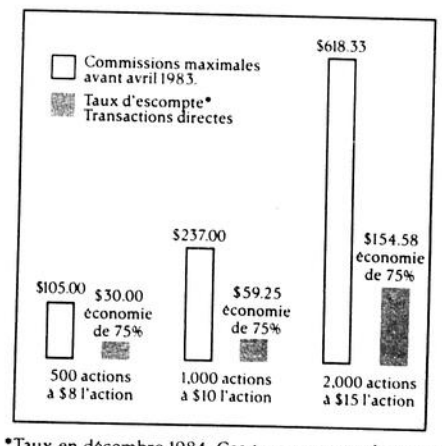
La Banque TD lance un service d'opérations sur titres qui fait économiser de l'argent aux investisseurs du Québec.

TRANSACTIONS DIRECTES TD
UN NOUVEAU SERVICE D'INVESTISSEMENT LIGNE VERTE

C'est avec plaisir que la Banque TD lance le service de Transactions directes qui constitue un nouvel avantage de notre Service d'Investissement Ligne Verte (SILV) au Québec.

Depuis des années, la Banque TD permet à ses clients qui prennent leurs propres décisions d'investissement d'acheter et de vendre des titres par l'intermédiaire de ses succursales. Nous nous appuyons maintenant sur notre expérience et notre expertise pour vous offrir un nouveau service exclusif de Transactions directes.

Le service de Transactions directes de la Banque TD est conçu pour simplifier vos opérations sur titres et vous faire économiser du temps parce qu'il vous permet d'effectuer vos investissements en vous adressant à une seule source. Et selon l'importance de vos opérations sur titres cotés, ce service peut également réduire vos frais de courtage jusqu'à 75% par rapport aux commissions habituelles.



Les économies que nous avons indiquées s'appliquent à des opérations sur titres canadiens et ne valent que pour les exemples en dollars et en volume utilisés ci-contre. Les économies réalisables sur d'autres opérations varieront et vous pouvez les obtenir sur demande. Les économies de commissions sur les titres cotés aux États-Unis vous seront indiquées sur demande.

*Taux en décembre 1984. Ces taux peuvent changer sans préavis. Des commissions minimales seront prélevées s'il y a lieu. Chaque opération fera l'objet de frais de service bancaire. Des frais de garde des valeurs seront imputés s'il y a lieu.

Centre de Service d'Investissement Ligne Verte

Banque TD, 500, rue St-Jacques coin McGill
C.P. 6009, Montréal (Québec) H3C 3B7

RÉSIDENTS DU QUÉBEC SEULEMENT
Veuillez m'envoyer des renseignements sur le service de Transactions directes TD

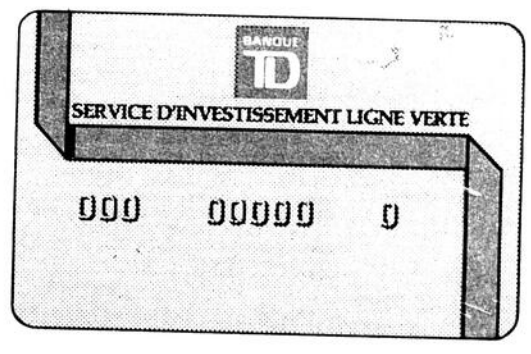
Nom — Téléphone (le jour)
Adresse — Québec
Ville/RR — Code postal

Veuillez m'envoyer également des renseignements sur le ☐ REAQ géré par la Banque TD, ☐ RER autogéré TD, ☐ REPTI TD.

Ces services ne sont offerts que dans les régions où ils sont admis par la loi.

Vous apprécierez aussi la commodité du service de Transactions directes.

Quelque soit votre lieu de résidence au Québec, vous traitez par téléphone (sans frais) avec un représentant du Service d'Investissement Ligne Verte. Ce représentant transmet vos ordres d'opérations sur titres à un courtier agréé qui les exécute immédiatement. Toutes les opérations sont exécutées selon vos directives et, si vous désirez, elles sont confirmées par téléphone. Une confirmation formelle vous est postée le jour ouvrable suivant.



Votre carte Transactions directes.

C'est votre carte d'identité de client du service de Transactions directes. Cette carte porte votre numéro de compte et les numéros de téléphone à composer pour placer des ordres, obtenir des renseignements sur le marché ou vous renseigner sur votre compte.

Lorsque vous prenez vos décisions d'investissement, il est normal que vous fassiez des économies de commissions! Faites une demande de service de Transactions directes à votre succursale TD aujourd'hui. Pour plus de renseignements, remplissez et postez le coupon qui se trouve à gauche ou appelez sans frais notre Infoligne Verte: **1-800-387-1500.**

BANQUE TD

le personnel fait toute la différence

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Nouveau v.p. à la Banque d'Épargne

■ **La Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal** vient d'ouvrir un troisième poste de premier vice-président, cette fois aux finances, dont le premier titulaire sera M. **Roland Lefebvre,** actuellement vice-président et trésorier de la banque.

Les deux autres vice-présidents principaux sont MM. **Yvon Marcoux** (administration) et **Hubert Marceau** (exploitation du réseau).

Bachelier en commerce et CFA, M. Lefebvre a 45 ans. Avant de se joindre à la Banque d'Épargne en avril 1982, il a travaillé à la **Sun Life,** chez le courtier **René T. Leclerc,** à la **Caisse de dépôt et placement,** à la **Banque Provinciale du Canada** puis à la **Banque Nationale du Canada.**

Nouveau venu chez McLeod Young Weir

■ La maison de courtage en valeurs mobilières **Mc Leod Young Weir** accueillera le 21 janvier un sixième représentant à son service de financement des sociétés à Montréal. Il s'agit de M. **Maurice Poitras,** B. Com. des **H.E.C.** et MBA de **McGill,** qui quitte son stage de MDP (Management Development Program) à la **Banque de Montréal.** Il est âgé de 27 ans.

Robert Lemay se joint à Sodarcan

■ M. **Robert Lemay,** un c.a. et MBA de 32 ans, vient de prendre le poste de conseiller en gestion des opérations chez **Gérard Parizeau ltée** et sa société soeur **Dale & Co. ltée,** deux maisons de courtage d'assurances membres du groupe **Sodarcan,** le holding de la famille **Parizeau.**

Avant de prendre ce poste, M. Lemay a travaillé au groupe d'ingénieurs **SNC,** à la **Société générale de financement** (S.G.F. le holding industriel du gouvernement du Québec) et au groupe d'assurances **La Prévoyance - Les Prévoyants,** filiales I.A.R.D. du groupe **La Laurentienne.**

Gérard Parizeau et Dale comptent ensemble une trentaine de bureaux de courtage à travers le Canada.

Nouveau directeur du TGC à Trois-Rivières

■ M. **Claude Villemure,** un bachelier en administration de l'Université du Québec à Trois-Rivières, est devenu lundi dernier le directeur de la succursale de Trois-Rivières du **Trust Général.** M. Villemure occupait auparavant le poste de directeur de la publicité, promotion et planification au sein de la même entreprise. Il avait précédemment occupé le poste de directeur du marketing à la **Société Nationale de Fiducie.**

Nouveau directeur chez Dismat

■ Le groupement de marchands de matériaux de construction **Dismat inc.** vient d'engager un nouveau directeur de l'exploitation, entrepôt. Il s'agit de M. **Marcel Giguère,** bacc es arts et bachelier en chimie, âgé de 47 ans.

Avant de joindre Dismat le 11 février prochain, M. Giguère était directeur des opérations de **Pepsi.** Il a aussi travaillé quelques années chez **7-Up** et chez **Métro-Richelieu.**

ARIES RELIANT

FIÈRES FIABLES FIDÈLES

DODGE ARIES 1985
PLYMOUTH RELIANT 1985

Fières. Une nouvelle ligne aérodynamique. Une nouvelle allure toute classique.

Fiables. Une traction avant éprouvée sur des milliards de kilomètres.

Fidèles. Au génie Chrysler. Plus de 70 améliorations et innovations. Aux systèmes de transmission automatique ou manuelle, au moteur, à la suspension.

LE MEILLEUR PRODUIT
Selon le pourcentage de rappels des voitures de modèles 82 et 83 conçues et fabriquées en Amérique du Nord.
LA MEILLEURE GARANTIE!
Chrysler garantit chacune des voitures qu'elle fabrique pour 5 ans ou 80 000 km: moteur et rouage d'entraînement et contre les perforations dues à la corrosion sur la carrosserie extérieure. Tous les détails chez le concessionnaire.

Bas prix à l'achat. Économie d'essence. La meilleure valeur de revente de toutes les compactes nord-américaines. Autant de raisons qui font de la voiture K la compacte la plus vendue au Canada.

Venez découvrir le génie de leur aménagement spacieux pour six passagers. De leurs performances. De leur conduite.

Oui, 1985 sera encore l'année des voitures K. Des voitures Super K!

CHRYSLER

Tu m'étonneras toujours!



CHRYSLER CANADA LTÉE

Certains équipements illustrés ou mentionnés sont optionnels moyennant supplément.

VOTRE CEINTURE VOTRE SECURITE

CONTRATS

■ Approvisionnements et Services Canada a octroyé récemment divers contrats à différentes compagnies québécoises. Voici la liste des entreprises qui ont obtenu des contrats d'une valeur de 500 000 $ et plus:

Photo Lambert (1977) Inc. de Pointe-aux-Trembles: un contrat de 3 250 000 $ pour le videofilmage des courses au Canada central et de l'est pour Agriculture Canada.

Ingersoll-Rand Inc. de Dorval: un contrat de 1 237 894 $ pour la fourniture d'une foreuse rotative montée sur camion à l'Agence canadienne de développement international.

Les Arseneaux canadiens Ltée de Le Gardeur: un contrat de 564 149 $ pour la fourniture de mines à la Défense nationale.

RÉUNIONS

Chambre de Commerce Française au Canada
French Chamber of Commerce in Canada

Déjeuner-causerie

14 Janvier 1985

à midi

au Salon Ovale
de l'Hôtel
RITZ-CARLTON
DE MONTRÉAL

Conférencier:
Monsieur
Jérôme MONOD
Président Directeur Général
COMPAGNIE LYONNAISE DES EAUX,

Président de la Chambre de Commerce France-Canada

Thème de l'exposé:
Les raisons pour une société française d'investir au Canada

Réservations:
(514) 866-2797

Informatique: l'Université de Montréal améliore la vision des robots p. 23



Neil Stewart

Malgré la requête d'un salarié, un syndicat peut, à sa discrétion, intenter ou non un grief pp. 12-13

1985: la croissance viendra surtout des investissements p. 24

CANQUOTE Division de DATALINE inc
PRESENTE PC QUOTE MD
Le système d'information de securité pour les PC d'IBM utilisant le Système de Quotation de Canquote.
1440 O. Rue Ste-Catherine, Montréal, 871-1011

Frits veut ouvrir une centaine de restaurants au Québec avant le printemps 1986

■ **Les Immeubles Exaco inc.**, qui vient d'ouvrir son 18e magasin **Frits** au coin de Ste-Catherine et Crescent à Montréal, compte posséder une centaine de restaurants spécialisés dans le hot dog et les frites fraîches au Québec avant le printemps 1986.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES le président de l'entreprise, M. **Charles Gareau.**

''Nous voulons devenir le **McDonald's** du hot dog et de la frite fraîche, a déclaré M. Gareau. Nous devons donc aller très vite pour occuper le terrain avant que d'autres copient notre idée. C'est pour cela que nous recherchons des franchisés.''

Le premier restaurant Frits a ouvert ses portes aux **Terrasses** à Montréal en juin 1983. En 17 mois, 17 autres établissements ont vu le jour, dont quatre à Québec.

Le succès de la nouvelle formule a été très rapide, de sorte que les trois frères Gareau ont quitté dernièrement leur emploi respectif pour se consacrer entièrement à leur nouveau commerce. **André**, vice-président au marketing, et **Richard**, vice-président aux finances et au développement, ont passé vingt ans dans l'administration de centres commerciaux; ils connaissent bien l'importance déterminante du choix d'un site dans le succès d'un commerce de détail.

Charles Gareau, pour sa part, a passé neuf ans dans une banque et sept comme spécialiste en recrutement de personnel. C'est lui qui est chargé de recruter les nouveaux franchisés.

''Nous avons un seul magasin corporatif pour l'instant, a souligné le président. Nous comptons en garder environ 10 % pour nous-mêmes à l'avenir.''

Pour se développer très rapidement, Frits (déformation de frites, qui présente l'avantage du bilinguisme) a besoin de beaucoup d'argent. C'est pourquoi, la chaîne recherche la participation de franchisés.

Personne jusqu'à présent n'a songé à exploiter la spécialité du hot dog, comme tant d'autres le font avec le hamburger, a mentionné M. Charles Gareau. Pourtant, seulement aux États-Unis, il se vend vingt milliards de saucisses à hot dog par année, principalement dans les stades et autres temples du sport.

''Nous avons donc décidé d'adopter le hot dog comme mets principal, mais notre spécialité demeure la frite fraîche. Nous sommes les seuls à vendre des frites fraîches, préparées sur place. Tous les autres vendent des frites congelées. Nous pensons donc pouvoir attirer une nombreuse clientèle qui viendra chez nous chercher des frites pour consommation sur place ou à domicile.''

Frits compte vendre son millionnième hot dog quelque part en février 1985. Si la spécialité de la maison demeurera les frites, le franchiseur compte tout de même lancer sous peu d'autres produits, tels la poutine (frites arrosées d'une sauce au fromage), les crevettes frites et autres mets qui se préparent en friture.

Pour l'instant, Frits fait surtout sa publicité à la radio. Mais avec l'addition de quelques douzaines d'autres établissements à la chaîne au cours de 1985, la publicité se fera également à la télévision, avec tout l'impact que ce médium peut avoir sur la consommation de masse.

En 1984, Frits a investi environ trois millions de dollars en équipements divers pour ses premiers établissements. En 1985, ce montant sera dépassé plusieurs fois, selon le rythme d'ouverture des nouveaux magasins. La nouvelle chaîne créera par exemple quelque 2 000 nouveaux emplois au cours de la prochaine année.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES.

Les trois fondateurs de la chaîne Frits: de gauche à droite, le vice-président marketing, M. André Gareau, le vice-président finance, M. Richard Gareau et le président, M. Charles Gareau.

Conditions de franchisage

''Ceux que nous recherchons comme franchisés, a souligné M. Charles Gareau, ne sont pas des propriétaires exploitants, mais des investisseurs. L'exploitation du magasin relève d'un gérant formé par nous et choisi par le franchisé.''

Une fois la période de démarrage terminée, l'administration ne doit pas prendre plus que quelques heures par semaine, de sorte que le franchiseur accepte volontiers qu'un franchisé possède plus d'un magasin.

L'ouverture d'une franchise représente un investissement de l'ordre de 300 000 $, soit 100 000 $ pour la construction, 150 000 $ pour les équipements et 50 000 $ pour la franchise elle-même. Ce dernier montant est payable au moment de la signature du contrat, soit 5 000 $ au moment de l'analyse formelle de la demande (en cas de rejet de la demande, une somme de 500 $ est retenue par le franchiseur), et 45 000 $ au moment de la signature du contrat de dix ans, qui est renouvelable sans aucun frais à son expiration.

La mise de fonds initiale requise du franchisé s'élève à 100 000 $, ce qui demeure beaucoup moins cher que dans le cas des grandes chaînes de hamburger ou de poulet, qui demandent un investissement de 1,25 à 1,5 million de dollars. Ces grandes chaînes ont besoin d'un chiffre d'affaires de un million par année pour franchir le seuil de la rentabilité, tandis que ce seuil est de 400 000 $ à 500 000 $ dans le cas d'un Frits.

En plus de son droit d'entrée, le franchisé devra ensuite verser au franchiseur une redevance de 8 % des ventes nettes, plus 2 % pour fin de publicité. Les ventes nettes sont les ventes moins les taxes.

Le franchisé doit assumer à ses frais la formation de son personnel à l'école du franchiseur. Il doit également respecter scrupuleusement les modes d'exploitation et d'administration décrits dans le manuel fourni par le franchiseur.

La brève expérience des 18 premiers restaurants Frits ne permet pas de vérifier les résultats des deuxième et troisième années d'exploitation, mais le franchiseur prévoit des augmentations des ventes de 25 % pour chacune de ces deux années, qui devraient laisser un bénéfice net de 173 040 $ à la fin de la seconde année et de 242 879 $ à la fin de la troisième année.

D'autre part, le contrat type entre le franchiseur et le franchisé accorde au premier des pouvoirs extrêmement étendus sur l'exploitation du commerce, ce qui inclut le droit de mettre fin au contrat sur simple avis dans les cas démontrés de négligence et de malpropreté des lieux, par exemple.

Le franchiseur se réserve aussi le droit d'approuver ou non le choix d'un nouveau propriétaire en cas de vente de la franchise. Il a aussi le droit de racheter lui-même le restaurant de son franchisé, selon un prix établi d'après des modalités connues d'avance (basé sur des moyennes de vente), qui ne reconnaît aucune valeur à l'achalandage créé par le franchisé.

Une franchise est en principe une recette à succès éprouvée cédée par un franchiseur à un franchisé. Le premier doit s'assurer que le second suit religieusement les prescriptions du manuel d'exploitation de la franchise. Frits n'échappe pas à cette règle de discipline.

ANDRÉ HAINS

ÉTAT DES REVENUS ET DES DÉPENSES PROJETÉ D'UNE FRANCHISE FRITS SELON LE FRANCHISEUR

	Coûts et revenus pour atteindre le seuil de rentabilité sur une base hebdomadaire ($)	Coûts et revenus projetés sur une base annuelle ($)
VENTES MOINS:	6 500	676 000
Coûts des ventes	1 950	202 800
Salaires et charges sociales	1 625	148 720
Loyer	761	39 600
Taxes et permis	203	10 534
Énergie	325	16 900
Publicité	130	13 520
Royauté	520	54 080
Autres dépenses	316	10 320
Bénéfices avant impôt	—	134 676

Note: Le remboursement de l'emprunt sur huit ans représente une mensualité de 736 $. Sur une base annuelle, 38 250 $ vont au remboursement de la dette.

Source: Frits
Tableau: les AFFAIRES

INCORPORATION?
À PARTIR DE
$195

- Toutes les formules constitutives fédérales
- Livre Corporatif exclusif
- Règlements & certificats d'action
- Sceau de société

Frais du gouvernement $200.
VISA et MASTERCARD acceptées
MONTRÉAL 286-7119 OTTAWA 230-8080

CORPACTION INC.
depuis 1977

Une mauvaise décision du syndicat peut entraîner des complications pour l'entrepreneur

Malgré la requête d'un salarié, un syndicat p

■ Bien que soumis à l'obligation de bien représenter ses membres dans tous les cas problématiques avec l'employeur, un syndicat n'en possède pas moins une discrétion préalable à la décision d'exercer tout recours. Que celle-ci soit erronée ou non, elle ne permet pas toujours au salarié de prendre action contre le syndicat pour le motif de représentation négligente de ses intérêts. La Cour suprême du Canada a récemment rendu un jugement dans ce sens dans la cause impliquant la **Guilde de la Marine Marchande du Canada** c. **Gagnon** le 7 juin 1984.

Au mois de juin 1970, M. Gagnon (le salarié) est embauché à titre de capitaine de bateau-pilote par l'**Administration de pilotage des Laurentides** (l'employeur). Au mois de janvier 1973, le salarié est muté à l'entretien des installations et des équipements. Cette mutation aurait été faite pour des motifs disciplinaires dus à la négligence du salarié.

Dépôt d'un grief

La Guilde de la Marine Marchande du Canada (le syndicat) a, conformément à la convention collective de travail, déposé un grief. Avant de poursuivre plus avant les démarches en ce cas, le syndicat a obtenu un avis de ses procureurs. Ces derniers déconseillaient au syndicat de porter le grief en arbitrage, conseil qu'a suivi le syndicat.

Le 1er novembre 1973, le salarié est congédié. Au mois d'août 1974, celui-ci intentait une action de plus de 53 000 $ tant contre l'employeur que le syndicat. Le salarié soutient que sa mutation n'a été qu'une machination de la part de son employeur visant à le congédier. Il soutient aussi que le syndicat a manqué à son devoir de représentation.

La Cour supérieure et la Cour d'appel ont conclu au manquement de représentation du syndicat. En conséquence, celui-ci était condamné à payer des dommages au salarié. Selon les juges de ces deux instances, le syndicat n'aurait pas mené une enquête approfondie sur la façon dont aurait été traité le salarié.

Fait à signaler, les deux défenderesses ont été condamnées conjointement et solidairement à payer au salarié la somme de 20 000 $ soit 18 000 $ à titre de perte de salaire et 2 000 $ pour atteinte à sa réputation. La Cour d'appel a confirmé la condamnation de 2 000 $ contre l'employeur. Pour le reste, comme il s'agissait de droits qui découlaient exclusivement de la convention collective, cette cour a accueilli l'appel de l'employeur.

Cour suprême

Devant la Cour suprême, le syndicat a fait valoir que seul le congédiement, en vertu de la convention, pouvait faire l'objet d'un grief d'une part et, d'autre part, qu'il lui appartenait uniquement de porter ou non un grief à l'arbitrage. La Cour suprême a refusé de trancher la question de savoir s'il s'agissait ou non d'un congédiement déguisé. Pour le plus haut tribunal du Canada, "la question déterminante en l'espèce et celle qui a trait au devoir de représentation de l'appelante" (le syndicat).

La jurisprudence canadienne et québécoise a, bien avant les législations en vigueur à cet effet, notamment au Québec art. 47.2 à 47.6, Code du Travail du Québec, reconnu le devoir de représentation d'un syndicat. Dans l'analyse des obligations syndicales en ce domaine, la Cour suprême établit que celui-ci n'a pas à porter malgré tout, tout grief à l'arbitrage. La cour suprême est d'accord avec les tribunaux d'instances inférieures sur la nature du rôle d'un syndicat dans ce cas particulier: "l'obligation d'assurer l'application de la convention collective de façon juste et équitable sans prendre de décision arbitraire ou discriminatoire et en prenant toutes les dispositions nécessaires afin que les intérêts de l'employé soient protégés."

Si l'entente subsiste entre les divers tribunaux quant à ce principe, la Cour suprême n'en renverse pas moins la décision de la Cour d'appel qui, elle, maintenait celle de la Cour supérieure.

C'est dans l'analyse des faits que le plus haut tribunal diverge d'opinion. En fait, tel que l'écrit le juge **Chouinard,** même si le syndicat a pu faire une erreur, il a tout de même agi avec précaution en recherchant un avis légal et en s'y confirmant.

Le juge écrit d'ailleurs: "Cette juste représentation doit être réelle et non pas seulement apparente, faite avec intégrité et compétence, sans négligence grave ou majeure et sans hostilité envers le salarié. Lorsque, comme en l'espèce, le droit de porter un grief à l'arbitrage est réservé au syndicat, le salarié n'a pas un droit absolu à l'arbitrage et le syndicat jouit d'une discrétion appréciable (...). En somme, la décision du syndicat ne doit pas être arbitraire, capricieuse, discriminatoire, ni abusive."

Vigilance de l'employeur

Bien qu'à première vue, seuls le salarié et son syndicat sont impliqués dans cette obligation de représentation, tout employeur doit demeurer vigilant dans ce domaine. En fait, compte tenu que le code du travail du Québec contient certaines dispositions à ce

→

Espèce en voie de disparition

(Y'en a marrus de la soufflus)



L'avènement du Sanctuaire du Mont-Royal a mis fin au déneigement des allées et des devants de garage. Fini. Pour toujours. Les gens bien l'ont compris. Et l'hiver a cessé de leur être désagréable.

Si vous cherchez un moyen de vous distinguer, nous pouvons vous satisfaire. Le Sanctuaire est construit dans un secteur sélect. En fonction du bien-être de ses résidents. Les pièces sont vastes, l'ensoleillement maximum. L'emplacement est incomparable, véritable havre de tranquillité en plein coeur de l'île. La vue est superbe sur le Mont-Royal et les Laurentides. Naturellement.

le sanctuaire du mont-royal

Accédez à un nouveau mode de vie.

Condominiums privilégies en bordure ouest d'Outremont.
6000 Chemin Deacon, Montreal (514) 738-6000
De préférence sur rendez-vous.

1 ch. à coucher: 1036 pi car. +, $99,500 +
2 ch. à coucher: 1323 pi car. +, $132,000 +
3 ch. à coucher: 1711 pi car. +, $169,000 +
Penthouses: 2346 pi car. +, $360,000 +

NOUVELLE RÉVOLUTIONNAIRE

LA MÉTHODE ÉTAPE PAR ÉTAPE VOUS PERMET DE CHANGER VOTRE APPARENCE PROGRESSIVEMENT



AVANT 1ière ÉTAPE 2e ÉTAPE 3e ÉTAPE

Aucune chirugie, vous pourrez pratiquer tous vos sports en toute quiétude.

«ÉTAPE PAR ÉTAPE» est une marque déposée de Regence Inc.
Téléphonez sans frais **1-800-267-8339**
pour réserver votre brochure couleur gratuite.
À cause de la très grande demande, nous avons maintenant un service téléphonique 24 heures par jour, 7 jours par semaine, donc téléphonez immédiatement ou écrire à l'une des 2 adresses suivantes:

CENTRE CAPILLAIRE "REGENCE"

4040 ouest, Ste-Catherine, Montréal, Qué. H3Z 1P2

«Où l'on fait tout pour votre apparence»

325 Dalhousie suite 464 Ottawa, Ont. K1N 7G2

ORGANISEZ VOTRE INFORMATION

Facilement et rapidement avec

LE FICHE-TOUT®

* base de données conçus en français pour les entreprises québécoises.
* accents français (écran et imprimantes).
* créez vos rapports personnalisés.
* flexible et puissant.
* compatible avec plusieurs logiciels populaires.

SEULEMENT 395,00$
incluant plusieurs applications populaires.

FONCTIONNE SUR
IBM® PC 256K
ET LA PLUPART DES ORDINATEURS DES MARQUES RECONNUES

DISPONIBLE CHEZ:

COMPUCENTRE®
COMPUTERLAND®
FUTURBYTE
IPL INFORMATIQUE
MICROAGE®

GRYPHON SYSTEMS

(514) 287-1583

peut porter ou non un grief à l'arbitrage

sujet, un employeur doit prévoir qu'en bout de ligne tout faux pas syndical pourra lui apporter des complications.

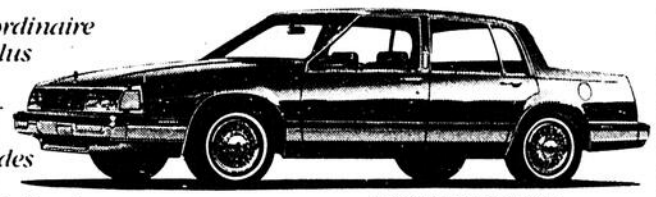
À cet effet, je rappelle qu'en vertu de l'article 47.5 de ce code, un salarié peut être autorisé à soumettre une réclamation à l'arbitrage si le syndicat a violé son obligation de représentation.

Dans ce contexte particulier, l'employeur ne pourra pas invoquer l'inobservation de la procédure. De même, il ne pourra invoquer le non respect des délais prévus à la convention collective pour le règlement des griefs.

ROGER PAGE

Me Roger Page est de l'étude Piché, Emery.

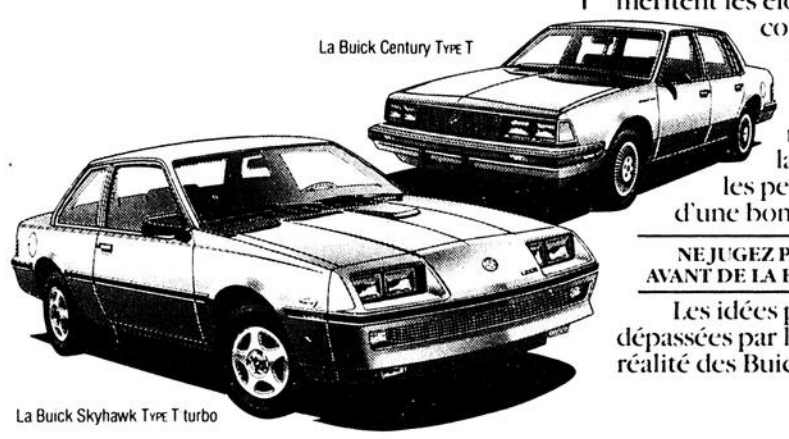
Le langage ordinaire ne suffit plus à exprimer convenablement la sensation qu'on éprouve en conduisant une des Buick actuelles. Les impressionnantes réalisations esthétiques et techniques de Buick exigent des formulations nouvelles.



La Buick Electra Park Avenue

Vous n'avez jamais conduit de Buick comme ça!

Il y a de nombreuses années que Buick répond aux désirs des automobilistes qui veulent une voiture de qualité supérieure, luxueuse et d'une excellente tenue de route. Les Buick actuelles conservent les meilleurs éléments des modèles précédents et elles méritent les éloges ainsi que la confiance de ceux qui aiment conduire et qui peuvent vraiment apprécier la puissance et les performances d'une bonne voiture.



La Buick Century Type T

La Buick Skyhawk Type T turbo

NE JUGEZ PAS UNE BUICK AVANT DE LA BIEN CONNAÎTRE.

Les idées préconçues sont dépassées par la sensationnelle réalité des Buick 1985 et la nouvelle Somerset Regal.

À noter, en particulier, le système d'alimentation en carburant exceptionnellement efficace et reconnu comme un des meilleurs du monde entier, la suspension à 4 roues indépendantes et l'assortiment sans doute le plus varié de modèles de luxe à traction avant.

Faites l'essai d'une Buick aujourd'hui même, vous découvrirez une vraie voiture routière de luxe offrant un agrément de conduite exceptionnel.

Certains des accessoires illustrés ou mentionnés sont livrables moyennant supplément.

Excellence INTÉGRALE

Un des objectifs du programme d'Excellence intégrale de General Motors est de satisfaire entièrement la clientèle. C'est pour cela qu'en prenant livraison au détail de votre nouvelle Buick, vous bénéficiez d'une inspection complète du véhicule par le technicien et le vendeur de l'établissement ainsi que d'un remplissage du réservoir à carburant, et vous recevez par la suite un questionnaire sur vos impressions après la livraison.

BUICK

N'aimeriez-vous pas plutôt avoir une Buick?

La Buick Somerset Regal Limited

SKYHAWK • SKYLARK • SOMERSET REGAL • CENTURY • REGAL • LeSABRE • ELECTRA • RIVIERA

Comment définir "un salarié qui reçoit habituellement des pourboires"?

■ L'une des particularités de la Loi sur les normes du travail du Québec est fait que le taux minimum de salaire établi pour les employés à pourboire est inférieur au taux normal établi pour l'ensemble des salariés. La raison de cette différence vient évidemment du fait que les employés à pourboire reçoivent un revenu additionnel provenant des clients.

Qu'en est-il du cas d'un employé qui, bien que recevant des pourboires, n'en reçoit que de façon occasionnelle?

C'est ce type de situation qu'a eu à trancher le juge **François Wilhelmy**, de la Cour provinciale du district de Montréal, dans l'affaire opposant la **Commission des Normes du Travail** et **Cinémas le Paradis Inc.**

Les faits

Dans cette affaire, la Commission des Normes du Travail a porté une réclamation sur le taux de salaire d'un employé régulier pour une salariée des Cinémas Le Paradis qui travaillait dans le casse-croûte d'un cinéma et qui, de temps à autre, recevait des pourboires.

La preuve a démontré que les pourboires reçus étaient non réguliers et non continus et qu'ils n'étaient généralement pas de grande importance.

Comme la définition du règlement sur les normes de travail en vigueur à l'égard du taux moindre pour les employés à pourboire prévoit que ce taux s'applique "au salarié qui reçoit habituellement des pourboires", le Tribunal a eu à se pencher sur la question de savoir si cette personne était un tel salarié recevant habituellement des pourboires.

À cet égard, le juge Wilhelmy a, dans un premier temps, distingué le mot "habituellement", du mot "régulièrement". Il a, de plus, énoncé un second principe suivant lequel cet article ne s'applique pas à un salarié en particulier, mais à la nature de l'emploi.

Le jugement

Aussi, sur la base de ces deux principes, le Tribunal a indiqué que, pour déterminer s'il s'agissait d'une employée à pourboire, il faut examiner s'il est d'usage que les travailleurs occupant un tel genre d'emploi reçoivent des pourboires. Si, en général, d'habitude, des pourboires sont reçus par les salariés de cette catégorie, il s'agira d'un salarié à pourboire.

Or, la preuve a effectivement démontré que les employés occupant des postes semblables recevaient généralement des pourboires, et le fait que les pourboires versés étaient minimes ne changeait rien à la portée de la loi et ne créait pas de nouvelles obligations ni de nouveaux droits.

Aussi, malgré la situation particulière de l'employée concernée, le Tribunal a rejeté dans son jugement du 28 mai 1984, la prétention de la Commission des Normes du Travail relativement à l'application du taux le plus élevé comme salaire de base, mais a cependant accueilli une petite partie de la réclamation de la Commission des Normes du Travail relativement à un préavis de congédiement.

NOMINATION



M. Pierre Galarneau

Le président, Me Paul Dolan, et le vice-président exécutif, M. Pierre Shooner de Les Coopérants, société mutuelle d'assurance-vie, sont heureux d'annoncer la nomination de M. Pierre Galarneau, é.a., au poste de Directeur du service des Hypothèques et des Placements immobiliers.

Membre de la Corporation professionnelle des évaluateurs agréés du Québec, M. Galarneau possède une expérience diversifiée. Il a oeuvré de façon continue dans le domaine des placements hypothécaires et des investissements immobiliers depuis plus de 20 ans, dont douze à la Caisse de dépôt et de placement du Québec.

Relevant du vice-président adjoint, Placements, M. Galarneau a la responsabilité de gérer le portefeuille des prêts hypothécaires et de placements immobiliers.

Coopérants
Société mutuelle d'assurance-vie
Compagnie d'assurance générale

JEAN-H. GAGNON



Me Gagnon est de l'étude Gagnon, Lacoste, avocats.



DORCHESTER SQUARE
N° de réf. 6452/C16-3

UNE OCCASION DE PLACEMENT HORS PAIR À CALGARY (ALBERTA)

UN PLACEMENT DE CHOIX
- Garantie de cash flow
- Rendement garanti de la mise de fonds
- Option d'achat d'une réduction d'intérêt hypothécaire
- IRLM certifié
- Intéressant pour syndicat d'investisseurs
- Prêt assuré LNH

CARACTÉRISTIQUES DES IMMEUBLES
- Logements tous occupés
- Construction supérieure
- Services excellents
- Emplacements de choix

La SCHL acceptera les offres d'achat pour un seul immeuble ou pour les deux.

Si vous désirez recevoir un prospectus, ou des renseignements sur les conditions générales des propositions ou une invitation à soumettre une proposition en vue d'investir dans ces propriétés, veuillez écrire dès aujourd'hui à l'adresse suivante en citant les numéros de référence appropriés:

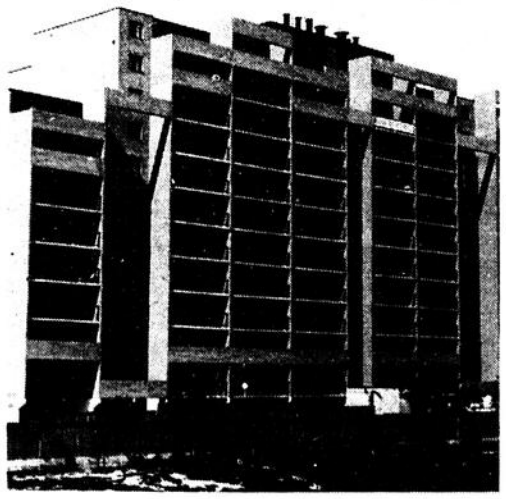
Don Parker
Bureau régional des Prairies et des Territoires du nord-ouest
Société canadienne d'hypothèques et de logement
Pièce 200, 111-2e ave. S.
Saskatoon (Sask.)
S7K 1K6
(306) 975-5115

Si vous voulez visiter le terrain, il vous suffit de communiquer avec
C.K. Penner
Succursale de Calgary
Société canadienne d'hypothèques et de logement
(403) 265-6860
Télex: 038-24761

DATE LIMITE: Les offres concernant des ensembles doivent être envoyées sans tarder au Bureau de Calgary de la SCHL où elles seront ouvertes le 13 février 1985.

Société canadienne d'hypothèques et de logement
Canada Mortgage and Housing Corporation

APPARTEMENTS VISTA VIEW
N° de réf. 6452/C16-4



Canada

Propriété immobilière à vendre

GAGNON LACOSTE
AVOCATS
AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

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

TÉLÉPHONE: 284-0426
CODE RÉGIONAL: 514

Le mandat du courtier: concilier les intérêts du locataire et du propriétaire

■ Le courtier en immeuble, comme son homonyme des valeurs mobilières ou d'autres domaines, doit essentiellement rechercher les intérêts communs des deux parties qui veulent faire affaires ensemble. Il ne doit pas prendre l'intérêt de l'un plutôt que de l'autre.

Voilà comment le président des **Immeubles Pierremont ltée,** M. **Peter Martin,** a décrit son rôle lors d'une entrevue aux AFFAIRES.

''Nous sommes constamment en conflit d'intérêt possible, a déclaré M. Martin: d'une part, on recherche des locataires dont on doit prendre les intérêts si on veut les garder comme clients par la suite et d'autre part on est payé par les propriétaires d'immeubles.''

Une vraie bonne affaire, c'en est une qui convient aux deux parties, a ajouté de son côté M. **Peter Blanchard,** vice-président de Pierremont: il faut que les deux parties sortent satisfaites des négociations, sinon leurs rapports vont être difficiles pendant toute la durée du bail. Dans le cas des immeubles commerciaux et industriels, dans lesquels se concentre l'activité de Pierremont, le bail peut durer cinq ou dix ans et même davantage.

''C'est comme dans le commerce de l'automobile, a expliqué M. Blanchard: si vous arrachez un prix trop bas au concessionnaire, attendez-vous à un service après-vente difficile. C'est pareil dans une tour à bureaux.''

Le courtier agit un peu comme un arbitre ou un officier de mariage, a repris M. Martin: il doit trouver le terrain d'entente qui satisfait les deux parties. Pour jouer son rôle efficacement, il doit donc connaître les objectifs et les attentes des deux parties.

''Les sommes en jeu lors d'un déménagement sont importantes, a-t-il souligné: la commission du courtier s'élève habituellement à 32,5 % du prix brut du loyer de la première année, ou l'équivalent de trois mois de loyer; le locataire doit aussi débourser d'énormes frais de déménagement.''

Quand on dit que le courtier est toujours payé par le propriétaire de l'immeuble, on doit souligner également que le propriétaire ne cultive pas les billets verts; puisque ce dernier tire ses revenus des loyers, c'est donc finalement le locataire qui finit pas payer la commission du courtier.

C'est pour cela qu'il faut d'abord partir des besoins très précis du locataire, affirme M. Martin. Il y a présentement environ 2,9 millions de pieds carrés disponibles dans 44 édifices à Montréal; on a donc un peu l'embarras du choix.

Cette disponibilité incite par ailleurs plusieurs locataires à s'interroger sur la pertinence de demeurer dans leurs locaux actuels quand ils voient arriver la fin de leur bail. Ils appellent alors un courtier pour lui demander une étude de leur cas et du marché.



Photo: Jean-Guy Paradis

Les conditions du marché évoluent chaque jour, observent Peter Blanchard et Peter Martin des Immeubles Pierremont. Ces nombreux changements économiques et législatifs suffisent à eux seuls à justifier le recours aux services de courtiers. Les frais de courtage sont compensés plusieurs fois par les économies réalisées grâce aux conseils de l'expert.

''Cela nous pose un problème d'éthique grave, reconnaît M. Martin: si on fait déménager un client dans un autre immeuble, on va recevoir la commission habituelle de son nouveau propriétaire. Mais si notre étude démontre qu'il n'a pas intérêt à changer de place, alors on a fait tout notre travail pour rien. C'est pour cela qu'on a établi comme politique de charger au client des honoraires qui représentent de 40 % à 50 % de la commission ordinaire pour faire l'évaluation de ses besoins et des implications financière d'un déménagement.

Cas complexes

Chaque courtier essaie de se spécialiser dans une niche particulière du marché. Immeubles Pierremont a choisi de travailler sur des cas complexes, voire difficiles. Il faut dire que ses deux actionnaires possèdent tous deux une longue expérience des situations compliquées.

Avant de fonder Pierremont en mai 1982, Peter Martin était président du conseil de **Prodevco Lavalin inc.,** une filiale du groupe **Lavalin** responsable de loger environ 6 000 personnes un peu partout au Canada et ailleurs dans le monde.

''J'ai passé dix ans dans la situation du client, a rappelé M. Martin: louer et sous-louer des surfaces, faire les aménagements, les déménagements, acheter du mobilier, relocaliser des services de nature très différente, etc.''

De son côté, Peter Blanchard a passé une dizaine d'années dans une autre firme de courtage en immeuble commercial et industriel, **Devencore,** où il servait de conseiller à des firmes comme Lavalin.

Deux ans et demi après sa fondation, Immeubles Pierremont emploie cinq personnes, dont quatre agents. Elle a développé une méthode très sophistiquée d'évaluation des besoins actuels et futurs d'un client, qu'on peut projeter sur cinq, dix ou quinze ans et même davantage.

Pierremont compte parmi ses clients **Bell Hélicoptères, Alliance Mutuelle-Vie, Gulf Canada,** les avocats **Guy et Gilbert, Honeywell,** la **Société générale de financement,** le **Barreau québécois, Sofati,** etc.

Chaque client a des besoins particuliers, qui dépendent de son genre d'activités, de son rythme de croissance, de sa situation fiscale, etc., explique M. Martin.

Par exemple, une association sans but lucratif ne paie généralement pas d'impôt; elle se préoccupe donc peu de l'indidence fiscale de son choix d'immeuble.

Par contre, d'autres firmes attachent une importance primordiale à cet aspect du contrat. Vaut-il mieux alors rechercher une opération clé en main (avec les améliorations locatives effectuées par le propriétaire), ou accepter quelques mois de gratuité et se charger soi-même de l'aménagement des lieux et profiter ensuite de l'amortissement fiscal?

''L'objectif de tout le monde reste cependant le même, constate M. Martin: loger le personnel de la façon la plus efficace et confortable possible et au meilleur coût par personne. Mais c'est le seul point commun de toutes les transactions.''

Tous les immeubles, de leur côté, n'offrent pas les mêmes services (stationnement, restauration, etc.), ni les mêmes possibilité locatives. La **Place Ville-Marie** présente beaucoup de fenêtres dans sa tour cruciforme, la tour **Esso-BNP** ressemble à un gros W, certaines donnent sur la montagne et d'autres sur le métro, etc.

Pour analyser toutes ces données et projeter les besoins du client au cours des prochaines années, Pierremont utilise abondamment l'informatique; on ramène tous les choix possibles à une même base de comparaison; c'est le client qui a le dernier mot, le courtier n'étant là que comme conseiller.

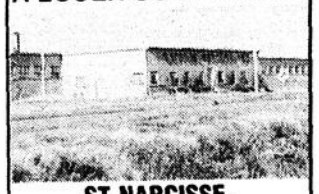
ANDRÉ HAINS

BÂTISSES COMMERCIALES

BROMONT
Location complète.
Revenus bruts: 126 000$
Immeubles ARCHIPEL Ltée., courtier
Marcel Desrosiers
(514) 671-5354

MONTRÉAL SUD-OUEST
Bâtisse à louer 6000 pi. ca. avec overhead crane 5 tonnes, bureaux, possibilité 60000 pi. ca. terrain zoné industriel, vacant.
Idéal pour compagnie de soudure ou transport.
(514) 932-5654

À LOUER OU À VENDRE



ST-NARCISSE, COMTÉ DE CHAMPLAIN
PRÈS AUTOROUTE 40
Bâtisse industrielle, 80,000 pi.ca., structure d'acier, plancher béton, hauteur libre 15', gicleurs partout. $1.00 pi. ca./net.net. Occupation immédiate.
André Brouillette, propriétaire
1-800-361-8946

STE-ÉMILIE DE L'ENERGIE
Au nord de Joliette, immeuble commercial au 400 rue St-Michel,
1184 pi. ca., construit 1975.
Terrain 8125 pi. ca.
11 espaces de stationnement pavé.
Idéal pour bureaux ou clinique médicale.
Chambre forte résistant au feu.
RENSEIGNEMENTS:
(514) 886-3843
J. P. Lavallée

PROPRIÉTÉS À REVENUS

PROPRIÉTAIRE D'IMMEUBLES À REVENUS, CENTRE COMMERCIAUX ET ÉDIFICES À BUREAUX.
Maximiser la rentabilité de vos immeubles en confiant l'administration et la gestion à des administrateurs d'expérience.
Nous offrons également un service professionnel de consultation et de vente de propriétés.
Immeubles ARCHIPEL Ltée., courtier
MARCEL DESROSIERS, (514) 671-5354

Société immobilière Vistabar inc.
239, rue Green
Saint-Lambert (Québec)
J4P 1S9
Tél.: (514) 465-9360

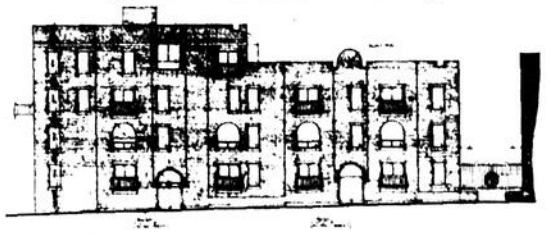
- *acquisition de propriétés à revenus pour le compte de groupes d'investisseurs*
- *Abris fiscaux*
- *Gestion immobilière*
- *Financement hypothécaire et personnel*

CONDOS

STE-AGATHE
Luxueux condos-vacances pour 2 à 8 personnes, avec revenu garanti pour 3 ans.
Site idéal pour sports d'hiver et d'été.
(819) 326-4850

ANJOU
À vendre ou à louer.
3 chambres, 2 salles-bains, foyer, 2 garages intérieur, construction 81.
MURB-CLASSE 31
Libre.
(514) 661-2922

LE SQUARE DE L'UNIVERSITÉ
(Coin Dorchester et Berri)



CONDOMINIUMS À VENDRE OU À LOUER:
Aires de 760 pi. ca. à 7 000 pi. ca.
Aménagement discutable.
Idéal pour cliniques médicales et espaces à bureaux.
Près: Hôpital St-Luc, édifice Fides, métro Berri et autoroute Bonaventure.
Pour renseignements,
MARTHE PEARSON ROYAL LEPAGE (514) 287-9757 (514) 463-3731

IMMEUBLE

RÉUNIONS D'AFFAIRES

INCOMPARABLE

QUEBEC



- Chambres grand confort
- Piscine intérieure
- Cuisinette
- Salle de conférence

AUBERGE HM

42.$

2815, Boul. Laurier
Sainte-Foy
(418) 658-2793

Les nuits prochaines...

VOUS AUREZ PROCHAINEMENT UNE RÉUNION D'AFFAIRES, LAISSE-LE SAVOIR AUX GENS D'AFFAIRES DU JOURNAL LES AFFAIRES.

Appelez Lyse Filion **842-6491**

Un abonnement au journal

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

c'est dans votre intérêt.

Un outil utile et profitable.



- Le magazine AFFAIRES en prime
- Un outil complet et pratique pour tirer profit de l'information économique et financière
- Une économie de 40% (abonnement d'un an) sur le prix habituel en kiosque
- Une économie de 55% (abonnement de deux ans) sur le prix habituel en kiosque

Faites un investissement: abonnez-vous au journal LES AFFAIRES

Veuillez simplement retourner ce coupon à:

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

Oui, je m'abonne au journal LES AFFAIRES

☐ Pour un an: 29,95$* ☐ Nouvel abonné
☐ Pour deux ans: 44,95$* ☐ Renouvellement

M. ☐
Mme ☐ _____ PRÉNOM: _____
NOM DE LA COMPAGNIE: _____
FONCTION/PROFESSION: _____
ADRESSE: _____
VILLE: _____ PROVINCE: _____
CODE POSTAL: _____ TÉL.: ( ) _____
☐ FACTUREZ-MOI ☐ VISA ☐ MASTERCARD N° DE CARTE: _____ EXP.: _____
SIGNATURE: _____

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

COMMERCES

ENTREPRISE D'ÉLECTRICITÉ À VENDRE
Située en banlieue de Montréal. Établie depuis 10 ans. Spécialité entretien de réseaux luminaires, location de nacelles aériennes. Contrats à long terme. Raison: cause de santé. Information:
(514) 866-8072

CUEILLETTE ORDURES MÉNAGÈRES
Compagnie bien établie, spécialisée dans la cueillette et le transport des ordures ménagères, commerciales et industrielles.
Mme P. Bélanger
(514) 589-3937

BAR LAITIER
Longueuil. Idéal pour couple. Vente avec bâtisse, coin de rue.
Chiffre affaires très intéressant.
Prix raisonnable.
(514) 354-6522 bur.
(514) 787-2139 après 6 h.

SERRURERIE
Très bien établie depuis 15 ans. Bon chiffre d'affaires.
Cause vente: santé.
Soir (514) 474-2851

BOUTIQUE POUR DAMES
Haute classe, située dans un des meilleurs centres d'achats de Montréal.
Pour arrangements,
demandez M. William
(514) 342-5941

SALLE DE RÉCEPTION
Région Sherbrooke, 68 x 130, pour 600 personnes. Excellente clientèle. Équipée au complet. Terrain vaste. Très bon prix.
(819) 569-6893
(819) 562-8037

DÉPANNEUR ÉQUIPE
Excellent chiffre affaires. Centre de validation. Location de vidéos. Résidence 6 pièces. Construction récente.
(819) 569-6893
(819) 562-8037

RÉSIDENCES

BROSSARD
Cottage pouvant satisfaire les plus exigeants.
9 pièces, 4 chambres, cuisine de rêve, piscine, etc.
FAUT VOIR.
Marie ou Cécile
(514) 672-6450
Montreal Trust courtier

FERME STE-THÉRÈSE LAVAL
Bord de l'eau, spacieux bungalow 8 pièces, toit cathédrale, foyer ouvert sur 2 pièces, toutes les commodités, garage double, terrain paysagé de 20 950 pi. ca. MLS
Madeleine Landry, courtier
(514) 471-8722
(514) 471-3597

BROMONT
Pour gentleman farmer ou famille, 45 minutes centre ville, près de tout: ski, golf, équitation. Bâtiment.
Pour autres détails,
Gilles Drouin
(514) 651-5300
(514) 678-5660
Montreal Trust Courtier

TERRAINS

ANCIENNE LORETTE, QUÉBEC
Terrain commercial, 60,000 pi.ca., façade boulevard Hamel.
Directement du propriétaire.
(418) 656-6184

Pour vos annonces d'immeubles, consultez Lyse Filion
(514) 842-6491
Heure de tombée: mardi midi

OUTREMONT CHEMIN DE LA CÔTE STE-CATHERINE ENTRE MT-ROYAL ET LAURIER
Cottage
Construction 1984. Terrasse dominant la rue, garage double, sous-sol fini, 3 1/2 salles bains, air climatisé, pompe thermique, aspirateur central, foyer. 250 000 $, pas d'agent. Disponible juillet 85.
(514) 495-2201 après 6h.

QUÉBEC
2½ millions de pieds carrés au coeur du Québec Métro - boulevard de La Capitale - Parc Métrobec - Déjà installés dans le secteur: Bell Canada - Hydro-Québec - Gaz Inter-Cité - Police Provinciale - Voirie Provinciale - Câblevision Nationale - Centre distribution Sears - F.-X. Drolet - CTCUQ - et d'autres.
LE GROUPE DE BERTIN
Service courtage immobilier
401 est, Grande-Allée, 3ième étage
QUÉBEC (Québec) G1R 2J5 (418) 525-4621

À LOUER

300, boul. LAURENTIEN



- Édifice moderne avec fenêtres teintées
- Climatisation centrale
- Système de gicleurs
- Chauffage électrique
- Vaste stationnement gratuit
- Restaurant sur place
- Loyer modique
- Station de métro Du Collège

Renseignements:
Viviane Lemonde (514) 748-5828
GAGNON

GAGNON & ASSOCIÉS INC.
Membre de la Chambre d'Immeuble de Montréal — Photo MLS

VILLE ST-LAURENT
Bureaux et/ou entrepôt 35 000 pi. ca. (possibilité agrandissement 20 000 pi. ca.)
Idéal pour siège social
ÉCONOMISEZ 50% et plus sur location centre-ville
Stationnement gratuit pour 150 voitures
Hall d'entrée prestigieux
Proximité métro, train CN et autoroute des Laurentides
Bail à long terme.
Disponible à 3 mois d'avis ou printemps 86
VINCENT REMILLARD
Rés.: (514) 334-0146
Bur.: (514) 382-4131

LE 1180 DRUMMOND



BUREAU — BAIL NET/NET
DIRECTEMENT DU PROPRIÉTAIRE
Étage-type, 9,950 pi.ca.
Rez-de-chaussée, 4,500 pi. ca.
Occupation immédiate.
Coin Dorchester, voisin du prestigieux Centre Sheraton.
Accès facile au métro et aux autoroutes.
Renseignements:
MICHEL BEAUDOIN
(514) 875-5808

À LOUER

MONT STE-ANNE SKI WEEK
Le luxe et le charme d'un appartement pour moins cher qu'à l'hôtel.
jour: (418) 658-4768
soir et fin sem.:
(418) 694-9181

À LOUER DORVAL
Rue St-Régis.
Bâtisse industrielle neuve.
13,600 pi. ca.
Libre.
(514) 645-2261
poste 33

STE-FOY, QUÉ.
2387 rue Watt,
7,700 pi. ca. (57 x 135), hauteur 18', bureaux modernes (2,000 pi. ca.) gicleurs partout.
Libre immédiatement.
Prix à discuter.
André Brouillette
1-800-361-8946

VALLEYFIELD
Bâtisse commerciale neuve à louer, 2,500 pi. ca. à 12,500 pi. ca. selon vos besoins, dans Parc Industriel.
Renseignements: Jean Giroux
(514) 373-1666

CLINIQUE MÉDICALE AVEC PHARMACIE
3500 pi. ca. complètement fini, sans équipement, sur 1er plancher, très bien située à Longueuil, sur Chemin Chambly, avec grand stationnement.
(514) 677-3203

VIEUX MONTRÉAL
465 rue St-Jean, près Notre-Dame,
10e étage, face au fleuve.
1 500 pi. ca. aménagé.
(514) 849-6074

CENTRE VILLE
À partir de $8. pi. ca., 1,000 à 30,000 pi. ca. Près du métro.
M. Fefer, Adm. A., CPM.
(514) 878-1797
Univest, courtier

ST-LAMBERT
Environ 6 000 pi. ca. à louer, adjacent centre-ville et autoroute 132 (sortie Notre-Dame), bureaux spacieux climatisés, espace pour atelier fabrication, entrepôt, rez-de-chaussée avec mezzanine, stationnement 14 places. Nombreuses possibilités. Conditions à discuter.
(514) 465-1113

Donnez pour voir



Pourriez-vous lire les yeux fermés?

Plus de 20,000 aveugles ont besoin de livres pour leurs études, pour vivre.

Vos dons permettent à *La Magnétothèque* et à ses 600 volontaires de leur fournir gratuitement des livres enregistrés sur bandes sonores.

DONNEZ POUR VOIR. COMMENT? Envoyez vos dons à *La Magnétothèque*, 1030, rue Cherrier, suite 105, Montréal. H2L 1H9.

OCCASION D'AFFAIRES

Maison de communications sérieuse désire acquérir une entreprise oeuvrant dans le même domaine. Une fusion pourrait aussi être envisagée.

L'entreprise recherchée doit avoir son siège social à Montréal. Elle a une clientèle bien établie et emploie de 3 à 6 personnes.

Les personnes intéressées peuvent écrire à: Journal Les Affaires, référence no 1130.

465, rue St-Jean
suite 903
Montréal, Qué.
H2Y 3S4

MACHINE TRAITEMENT DE TEXTES A.E.S.

Excellente condition.

(514) 483-2333

FRANCHISEUR DEMANDÉ

Pour terrain 36,000 pi ca coin Hamel et Duplessis, voisin McDonald, voisin Marie-Antoinette, 2ième voisin Harvey's, 5 minutes aéroport, 5 minutes nouveau parc technologique, endroit stratégique...

Contactez Nelson Gagnon
(418) 872-5217
(418) 871-1255

NATIONAL VIDEO®

SOYEZ LES HÔTES DES VEDETTES!

La plus importante chaine de magasins video en Amérique du Nord s'implante au Québec et vous invite à explorer le fascinant et merveilleux monde du divertissement au foyer.

NATIONAL VIDEO est classé bon premier comme le plus important franchiseur dans le domaine du video par "Video Store Magazine". Nous avons plus de 750 franchises. D'ici la fin 1985, nous prévoyons implanter plus de 50 franchises au Québec.
Assurez votre futur maintenant... Joignez-vous aux gagnants.
Au plaisir de vous rencontrer à notre kiosque du

Salon du Monde des Affaires,
Place Bonaventure,
du 1er au 5 février 1985
Capital minimum requis: 60 000$

Pour renseignements, appelez
R. Schiller
(514) 667-7393

FAITES FRANCHISER, PAR DES PROFESSIONNELS, VOTRE ENTREPRISE OU VOS PRODUITS. CENTRE DES FRANCHISES

(514) 871-9325

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS

Nous sommes distributeurs exclusifs d'un jeu éducatif avec programmes scolaires pour enfants de 4 à 12 ans. Nous recherchons des représentants indépendants qui desservent les librairies, les écoles et les magasins de jouets pour toutes les régions du Québec.
Pour plus de renseignements, écrire à:
A.B.C. Inter Tech Inc.,
49 Eaton,
Kirkland, Qué. H9H 3S4

Les tablettes de comptabilité **EMOND**

50 feuilles par tablette

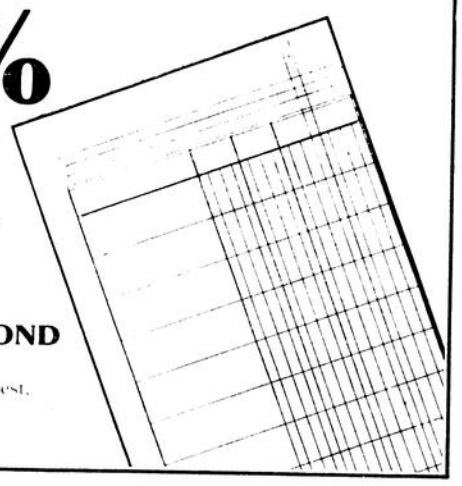
Commande minimum 100 tablettes

Cette semaine en SOUS-ÉVALUATION de

20%

à $1.97 ch.

Prix régulier: $2.47



IMPRIMERIE **EMOND INC.**
108a, Boul. Fiset, SOREL
Tél. (514) 743-4766

IMPRIMERIE **EMOND** DE LONGUEUIL INC.
1362, Boul. Marie-Victorin est,
Longueuil
Tél: (514) 677-4897

TRUST GÉNÉRAL

Fonds de placement

Info-Placement ... pour choisir vos placements.

C'est ce qu'explique Info-Placement, la nouvelle publication du Trust Général qui paraîtra quatre fois l'an.

Chaque numéro d'Info-Placement comprend un survol de la conjoncture économique, une chronique financière sur les divers véhicules de placements, un résumé du comportement boursier canadien et américain ainsi que des suggestions quant aux investissements appropriés selon les objectifs et la situation personnelle de chacun.

Info-Placement "démystifie" les questions d'argent. C'est une publication à ne pas manquer... et qui vous est offerte gratuitement.

Pour recevoir Info-Placement, téléphonez ou postez le coupon-réponse ci-dessous à la succursale de votre région.



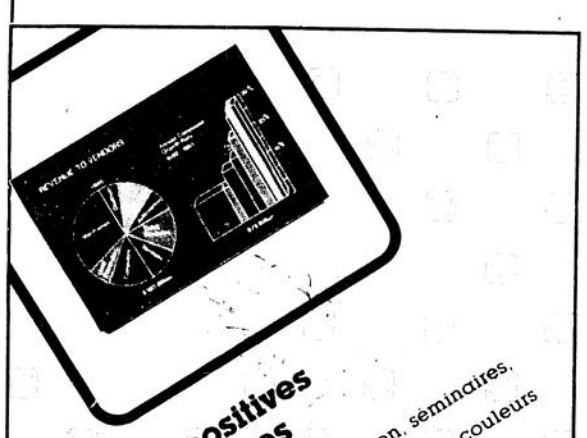
Oui, j'aimerais recevoir votre circulaire Info-Placement que vous offrez gratuitement.

Nom

Adresse N° app.

Ville Code postal

Tél.:



Diapositives d'affaires

- conférences, formation, séminaires, etc
- 35mm: de une ou plusieurs couleurs
- acétates pour rétro-projection
- laboratoire photographique interne & complet

(514) 288-2701

Les frères Proulx Brothers Inc,
407 McGill, #301,
Mtl H2Y 2G3

EXCELLENTE OPPORTUNITÉ

Vente laboratoire de développement de photos en 1 heure.
Prix raisonnable. Ne ratez pas cette occasion, contactez: Mme Patricia.

Le jour: (514) 289-7335
Le soir: (514) 934-0196

UNE SOLUTION

Soyez en affaires: adresse centre-ville, téléphone, télex, salle de conférence, réceptionniste, un pied à terre à Montréal. Info: Lucie Hébert

(514) 288-2844

REPRÉSENTANTS DEMANDÉS

Sommes distributeurs exclusifs d'un appareil sanitaire pour chiens. Recherchons représentants pour visiter pet shops, vétérinaires, quincailleries.

(514) 642-5262

500 RÉPONDEURS AUTOMATIQUES

Avec "remote" pour prendre vos messages de l'extérieur.
Prix régulier 189.95$, spécial de janvier 99.95$ incluant livraison à votre commerce ou à votre domicile.

3425 Ste-Catherine est
(514) 524-0996
demandez Thérèse ou Laurent

Les étudiants au MBA des universités canadiennes mesureront leurs connaissances

■ ''Les compétitions inter-universitaires favorisent le rapprochemet entre le monde universitaire et le monde des affaires. Les étudiants ont l'occasion de faire évaluer leurs compétences par des gens d'affaires, tandis que ces derniers profitent de l'occasion pour recruter les meilleurs candidats''.

C'est en ces termes que Mme **Lizanne E. Winser** a expliqué aux AFFAIRES la raison d'être de la **Compétition de cas** qui se tient chaque année à l'**Université Concordia** entre les étudiants au MBA des universités canadiennes. Mme Winser est directrice du programme de MBA de l'Université Concordia, qui organise le concours à chaque année.

Cette compétition en est à sa quatrième année d'existence, mais c'est depuis deux ans qu'elle a été élargie à toutes les universités canadiennes. Cette année, 16 universités participeront; six sont québécoises.

L'année dernière, les **HEC** se sont classées au premier rang des universités canadiennes, suivies des universités Concordia et **Laval.** En 1983, l'**Université Dalhousie** avait remporté le premier prix, suivie de Laval et de Concordia.

''La compétition est divisée en quatre matchs au cours desquels les équipes adverses présentent des analyses de cas orales et écrites décrivant des situations réelles et complexes. Chaque équipe se compose de quatre étudiants qui ont suivi une formation d'un semestre complet. Quant aux cas, ils sont rigoureusement choisis par l'**Associations des MBA du Québec (AMBAQ)** qui conduit à cet effet des recherches à travers toutes les grandes universités'', a ajouté Mme Winser.

Cette année, l'Université Concordia invite particulièrement le public à assister à ces matchs captivants où il est permis de voir évoluer nos meilleurs candidats MBA à travers le Canada. Les compétitions se tiendront du jeudi 24 au samedi 26 janvier au pavillon **Henry F. Hall** de l'Université Concordia.

Concordia se distingue encore

En plus de s'être classée parmi les trois premières universités aux compétitions de cas (MBA) des deux dernières années, l'Université Concordia s'est récemment classée finaliste aux préliminaires du **Intercollegiate Business Competition (ICBC),** qui a eu lieu à l'**Université Queens** (Ontario) en octobre dernier. Nous ne saurons que vers la mi-janvier si elle a remporté le premier prix.

Sur 30 universités qui participaient aux rondes préliminaires, seulement étaient québécoises: **Bishop, Concordia, McGill, Le Collège militaire de St-Jean** et l'**Université du Québec à Montréal (UQAM).** Cette dernière s'est d'ailleurs classée au sixième rang, manquant de justesse la chance de se porter finaliste.

Comme l'a précisé aux AFFAIRES M. **Alan S. Mayne,** agent d'information pour le ICBC, ''cette compétition s'adresse aux étudiants du premier cycle. Elle a pour but de favoriser des rencontres entre les diverses écoles d'administration et d'évaluer les différents types d'enseignement qui y sont dispensés. De plus, la présentation se fait devant des gens d'affaires, ce qui favorise un rapprochement entre les universités et les milieux d'affaires''.



AVEC LA PARTICIPATION D'EASTERN AIRLINES
ET MAINTENANT DE MARRIOTT HOTELS, LE PROGRAMME BONIS
VOYAGES DE CPAIR S'EMPARE DU MARCHÉ AMÉRICAIN.

Vos nombreux voyages vous emmènent occasionnellement aux États-Unis? Alors, préparez-vous à voyager bientôt gratuitement... encore plus rapidement.

Marriott Hotels vient de se joindre au programme Bonis-Voyages de CPAir. Avec 128 établissements répartis à travers les États-Unis (140 à travers le monde), vous aurez donc encore plus d'occasions d'accumuler des points.

De plus, vous pouvez voler vers les É.-U. avec CPAir ou Eastern Airlines, encore un de nos partenaires. En plein le genre de choix qui vous conduira aux Bonis-Voyages en très peu de temps.

Comparez : l'Autre programme pour grands voyageurs ne vous offre que 22 destinations aux États-Unis et aux Caraïbes; nous en desservons 120. L'Autre programme n'offre aucun hôtel aux États-Unis; nous en avons 128. Le choix devient vraiment facile, n'est-ce pas?

Le programme Bonis-Voyages de CPAir vous offre vraiment plus d'occasions d'amasser des points. Et dans bien des cas, vous mettrez presque deux fois moins de temps à en accumuler suffisamment pour voyager gratuitement.

Alors, appelez-nous sans frais au 800-663-0290. Devenez membre *gratuitement*... et partez à la conquête des États-Unis.

CPAir
Les Bonis–Voyages

Vous voyagerez gratuitement...plus rapidement. Beaucoup plus rapidement.

CPAir · AirBC · Eastern Provincial · Eastern · KLM · Aloha Airlines · Pem Air · CPAir Holidays · Park'N Fly · CP Hotels · Delta Hotels · Marriott · Hertz · Tilden · Avis · Budget

CP et sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée

Rougier accède au marché international

■ Grâce à une entente récemment conclue avec **Gauthier** de France, l'un des plus importants fabricants européens de meubles, **Rougier Inc,** de Montréal, vient de s'ouvrir les portes des marchés internationaux.

''Nous avons vendu à la firme Gauthier, les droits de production de nos designs de meubles, qui seront désormais distribués sous la marque **Gauthier-Rougier** à travers l'Europe, l'Asie Mineure et même dans certains pays d'Afrique, soit un total de 26 pays.

''Il s'agit là d'une première canadienne et même nord-américaine dans l'industrie du meuble résidentiel, puisque le design d'ici sera désormais fabriqué par un industriel européen de renom'', a précisé aux AFFAIRES M. **Roger Rougier,** président de la firme qui porte son nom.

Rougier Inc. est déjà bien connu sur le marché américain, où elle exporte de 75 % à 90 % de sa production. Elle fabrique essentiellement des meubles contemporains de grand luxe pour lesquels la firme a développé une technologie fort sophistiquée pour la finition des meubles laqués.

Le chiffre d'affaires de Rougier devrait atteindre cette année les 10 M$ et le nombre de ses employés devrait passer de 75 à 130 sur une période de un an.

LUCIE PICHÉ

Communications Grenier et JMD Relations Publiques se fusionnent

■ **Gilles Grenier** et **Joffre Miville-Dechêne,** respectivement présidents de **Communications Grenier** et de **JMD Relations Publiques,** ont annoncé récemment leur décision de se fusionner.

Pour les deux hommes d'affaires montréalais, il s'agira de "mener de front leurs activités respectives dans le domaine des communications et des relations publiques". Leur bureau est situé rue St-François-Xavier, à Montréal.

Gilles Grenier qui dirige Communications Grenier depuis quatre ans, avait auparavant été à l'emploi de l'**Office National du Film,** puis de **Radio-Canada,** de la **Société immobilière Marathon** et enfin, de **Gaz Métropolitain.**

Quant à Joffre Miville-Dechêne, il a été journaliste et a dirigé les services d'information de l'ONF à Ottawa. Il fut ensuite directeur des services de presse du **Montreal Star** avant de passer à la CIP en tant que vice-président. Il a fondé son cabinet en 1974.

CARTES D'AFFAIRES

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES
OU VOS VACANCES
CONSULTEZ
AGENCE DE VOYAGE
NICOLE LEMAY INC.
1233 de la Montagne, Montréal, Qué. H3G 1Z2
(514) 866-4666
Permis du Québec

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?
SCRIBEC
45 rue Jarry est - 387-2486


Robert Ternisien Président

Valois
Fleuriste-décorateur
372 rue Sherbrooke est, Montréal (Québec) H2X 1E6
(514) 842-7849

Les Créations LE BRONZIER inc.
CASE POSTALE 183,
COWANSVILLE,
QUÉ. J2K 3H6
(514) 263-7494
Fonderie de bronze et d'aluminium Industriel, commercial et ornemental. Moule au sable et permanent.
Quantité selon vos besoins

cours de
vente

Améliorez vos techniques de vente grâce à une formule qui a fait ses preuves. Jouez gagnant! Ce cours vous permettra de préciser votre style de vente. Soyez efficace! Réalisez vos objectifs. Identifiez vos points forts et devenez dynamique. Organisez mieux votre temps et apprenez à développer votre créativité. Offert en cours de base et cours avancé.

Assistez à un cours d'introduction, sans aucun engagement, pour seulement 10$, tous les lundis à midi et à 20 heures.

Prospectus complet sur demande.

Les cours Jean-Guy Leboeuf
5277, avenue du Parc, Montréal H2V 4G9
Pour renseignements: (514) 277-2117

LE SKI LE PLUS POLYVALENT AU QUÉBEC

SURPRIS? Les gens d'affaires, eux, le sont de moins en moins. Entre deux négociations ou après la signature d'un important contrat, il est de plus en plus courant de les voir dévaler les pentes du Mont-Sainte-Anne.

Ils trouvent ici toute la polyvalence dont ils ont besoin. D'un côté, à proximité, le dynamisme, le confort et toutes les commodités d'une grande ville comme Québec; de l'autre, l'une des plus grandes stations de ski de l'est de l'Amérique, le Mont-Sainte-Anne, où ils peuvent relaxer.

Ils ont donc, sans avoir à parcourir de longues distances, tout le loisir de descendre des colonnes de chiffres ou les 625 mètres de dénivellation du Mont-Sainte-Anne, d'accroître leur profit ou d'emprunter le nouveau télésiège triple, de profiter de la baisse du taux d'intérêt ou de profiter du nouveau système d'enneigement artificiel couvrant 82% de la surface skiable. De toute façon, affaires ou loisirs, dans un cadre comme celui du Mont-Sainte-Anne, leur bilan ne pourra être que positif.

Pour connaître le dernier bulletin des conditions de ski, composez l'un des numéros de téléphone suivants:
Québec: (418) 827-4579
Montréal: (514) 861-6670

Le ski le plus polyvalent au Québec, c'est au Mont-Sainte-Anne qu'on le trouve.

C'EST RECONNU

PARC DU MONT-SAINTE-ANNE
Québec

Pour plus de renseignements concernant le ski alpin, le ski de randonnée et l'hébergement au Parc du Mont-Sainte-Anne, demandez notre brochure gratuite en écrivant à: C.P. 400, Beaupré (Québec) G0A 1E0 Tél.: (418) 827-4561
Nom
Adresse
Ville
Province
Code postal

Les grandes tendances de la mode socio-culturelles effectuées

■ "Au moment même où un consommateur adopte un nouveau style de vêtements, les créateurs et les confectionneurs travaillent déjà sur la mode qui lui sera proposée dans un an ou deux."

Mais pour arriver à déterminer quelles seront les tendances futures quant aux couleurs, aux tissus et à la forme que prendront les vêtements, les créateurs doivent travailler à partir de prévisions. De la même façon que les entreprises suivent les prévisions économiques, les créateurs se basent sur des prévisions de tendances qui sont élaborées à partir de recherches socio-culturelles, a déclaré aux AFFAIRES Mme **Chantal Tittley Moreault,** conseillère en marketing et en communications de **Promostyl,** pour l'ensemble du Canada.

Promostly est une entreprise internationale spécialisée dans l'établissement de prévisions concernant les grandes tendances de la mode. Avec son siège social à Paris, Promostyl possède des filiales dans 26 pays à travers le monde et réalise un chiffre d'affaires annuel de 4 M$. Sa clientèle se retrouve parmi tous les intervenants de l'industrie de la mode: confectionneurs et designers, fabricants de fibres, tisseurs et distributeurs.

À chacun de ces intervenants, Promostyl vend une information regroupée à travers plus de 32 "cahiers de tendances" qu'elle publie à chaque saison. Chaque cahier est édité deux fois par année selon les saisons automne-hiver ou printemps-été.

Le client choisit entre les cahiers "couleur", "forme" ou "tissu" sous lesquels sont réunis les conseils pour la confection de collections pour hommes, femmes, enfants, vêtements sports, accessoies, beauté. Pour l'abonnement annuel à un seul de ces cahiers, le client débourse entre 900 $ et 1 500 $ et pour se procurer l'ensemble des 32 publications, il lui en coûte autour de 20 000 $.

Promostyl fournit également des rapports sur les présentations qui ont été faites dans le cadre de salons internationaux et qui confirmeront au client l'exactitude de ses prévisions. Elle met aussi à sa disposition des listes d'achats, des consultations individuelles ainsi que des lettres d'information (newsletters).

Les grands thèmes

Toute cette information provient d'enquêtes socio-culturelles. "Des sociologues travaillent à analyser le comportement humain. Ils préparent des textes qui résument les habitudes de consommation des gens et placent ensuite ces gens dans des "grilles" de comportement. Des thèmes sont ensuite élaborés au sujet de chaque catégorie de consommateurs. À chaque saison, reviendront quatre thèmes différents.

Il s'agira ensuite de déterminer à partir de ces thèmes quelles seront les couleurs, les tissus et les styles qui seront privilégiés par les consommateurs. Il →

ATTACHÉ

Plus qu'une classe ou un service... un milieu "pour gens d'affaires seulement." Tout à fait sans pareil.

Attaché : sans escale entre Montréal et Vancouver.
Du lundi au vendredi, le vol 87 quitte Montréal à 9 h 30 pile et arrive à Vancouver à 12 h 10. Le vol 88 quitte Vancouver à 13 h 15 et arrive à Montréal à 21 h. Attaché est également offert sans escale entre Toronto et Vancouver. Départs à 16 h.

Voyagez entre gens d'affaires seulement.
Vous ne serez que 54 à profiter en même temps des vols sans escale Attaché. (Première classe également disponible.)

Service attentionné.
Deux fois plus de personnel pour vous servir. Et chaque agent de bord a été spécialement formé pour mieux répondre aux besoins des gens d'affaires. Quant aux repas, les plats vous sont individuellement servis sur porcelaine.

Enregistrement garanti en 2 minutes.
Du jamais vu! Le comptoir d'enregistrement distinct permet de faire les choses en un temps record. Cela vaut aussi pour vos bagages, une fois le vol terminé. En fait, ils seront probablement au carrousel avant vous.

Sièges allée ou fenêtre seulement. 50% plus d'espace.
Présélection? Bien sûr! Une table de travail remplaçant le siège du centre, vous obtenez à la fois confort, espace et commodité.

Notre programme Bonis-Voyages.
Attaché rapporte gros à tous les points de vue. Les membres du programme Bonis-Voyages de CPAir obtiennent en effet une prime de 35% des points sur le millage parcouru.

Tout cela pour seulement 5% de plus.
Attaché, un service 100% pour gens d'affaires, ne vous coûte que 25 $ de plus que le plein tarif économique pour un vol Montréal/Vancouver. Pour un vol Toronto/Vancouver, la différence n'est que de 23 $.

Appelez votre agent de voyages ou CPAir.

Attaché : pour gens d'affaires seulement. Il faut absolument l'essayer pour vraiment l'apprécier.

ATTACHÉ de CPAir
Le voyage d'affaires réinventé

CP et ◀ sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée
ATTACHÉ et ◀ sont les marques de commerce des Lignes Aériennes Canadien Pacifique Limitée

sont déterminées grâce à des recherches longtemps d'avance



Photo: Jean-Guy Paradis

Chantal Tittley Moreault explique l'importance pour les confectionneurs d'avoir recours à des prévisions avant de se lancer dans la conception d'une nouvelle ligne de vêtements.

faut toujours sortir des nouveautés et essayer de prévoir combien de temps celles-ci vont durer. Le talent et l'intuition jouent puisqu'il faut toujours penser à offrir aux consommateurs un choix assez vaste pour satisfaire tous les goûts et tous les styles'', explique Mme Tittley Moreault.

Certains thèmes ne sont pas applicables pour des catégories de consommateur précis. Par exemple, le thème ''romantique'' ne s'appliquera pas nécessairement pour les vêtements pour bébés.

D'autres tendances, comme celle que peuvent avoir certains hommes à ''féminiser'' leur habillement, seront davantage exploitées dans certaines régions et pour certaines catégories d'âges. ''Les Québécois, par exemple, sont reconnus comme étant beaucoup plus élégants que les Canadiens du reste du Canada. Mais culturellement, les Québécois ont un ''look'' beaucoup plus conservateur'', fait remarquer Mme Tittley Moreault.

À partir de la couleur

L'élément le plus important parmi tous les modules (couleurs, tissus, formes) est sans aucun doute celui de la couleur qui suit une certaine évolution au fil des saisons. La gamme proposée est toujours assez large pour plaire tant au style conservateur qu'au style plus anarchique.

C'est à partir des couleurs prévues pour une saison donnée (toujours 18 mois à l'avance que seront fabriqués les tissus et les imprimés (rayures, carreaux, etc). Le style des vêtements commencera ensuite à prendre forme selon un ordre bien précis:

Tout d'abord, ce seront les fabricants de chaussures qui sortiront leurs premières collections, suivis des manufacturiers de chandails et de tricots. Les vêtements sport (pantalons, blouses, chemises, etc) feront ensuite leur apparition suivis de toutes les catégories de style. Les accessoires ne seront fabriqués qu'en tout dernier lieu puisque leurs fabricants attendent que le style soit bien établi.

''L'industrie de la mode suit le même cheminement que bien d'autres industries. La capacité de prévoir la mode de demain à partir d'une série d'observations s'appelle ''l'intelligence-mode''. Ces prévisions ressemblent à des prévisions financières, mais avec un élément d'imprévu beaucoup plus fort'', d'affirmer Chantal Tittley Moreault.

Bonnes ou mauvaises

Une fois les prévisions établies, un certain nombre d'événements sur le marché confirmeront aux intervenants dans quelle mesure celles-ci étaient bonnes ou mauvaises.

''Les grands salons internationaux, par exemple, feront ressortir certains éléments de façon très significtive. Il pourra s'agir d'une couleur prédominante pour une saison donnée et qui viendra confirmer les pronostics effectués'', explique Mme Moreault.

Si le consommateur a parfois l'impression d'être quelque peu manipulé par les designers dans le choix de ses vêtements, il reste que ce sera lui qui déterminera en dernier lieu ce qui deviendra une mode.

Quant aux vêtements farfelus que nous proposent bien souvent les créateurs, ils n'agissent apparemment que pour faire évoluer les tendances. ''Les créateurs sont toujours tiraillés entre leur désir de bien servir le consommateur et leur besoin de laisser aller leur imagination. Certaines personnes disent qu'il faut aller le plus loin possible dans le farfelu pour faire évoluer les tendances, mais il y a beauoup de controverses à ce sujet'', d'affirmer Chantal Tittley Moreault.

Acheter un nom

Certains consommateurs préféreront parfois acheter un vêtement très dispendieux parce qu'il porte la ''griffe'' d'un grand couturier. ''Souvent, ce n'est pas tellement le produit lui même qui attirera le consommateur, mais plutôt sa mise en marché. Bien sûr, il s'agit généralement d'un vêtement qui a du style et dont la confection est soignée, mais son succès dépendra surtout de l'habileté du designer à avoir une bonne diffusion.''

''Le problème des créateurs québécois est justement de ne pas avoir une assez bonne diffusion. Cela s'explique d'abord par le penchant naturel que plusieurs consommateurs ont pour les vêtements européens. De plus, tant que le vêtement canadien n'offrira pas à prix égal un produit tout aussi intéressant, le consommateur restera biaisé en faveur des produits importés'', explique encore Chantal Tittley Moreault.

Elle ajoute cependant que la situation est en train de changer. Nos créateurs offrent désormais une bonne qualité de vêtements et un intérêt du côté du style. Il ne leur reste qu'à soigner encore davantage leurs communications afin que les consommateurs apprennent à les connaître et, chose fort importante, qu'ils sachent où se procurer leurs vêtements.

LUCIE PICHÉ

PROFESSIONNELS

Samson Bélair
75 1909-1984
Comptables agréés
Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada
Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co

SAINT-AMOUR & PAUZÉ
AVOCATS ET PROCUREURS
211 EST, BOULEVARD HENRI-BOURASSA, SUITE 101
MONTRÉAL, QC H3L 1C1 • (514) 382-0373

GUY GUÉNETTE
COMPTABLE AGRÉÉ
1180 Drummond, Suite 720, Montréal H3G 1V7
875-5760

LA CONVERSATION ANGLAISE ENR.
Pratiquez l'anglais parlé
à votre lieu de travail
Petits groupes (4-7 personnes)
5$/h/pers Appelez (514) 486-5493 (répondeur)
Détient permis de culture personnelle #249845

Price Waterhouse
des conseillers d'ici!
2, Place Québec, bureau 800, Québec, G1R 2B5
1200, avenue McGill College, Montréal, H3B 2G4

NOUVEAU

Service de grande qualité pour le petit investisseur

Vous n'avez pas besoin d'être un gros client pour faire affaires avec nous. McLeod Young Weir vous offre les services d'un représentant du service à la clientèle qui se spécialise à servir le petit client. Vous avez accès aux mêmes produits et services que le gros client et notre représentant a du temps à vous consacrer.

Pour plus d'information, téléphonez à Lise Bellemare au numéro 287-3655 ou retournez le coupon ci-dessous.

A: Gilles Archambault
McLeod Young Weir
760 Sherbrooke ouest
Montréal, Québec H3A 1G1

McLEOD YOUNG WEIR
Services financiers Depuis 1921

Nom _____
Adresse _____
Province _____ Code postal _____
Téléphone (Rés.) _____ (Bur.) _____

Vraiment supérieur, le

Tandy 1000...

est ce que le PC d'IBM n'a jamais été;

économique

Seul Tandy/Radio Shack peut vous offrir les performances et le choix de progiciels du PC d'IBM sans que vous ayez à en payer le prix. Seul Tandy/Radio Shack possède le soutien et l'expérience technique pour vous offrir les performances MS-DOS à un prix révolutionnaire.

Tandy 1000 avec 128 K, 1 unité de disque et logiciel Deskmate **1749.00**

Écran vendu séparement

Vous bénéficiez encore des performances cherchées, vous obtenez encore le choix de logiciel MS-DOS désiré, mais lorsque vous achetez le Tandy 1000 au lieu du PC d'IBM, vous payez bien moins cher.

Non seulement vous payez moins, mais vous obtenez plus. Avec un PC d'IBM vous devez ajouter les adaptateurs pour l'écran, l'imprimante, le crayon lumineux et les bâtons de commande. Ils sont compris avec le Tandy 1000 de même que le MS-DOS, le BASIC et plus encore.

C'est pourquoi nous disons: le Tandy 1000 est le meilleur ordinateur de $3000 que vous puissiez acheter pour $1749! Voyez-le au centre ou magasin plus centre d'ordinateur Radio Shack local.

...et prêt à l'emploi.

Le Tandy 1000 a tout ce qu'il vous faut. Avec le logiciel Deskmate intégré, vous pouvez vous en servir dès la première journée. Avec traitement de texte, analyse par tableurs, classement électronique, télécommunications, calendrier et courrier électronique. Le tout sur un disque. Seul le Tandy 1000 vous donne le premier pas en logiciel — le Deskmate.



IBM MD enregistree par International Business Machines Corp

UTILISEZ... Radio Shack

TANDY/Radio Shack
DIVISION, ÉLECTRONIQUES TANDY LIMITÉE

CENTRES D'ORDINATEURS RADIO SHACK:
Montréal 1255 rue Guy, 931-4494 • 2001 rue University, 849-2031 **St-Laurent** 8092 South Service Rd., 337-2741 • Centre d'achat Greenfield Park 465-0441 **Laval** 1970 boul. St. Martin, 687-4454

Magasins Radio Shack 'Plus' Centre d'ordinateurs:
Sherbrooke 562-3677 **St. Bruno** 653-4122 **Rosemère** 437-1211
Trois-Riviéres 379-3036 **St-Laurent** 332-0246 **Laval** 688-6646

INFOTRON CANADA LTÉE
Communication de données
Intégration évoluée de réseau
(514) 861-5739

MAGICIEL
CORMIER ET ASSOCIÉS
M.D.
LA COMPTABILITÉ INFORMATIQUE
AU BOUT DE VOS DOIGTS
(514) 374-8216

L'Université de Montréal améliore la vision des robots

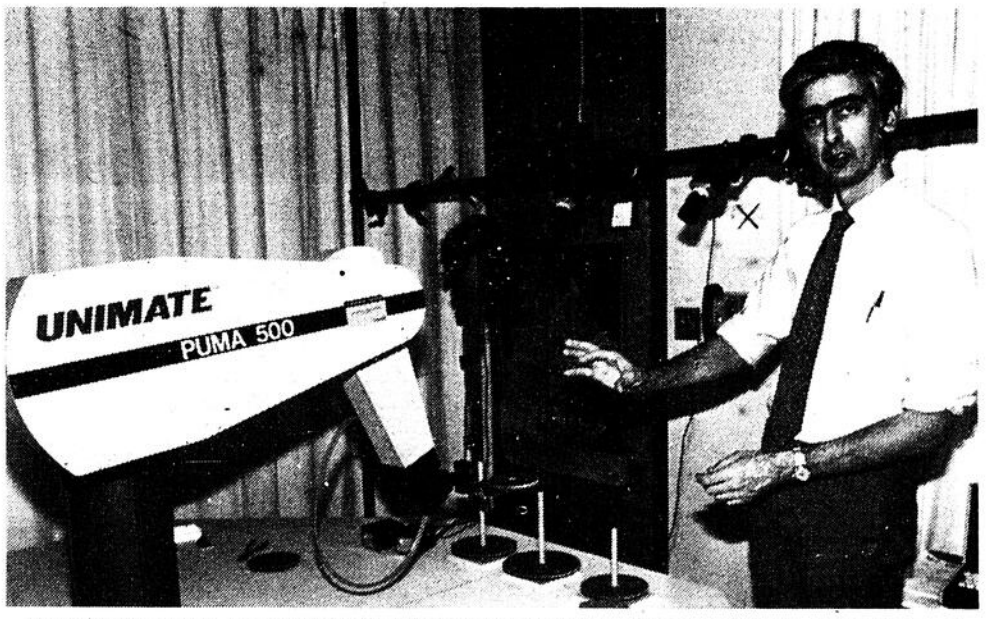
■ Des chercheurs du **département d'informatique et de recherche opérationnelle** de l'**Université de Montréal,** le troisième en importance au Canada, tentent présentement par le moyen de la stéréoscopie de faire coïncider parfaitement des images ''vues'' par des caméras fixes avec la réalité.

Les ''yeux'' des robots, quand ils en ont, se limitent le plus souvent à une seule caméra. Ceci rend impossible la convergence, phénomène optique naturel chez l'humain, mais qui soulève d'infinies difficultés en vision informatisée. La convergence permet entre autres d'apprécier les distances et de mieux comprendre la forme des objets tridimensionnels.

Pour faire leurs expériences de vision stéréoscopique, les chercheurs utilisent deux caméras **Hitachi,** modèle **KP120** montées sur un support métallique fixe et dirigées vers l'aire de travail du robot, en l'occurrence un **Puma 500 Unimate.**

''L'utilisation de deux images tient non seulement compte du fait biologique, mais aussi de la facilité de calculs, a fait remarquer M. **André Foisy,** responsable des recherches en vision informatisée, lors d'un entretien accordé aux AFFAIRES. La réception des images est fixe en ce sens que les caméras pointent uniquement vers l'aire définie où travaille le robot. Considérons-les comme des yeux rigides.''

''La caméra capte d'abord l'image qu'elle transmet à un convertisseur analogue-numérique pour sa codification informatique. L'image traduite en signaux optiques informatisés est ainsi stockée dans la mémoire de l'ordinateur suivant des données physiques réelles: réflection, ombrage, changements radicaux d'intensité lumineuse, texture, etc. qui sont spécifiques à une ''conscience'' optique.



M. Neil Stewart, directeur du département et du laboratoire de robotique et de vision explique comment deux caméras fixes permettent d'apprécier les distances.

''La stéréoscopie, a poursuivi monsieur Foisy, considère l'aspect fondamental du relief d'un objet donné, ses valeurs frontalières et tangibles, ses subites éliminations de surface d'un point à un autre. Ces frontières multiples sont les points de repère qui servent à établir une correspondance parfaite des images captées par les yeux électroniques avec l'objet réel.''

Deux opérateurs logiques traduisent en valeurs numériques les différences de surface de la pièce selon des échelles complémentaires. Le premier, saisissant les démarcations fortes de l'objet, procède selon une échelle évaluative élevée. De son côté, le second scrute les détails de son contour et de sa surface d'après une gamme réduite de mesures. La pièce est observée sous tous ses angles. C'est ainsi que les opérateurs tiennent compte des données de sa profondeur et récupèrent sa troisième dimension, les images de caméras étant planes.

Voir l'environnement

''Le déplacement du robot parmi des obstacles constitue un aspect majeur des recherches actuelles, a ajouté M. **Neil Stewart,** directeur du département et du laboratoire de robotique et de vision. Un modèle spatial doit suppléer à la déficience optique, telle l'inaptitude à saisir non seulement l'objet en dimensions réelles, mais encore celle à juger de la distance qui sépare le robot de cet objet, le mouvement décuplant la difficulté de saisie de l'obstacle.''

Le robot ne distingue pas un objet rapproché se déplaçant lentement d'un autre fuyant au loin. Un algorithme doit par conséquent fournir les calculs de déplacement entre des points définis.

Simulation

Un programme de simulation graphique prévoit les collisions et détections automatiques d'obstacles. Le modèle mathématique projette le comportement optique du robot avant sa mise en opération. Le visionnement sur écran couleur de cette ''avant-première'' permet les corrections de données nécessaires à l'empilement ou la superposition de pièces, par exemple.

De même, au moment de l'assemblage, le robot peut décider de la séquence des opérations plutôt que de dépendre d'un ouvrier. Cette planification des tâches relève toutefois de l'intelligence artificielle, un projet très ambitieux qui est plus près de la théorie que de l'application industrielle.

Nombre de difficultés mécaniques plutôt que théoriques retarde le développement de la vision informatisée du robot. Des caméras mobiles seraient beaucoup plus efficaces, mais exigeraient une adaptation incessante pour la perception de l'aire de travail. Mais au moins, des yeux rigides apportent au robot aveugle une notion élémentaire de son environnement.

JOHANNE LEPAGE
(Collaboration Spéciale)

LE GROUPE EN COMMUNICATION COSCIENT INC.

PRODUCTION DE DOCUMENTS AUDIO-VISUELS POUR L'ENTREPRISE

- Vidéo-cartes d'affaires.
- Documents promotionnels.
- Documents de formation.
- Production d'émissions télévisées.

La vidéo s'avère être un puissant outil de commercialisation. Plus que tout autre médium, il permet de mettre en valeur l'image de marque et l'excellence d'une entreprise ou d'un produit.

Si vous désirez savoir ce que la vidéo peut faire pour vous et votre entreprise, communiquez avec nous:

LE GROUPE EN COMMUNICATION COSCIENT INC.

Montréal: (514) 464-4677
Trois-Rivières: (819) 377-1769

SÉMINAIRES
•dBASE •Lotus
• WORD PERFECT • COMMUNICATION
RENSEIGNEMENT: 9H - 19H 849-7725 FONDÉ EN 1967
COLLÈGE D'INFORMATIQUE DU CANADA
2100 RUE DRUMMOND, SUITE 430, MONTRÉAL, QUÉ. H3G 1X1

Indicateurs économiques

CANADA

		Taux de variation en % Mois préc. (1)	Mois ant. (2)	Depuis 12 mois (3)
Indicateur avance (filtre)	Sept.	-0.1	0.2	22.1
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	sept.	-0.1	0.9	9.3
dont: automobiles	sept.	-1.9	-1.1	25.4
autres	sept.	-0.8	1.3	6.4
Ventes de voitures (.000)	sept.	948	1033	962
2. Livraisons manufacturières	oct.	-5.0	2.9	14.8
Nouvelles commandes	oct.	-7.5	6.0	13.0
dont: biens durables	oct.	-14.0	13.8	19.0
commandes en carnet	oct.	-1.3	1.0	27.9
3. Inventaires ($M) manuf.	oct.	304.2	86.2	2691.3
Gros & détail (1)	oct.	42.2	360.6	2579.5
Ratio stocks/expéditions	oct.	1.76	1.66	1.73
4. Mise en chantier (,000)	nov.	125	139	137
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	oct.	-0.2	-0.3	4.9
Production industrielle	oct.	-2.4	-0.4	10.4
dont: manufacturière	oct.	-2.7	-0.2	10.2
Construction	oct.	0.9	-0.4	-3.0
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations marchandises	oct.	-3.8	4.2	27.1
Importations marchandises	oct.	-10.1	13.4	29.5
Solde commercial ($M)	oct.	1917	1413	21078
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	nov.	0.2	0.1	4.4
- excl. alim. et énergie (1)	nov.	0.1	0.2	4.1
Prix industriels (1)	nov.	0.2	0.3	3.9
Coûts unitaires main-d'o. (2)	sept.	0.2	-0.5	0.2
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Population active	nov.	-0.2	0.7	1.8
Emploi	nov.	0.3	0.0	2.6
dont: hommes adultes	nov.	0.4	0.1	1.9
Taux de chômage	nov.	11.3	11.8	11.3
dont hommes adultes	nov.	9.0	9.5	9.0
(1) Non dessaisonnalisé				
Secteur commercial, non agricole.				
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monétaires				
M1	nov.	4.1	3.4	18.1
M2	nov.	1.2	0.6	5.6
M3	nov.	1.6	-0.6	4.1
2. Prêts en $ canadiens	nov.	0.8	2.0	5.9
dont: Prêts généraux	nov.	1.7	2.0	6.1
consommation	nov.	0.7	1.1	9.4
industriels	nov.	1.9	2.4	4.9
Prêts hypothécaires	nov.	0.2	0.3	10.4
3. Dépôts en $ canadiens	nov.	-1.3	1.7	1.6
dont: épargne personnelle	nov.	0.5	0.6	6.4
Non personnels	nov.	-1.5	3.0	-0.3
4. Avoir nets en devises ($)	nov.	-5315	-5132	-4431
dont vis-à-vis résidentiels ($)	nov.	13254	13221	14546
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	nov.	0.8	0.6	4.3

ÉTATS-UNIS

		Taux de variation en % Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Ventes au détail	oct.	1.2	-0.8	10.7
Livraisons manufacturières	oct.	-1.0	0.7	13.3
Nouv. commandes	oct.	-1.4	-0.8	13.3
Ratio stocks/livraisons	oct.	1.37	1.35	1.33
Mises en chantier (000)	nov.	1538	1683	1730
Production industrielle	nov.	-0.4	-0.6	6.3
Exportations	nov.	1.2	0.8	8.2
Importations	nov.	-10.6	10.5	27.2
Solde commercial ($M)	nov.	-9180	-12647	-122183
Prix à la consommation	nov.	0.4	0.4	4.0
Prix à la production	nov.	0.3	0.4	4.7
Sal. horaires (privé)	oct.	0.8	-0.1	4.1
Emploi (millions)	oct.	0.3	-0.4	4.3
Taux de chômage	oct.	7.4	7.5	7.7
Revenu personnel	nov.	0.4	0.7	9.7
Crédit à la consommation	nov.	1.0	1.4	16.2
Masse monétaire - M1	nov.	-0.6	0.4	6.9
Masse monétaire - M2	nov.	0.5	0.6	8.0

1) Variation entre le mois mentionné et le mois précédent
2) Variation entre le mois précédent celui qui est indiqué, et le mois antérieur
3) Variation entre le mois indiqué et le même mois un an plus tôt

Source: Service des études économiques, Banque Nationale

1985: la croissance viendra surtout des investissements

■ Le facteur le plus dynamique de la croissance économique canadienne en 1985 sera la reprise des investissements.

Selon Mme **Susan Clark**, économiste chez **Richardson Greenshields**, les investissements en nouvelles bâtisses et en structures fixes croîtront de 9,0 % en 1985, comparativement à seulement 0,9 % en 1984; ceux-ci avaient reculé de 16,2 % en 1983.

Toujours selon l'économiste de Richardson, les dépenses pour l'achat de machinerie et d'équipement croîtront de 7,1 % en 1985. C'est encore une fois une amélioration sur les dépenses de 1984, qui ont augmenté de seulement 2,5 %; ces dépenses avaient régressé de 8,8 % en 1983.

Cette reprise des investissements au Canada était attendue depuis plusieurs trimestres. Ce sont en effet les dépenses de capital des entreprises qui doivent assurer la poursuite de la croissance économique une fois que les consommateurs ont donné le signal de la reprise.

Jusqu'à maintenant, la reprise économique qu'a connue le Canada a été basée sur l'accroissement sensible des dépenses de consommation, la reprise de la construction domiciliaire (+24,4 % en 1983) et l'accroissement des exportations en raison de la forte vigueur de la reprise américaine.

C'est également la consommation qui a assuré la première phase de la reprise, aux États-Unis mais les investissements des entreprises américaines n'ont pas tardé à se manifester; en effet, les dépenses de capital (immobilisations en bâtisses, structures, machinerie et équipements ont crû d'environ 20 % aux États-Unis en 1984, comparativement à un peu plus de 2 % au Canada. Il est temps que cette relance des investissements se manifeste au Canada, sans quoi l'économie sera menacée de tomber en récession.

Si la reprise des investissements a tant tardé au Canada, c'est en raison principalement de la suffisance de la capacité de fabrication des entreprises canadiennes compte tenu de la demande. Cette capacité n'était utilisée récemment au Canada qu'à 74 %, alors que la capacité des entreprises américaines est utilisée à 82 % environ. C'est pourquoi, les entreprises américaines ressentent de façon plus urgente le besoin d'investir.

La reprise des investissements qu'anticipe au Canada Mme Clark demeure tout de même assez modeste. Il en est d'ailleurs ainsi de l'accroissement de 3,6 % en termes réels du produit national brut prévu par l'économiste de Richardson pour 1985. En 1984, le PNB réel se sera accru de 4,7 ou 4,8 %.

Mme Clark est légèrement plus optimiste que l'ensemble des économistes canadiens. On se rappellera que lors d'un récent relevé de 17 organismes de prévision économique effectué par le **Conference Board** du Canada, la croissance moyenne du PNB réel envisagée pour 1985 se situait à 3,1 %; il faut cependant préciser ici que les prévisions de Mme Clark ont été révisée à la hausse (de 3,3 % à 3,6 % pour le PNB réel) à la lumière des résultats du troisième trimestre, qui n'étaient encore pas connues au moment où le Conference Board avait fait son relevé. Le PNB a progressé sur une base annuelle de 7,5 % en termes réels au troisième trimestre de 1984, comparativement à 3,3 % au trimestre précédent, ce qui s'est avéré plus élevé que ce qu'avait prévu l'ensemble des économistes.

Selon Mme Clark, la construction résidentielle devrait montrer des signes de reprise en 1985, avec 168 800 mises en chantier prévues au Canada, en regard de 146 800 en 1984 et 162 600 en 1983.

Les profits avant impôts des entreprises devraient continuer de s'accroître; ils monteraient de 15,3 % en 1985, selon l'économiste de Richardson, après avoir progressé de 22,7 % en 1984 et de 54,8 % en 1983. Ce niveau de profit facilitera la reprise des investissements des entreprises.

La consommation, qui a été à l'origine de la reprise en 1983 et qui a maintenu la croissance en 1984, s'essouflera en 1985; les dépenses de consommation ne croîtraient, selon Madame Clark, que de 2,2 % en termes réels en 1985, en regard de 3,3 % l'année précédente.

Parmi les dépenses de consommation, ce sont les services (+2,5 %) et les biens semi-durables (+2,4 %) qui connaîtront la meilleure croissance; les biens semi-durables sont les biens qui durent quelques années seulement (vêtements, chaussures, etc.).

La croissance des dépenses de consommation de biens durables (automobiles, appareils ménagers, meubles), qui avait été très forte en 1983 (+10,6 %) et en 1984 (+10,9 %) en termes réels, tombera à seulement 1,9 % en 1985, ce qui veut dire que les consommateurs ont renouvelé au cours des deux dernières années leurs inventaires de biens durables. Cela indique aussi que les industries manufacturières d'automobiles, d'appareils ménagers et de meubles entreront en 1985 dans une phase de croissance plus lente.

La croissance des biens non durables (aliments boissons, énergie, certains produits domestiques. etc.) croîtrait de 1,9 % en 1985, comparativement à 0,5 % en 1984 et à 0 % en 1983.

Grâce à la reprise des investissements et à la croissance respectable de la demande pour les biens semi-durables, l'emploi devrait augmenter de 3,2 % en 1985, ce qui sera égal à la croissance réunie de 1983 et 1984. En conséquence, le taux de chômage devrait régresser à environ 10,2 %, comparativement à 11,3 % en moyenne en 1984 et à 11,9 % en 1983.

Les prix à la consommation devraient remonter légèrement en 1985 et atteindre de 5,1 %, en regard d'environ 4,4 % pour 1984.

En raison de cette expectative inflationniste et compte tenu de la demande de fonds accrue des gouvernements (déficits) et des entreprises (hausse des investissements), les taux d'intérêt auront tendance à s'accroître. Selon Mme Clark, le taux préférentiel des banques, qui est présentement de 11,25 %, montera graduellement pour atteindre à la fin de 1985 un niveau de 13 %.

JEAN-PAUL GAGNE

PRÉVISION ÉCONOMIQUES CANADIENNES

	1983 %	1984 E %	1985 P %
Produit national brut réel	+ 3,3	+ 4,7	+ 3,6
Consommation	+ 3,1	+ 3,3	+ 2,2
Investissements fixes			
Structures et bâtisses	-16,2	+ 0,9	+ 9,0
Machinerie et équipement	- 8,8	+ 2,5	+ 7,1
Construction résidentielle	+24,4	- 2,3	+ 7,3
Prix à la consommation	+ 5,8	+ 4,4	+ 5,1
Coûts de main-d'oeuvre	+ 2,1	+ 1,3	+ 3,6
Productivité	+ 2,5	+ 2,3	+ 0,4
Profits avant impôts	+54,8	+22,7	+15,3
Taux de chômage	11,9	11,3	10,2
Emploi	+ 0,8	+ 2,4	+ 3,2
Revenu disponible	+ 5,5	+ 6,4	+ 6,4
Taux d'épargne	+13,3	+12,5	+11,1

E: Estimation; P: Projection
Source: Richardson Greenshields

Combien payez-vous pour votre assurance-vie à terme?

ROTHENBERG & ROTHENBERG
NÉGOCIE POUR VOUS LES MEILLEURS TAUX

Comparez ces taux avec ce que vous payez déjà. Termes de 5 ans renouvelables et transformables pour non-fumeurs.

Pour hommes âge	$100,000	$250,000	$500,000
30	$ 187.00	$ 344.50	$ 537.00
35	$ 214.00	$ 377.50	$ 687.00
40	$ 225.00	$ 487.50	$ 780.00
45	$ 310.00	$ 695.50	$1,350.00
50	$ 430.00	$ 985.00	$1,930.00
55	$ 625.00	$1,457.00	$2,875.00

NOS TAUX POUR LES FEMMES SONT ENCORE PLUS BAS.

APPELEZ-NOUS POUR UNE ESTIMATION ÉCRITE

SID PECK
ROTHENBERG & ROTHENBERG

4150 ouest, rue Ste-Catherine
suite 410, Montréal, QC
(514) 934-0586

Dome Canada profitera de la séparation de ses actifs avec Dome Petroleum
pp. 38-39

Quelle est la meilleure stratégie de placement pour un REER?
pp. 26-27

Le RPTI: un régime qui protège les actions des méfaits de l'inflation
p. 36

Marathon Brown offre le REÉR autogéré le moins coûteux

■ De tous les courtiers et de toutes les sociétés de fiducie inventoriés par LES AFFAIRES, c'est le courtier escompteur **Marathon Brown** qui offre le régime enregistré d'épargne retraite (REÉR) autogéré le moins cher en ville.

Avec des frais d'administration de 50 $, un intérêt de 10 % sur le solde en caisse et aucun frais de transactions et de cessation, Marathon Brown offre les conditions les plus favorables aux investisseurs. **Disnat,** un autre courtier escompteur de Montréal, est la seule autre institution à offrir un REÉR autogéré à 50 $.

Toutefois, Disnat exige des frais de transactions et de cessation. Les courtiers escompteurs n'offrent cependant aucun service de recherche ou de conseil, contrairement aux autres courtiers en valeurs mobilières. Vous devez donc être en mesure de prendre vous-mêmes vos décisions de placement en valeurs mobilières si vous voulez faire affaires avec un courtier escompteur.

Le tableau ci-joint vous permet de comparer les principaux intervenants dans le marché des REÉR autogérés en ce qui a trait aux frais d'admnistration, aux frais de transactions (excluant les commissions de courtage), aux frais de cessation ainsi qu'à l'intérêt payé sur le solde en caisse. Il est important de noter que le tableau ci-joint ne tient pas compte de la qualité du service, un élément que vous êtes le seul à pouvoir évaluer et qui est très important.

Courtiers traditionnels

Chez les courtiers traditionnels, **Tassé** offre les plus bas coûts avec des frais annuels de 75 $. Les autres courtiers demandent en général 100 $. Quelques courtiers ont également des frais de cessation d'un montant 50 $ en général.

L'intérêt versé sur le solde en caisse varie d'une institution à l'autre; il s'agit généralement d'un taux équivalent au taux d'intérêt versé sur les comptes à intérêt quotidien ou encore un taux équivalent au taux préférentiel moins un certain pourcentage. À noter que les courtiers qui offrent des REÉR autogérés les offrent obligatoirement par le biais d'une société de fiducie avec laquelle des arrangements sont négociés.

Un des avantages de faire affaires avec une institution ayant un permis de courtage, c'est que vous pouvez y effectuer toutes vos opérations. Pas besoin donc de donner de directives à votre courtier quant à la livraision ou l'enregistrement des titres. Les courtiers, les sociétés de fiducie et les banques détenant un permis d'exercice restreint peuvent effectuer vos transactions.

Il s'agit de s'informer auprès des institutions concernées.

Sociétés de fiducie et banques

Il existe des différences assez marquées entre les frais et modalités chez les sociétés de fiducie. La **Société Nationale de Fiducie** offre les meilleures conditions avec des frais annuels d'administration de 75 $. Des frais de cessation peuvent toutefois s'appliquer. Au **Trust Royal,** les frais annuels s'élèvent à 100 $, mais on n'y retrouve aucun frais de cessation.

En terminant, notons qu'au moins une banque, la **Banque Toronto-Dominion**, offre un REÉR autogéré; le client peut y effectuer ses transactions directement.

Ce tableau peut être d'une grande utilité lorsque vient le temps de sélectionner une institution financière pour ouvrir un REÉR autogéré. Toutefois, n'oubliez pas que la qualité du service dans le cas d'un REÉR est fort importante et que les frais et modalités ne sont qu'un des aspects à considérer dans une décision de ce genre.

JEAN-LUC GRAVEL

REER AUTOGÉRÉS

Nom de l'institution	Frais annuels d'administration	Frais de transactions(1)	Frais de cessation	Taux d'intérêt payé sur l'argent en caisse
BANQUE: Toronto-Dominion	100 $	aucun, si transigé avec la TD	aucun	2 % de plus que le compte gestionnaire de la Banque TD
COURTIERS: Bell Gouinlock	100 $ ou 3/4 de 1 % min. 75 $ max. 100 $	aucun	min. 25 $ max. 100 $	taux préférentiel moins 3 %
Brault, Guy O'Brien	100 $	aucun	50 $	taux préférentiel moins 3 %
Burns Fry	100 $	aucun	50 $	taux préférentiel moins 3 3/4 %
Disnat	50 $	15 $ chacune	50 $	compte à intérêt quotidien du Trust National V & Grey
Geoffrion Leclerc	100 $	aucun	50 $	taux préférentiel moins 4 %
Lévesque, Beaubien	100 $	aucun	50 $	taux préférentiel, moins 5 %
Marathon Brown	50 $	aucun	aucun	10 % (selon le marché)
McLeod Young Weir	100 $	aucun	50 $ avant 1 an	compte intérêt quotidien du Trust Royal
McNeil Mantha	100 $	aucun	50 $	taux préférentiel, moins 4 %; 25 000 $ et plus, taux préférentiel moins 3 %
Merrill Lynch et Dominium Sec. Pitfield	100 $	aucun	aucun	compte à intérêt quotidien du Trust Royal
Midland Doherty	100 $	aucun	50 $	le taux du jour du compte intérêt quotidien du REER
Osler Wills Bickle	100 $	aucun	aucun	taux préférentiel moins 3½ % si plus de 25 000 $ taux préférentiel moins 2 %
Richardson Greenshields	100 $	aucun	aucun	taux préférentiel moins 2 %
Tassé & associés	75 $	aucun	aucun	moyenne des comptes épargne véritable de 3 banques à charte
Walwyn, Stodgell, Murray	100 $	aucun	aucun	taux préférentiel moins 3 1/4 %
Wood Gundy	100 $	aucun	50 $	taux préférentiel moins 3 %
FIDUCIES: Fiducie du Québec	100 $ ou 0,75 % min. 75 $ max. 150 $	aucun	min. 25 $ min. 100 $	taux préférentiel moins 5 %
Fiducie Eaton Baie	95 $	aucun	aucun	selon le marché présentement 7 1/2 %
Fiducie Guardian	75 $ jusqu'à concurence de 10 000 $; 10 000 à 50 000: 3/4 de 1 %; 50 000 et plus: 0,5 %	15 $ chacune	50 $	selon le marché, présentement 6 1/4 %
Fiducie Prêt & Revenu	100 $	aucun	aucun	compte épargne intérêt quotidien de Prêt Revenu
Guaranty Trust	0,75 % de la valeur livre. min. 250 $	aucun	aucun	2 % de moins que le compte intérêt quotidien de Guaranty Trust
Le Permanent	150 $ le premier 100 000 $ et 100 $ pour chaque 100 000 $ add.	aucun	50 $	compte d'épargne mensuel du Permanent
Les Fiduciaires	90 $	aucun	aucun	selon la concurrence aucune méthode fixe
Montréal Trust	0,6 de 1 % de la valeur au livre	10 $ chacune	aucun	taux d'épargne régulier du Montréal Trust
Société Nationale de Fiducie	75 $	aucun	avant 3 ans 50 $; après aucun frais	moyenne du compte épargne de 3 banques à charte
Trust Général	100 $	aucun	Min.: 100 $ Max.: 200 $ ou 1 % valeur	compte à intérêt quotidien du Trust Général
Trust Royal	100 $	aucun	aucun	compte de chèque intérêt quotidien du Trust Royal

SOURCE: JOURNAL LES AFFAIRES: renseignements colligés par France Weinstein
1) excluant les commissions des courtiers.

Selon les conseillers en placement du Trust Général

Si vous avez moins de 20 000 $ dans concentrez votre stratégie sur les

■ Si les sommes accumulées dans vostre régime enregistré d'épargne-retraite (REER) sont inférieures à 20 000 $, vous devriez limiter vos investissements aux dépôts à terme. Tel est du moins l'avis des conseillers financiers du **Trust Général.**

Le tableau ci-joint fournit l'essentiel des recommandations des conseillers du Trust Général selon l'âge et les sommes accumulées dans un REER.

On constate que, peu importe l'âge, les conseillers du Trust Général recommandent les dépôts à terme si le total des sommes accumulées dans votre REER est inférieur à 20 000 $.

M. **Claude Villemure,** directeur de la publicité et de la promotion au Trust Général, ne recommande pas d'investir dans d'autres types de placement, ni d'ouvrir un REER autogéré à ce niveau car, en dollars absolus, le gain additionnel provenant de tels investissements serait minime par rapport au rendement sur des dépôts à terme, ce gain additionnel ne justifierait donc pas le risque associé à d'autres formes de placement.

Pour ceux et celles qui ont moins de 20 000 $ et qui tiennent absolument à placer une partie de leurs fonds ailleurs que dans des dépôts à terme, les conseillers du Trust Général recommandent les fonds d'actions et d'obligations dans des proportions allant de 10 à 20 % de leur portefeuille. On sait que ces fonds ont tendance à long terme à rapporter plus que les certificats de dépôt.

Actuellement, les gestionnaires de portefeuille de Trust Général recommandent aux investisseurs d'opter pour des certificats de dépôt à long terme (de 3 à 5 ans) car ils anticipent une baisse des taux d'intérêt à plus ou moins brève échéance.

REER autogéré

Si vous détenez moins de 100 000 $ dans votre REER, vous devriez éviter le REER autogéré, un capital inférieur à 100 000 $ justifiant rarement les commissions et les frais d'administration rattachés aux diverses transactions. Les conseillers financiers du Trust Général estiment qu'un capital inférieur à 100 000 $ est insuffisant pour permettre une diversification adéquate et la sécurité essentielle dans un REER.

M. Villemure explique toutefois que l'on devrait acheter des fonds d'actions, d'obligations et d'hypothèques afin d'améliorer le rendement tout en diversifiant ses placements si les actifs de son REER sont supérieur à 20 000 $.

Ces fonds n'exigent pas de l'investisseur un suivi constant du marché boursier ou obligataire. La chose la plus importante à faire avant de sélectionner un fonds, selon M. Villemure, est de s'assurer que la philosophie de gestion des gestionnaires du fonds rejoint bien la vôtre. Ainsi, un investisseur con-

→

STRATÉGIE DE PORTEFEUILLE PROPOSÉE PAR LE TRUST GÉNÉRAL SELON L'ÂGE DE L'INVESTISSEUR ET LES SOMMES ACCUMULÉES

	25 à 39 ans	40 à 55 ans	Plus de 55 ans
Moins de 20 000 $ dans le REÉR	Si vous êtes dans la vingtaine: 50 % en certificats de dépôt de 3 à 5 ans 15 % en certificats de dépôt de 2 ans 35 % en certificats de dépôt de 1 an Si vous êtes dans la trentaine: 75 % à 80 % en certificats de dépôt de 3 à 5 ans 20 % à 25 % en certificats de dépôt de 1 à 3 ans	85 % à 90 % en certificats de dépôt de 3 à 5 ans 10 % à 15 % en certificats de dépôt de 1 à 2 ans Vous pouvez aussi investir une partie de votre portefeuille dans les fonds de placement *qui, à long terme, ont tendance* à rapporter plus que les certificats de dépôt. Dans ce cas, la répartition pourrait être la suivante: 10 % à 20 % *en fonds* d'actions 10 % à 20 % en fonds d'obligations 10 % en fonds d'hypothèques 40 % à 60 % en certificats de dépôt de 3 à 5 ans 10 % en certificats de dépôt de 1 à 2 ans	Plus de 5 ans avant la retraite: 80 % en certificats de dépôt de 3 à 5 ans 20 % en certificats de dépôt de 1 à 2 ans Moins de 5 ans avant la retraite, mais plus d'un an: *60 % en certificats de dépôt à long terme* 40 % en certificats de dépôt de 1 et 2 ans Moins d'un an avant la retraite: *100 % en certificats de dépôt de 30 jours*
Entre 20 000 $ et *100 000 $* dans le REÉR	50 % à 60 % en fonds d'actions, d'obligations ou d'hypothèques 30 % à 40 % en certificats de dépôt de 3 à 5 ans 10 % à 20 % en certificats de dépôt de 1 à 2 ans	20 % à 25 % en fonds d'actions canadiennes 5 % à 10 % en fonds d'actions américaines (1) 25 % à 30 % en fonds d'obligations 20 % à 30 % en certificats de dépôt de 3 à 5 ans 5 % à 10 % en certificats de dépôt de 1 à 2 ans	Plus de 5 ans avant la retraite: 50 % en fonds d'obligations 40 % en certificats de dépôt de 3 à 5 ans 10 % en certificats de dépôt de 1 et 2 ans Moins de 5 ans avant la retraite mais plus d'un an: 80 % en certificats de dépôt à long terme 20 % en certificats de dépôt de 1 et 2 ans Moins d'un an avant la retraite: 100 % en certificats de dépôt de 30 jours
Plus de *100 000 $* dans le REÉR		5 % à 10 % en fonds d'actions américaines ou étrangères (1) 25 % en fonds d'actions ou en actions canadiennes (2) 30 % en obligations dépouillées maturité à l'âge prévu pour la retraite (2) 15 % à 20 % en fonds d'obligations ou en obligations (2) 15 % à 20 % en certificats de 1 et 2 ans et en obligations d'épargne du Canada ou des provinces (2) *L'importance du capital autorise une plus grande diversification de votre portefeuille ou de celui de votre conjoint. Toutefois, vous devez être plus attentif à vos placements car un écart même d'un point dans le rendement représente des sommes substantielles.*	Plus de 5 ans avant la retraite: 30 % en fonds d'obligations ou en obligations (2) 30 % en obligations dépouillées (2) (dans ce cas, achetez la partie ''coupons'') (2) 30 % en certificats de dépôt de 3 à 5 ans 10 % en certificats de dépôt de 1 et 2 ans Moins de 5 ans avant la retraite mais plus d'un an: 60 % en certificats de dépôt à long terme 30 % en obligations du Canada ou des provinces (2) 10 % en certificats de dépôt de 1 et 2 ans Moins d'un an avant la retraite: 100 % en certificats de dépôt de 30 jours et en obligations d'épargne du Canada ou des provinces (2)

Notes: (1) Mise en garde: la limite pour les titres étrangers détenus dans un REÉR se situe à 10 %
(2) Certains types de placement, telles les actions et les obligations, nécessitent un REÉR autogéré.

SUNCOR INC.



William R. Loar



Thomas H. Thomson

Le conseil d'administration de Suncor Inc. annonce la nomination de M. William R. Loar au poste de président du conseil d'administration et de directeur général et de M. Thomas H. Thomson au poste de président et directeur général de l'Exploitation.

M. Michael Koerner, président de la Canada Overseas Investments Ltd., a rempli les fonctions de président depuis le mois de janvier 1982 et est maintenant nommé vice-président. Il conservera le poste de directeur de Suncor Inc.

Président et directeur général de Suncor depuis le mois de janvier 1983, M. Loar est au service de Suncor et de ses filiales depuis 33 ans.

M. Thomson, dont la nomination prendra effet le 21 janvier 1985, compte une longue carrière auprès de la Compagnie Pétrolière Impériale Ltée où il occupait le poste de vice-président principal et de directeur. Il a auparavant rempli diverses fonctions au sein de la Compagnie Pétrolière Impériale Ltée et de ses filiales, tant au Canada qu'aux États-Unis.

M. Thomson est chargé des tâches de fiduciaire de la Hillcrest Hospital de Toronto et siège au conseil du Harvard Business School Club de Toronto. Il est également membre de la Association of Professional Engineers of Ontario et de la American Petroleum Institute.

Le poste de directeur général de l'Exploitation n'existait pas chez Suncor dans le passé. M. Thomson relèvera de M. Loar.

Suncor Inc. est l'une des plus importantes sociétés pétrolières et gazières du Canada. Elle exploite tant des projets d'exploitation minière que des projets de stimulation par injection de vapeur en vue de récupérer les hydrocarbures contenus dans les sables bitumineux de l'Alberta. Cette société fait la prospection et produit du pétrole brut ordinaire et du gaz dans les provinces de l'Ouest du Canada et participe à la recherche de pétrole et de gaz dans les régions excentriques, soit dans les îles de l'Arctique, le delta du Mackenzie et au large des côtes du Labrador et de la Nouvelle-Écosse. Suncor fabrique, distribue et met en marché des carburants de transport, des produits pétrochimiques, du mazout domestique, des lubrifiants et des produits spécialisés sous les marques Sunoco et Sunchem. La société est propriétaire et exploitante d'une raffinerie à Sarnia, en Ontario, et d'une installation de revalorisation de pétrole brut synthétique à Fort McMurray, en Alberta.

MOI JE DYNAMI$E. ET VOUS?

votre REER, dépôts à terme

servateur devrait éviter d'investir dans des fonds d'actions spéculatives par exemple.

Ceux qui ont accumulé plus de 100 000 $ dans leur REER et qui désirent s'occuper de leurs placements devraient songer au REER autogéré. Ils peuvent y placer des actions canadiennes et américaines, des obligations, à coupons détachés ou non, de même que d'autres valeurs mobilières telles que droits d'achat, options et autres. Les valeurs étrangères ne peuvent toutefois pas représenter plus de 10 % de l'actif d'un REER.

M. Villemure croit qu'un REER doit être géré de la même façon qu'un fonds de pension; on devrait par conséquent y maintenir un haut degré de diversification. Ceci peut être réalisé avec des sommes inférieures à 100 000 $ selon lui, mais l'investisseur moyen réalisera cet objectif plus facilement par le biais de différents fonds.

Retraite

Ceux et celles qui approchent de la retraite (55 ans et plus) doivent planifier leurs investissements en conséquence. Ainsi, ceux qui détiennent des parts dans des fonds d'actions ou des actions devraient les liquider dès que le marché est favorable. Il serait en effet regrettable pour une personne qui veut s'acheter une rente par exemple, de le faire avec une somme réduite, ayant été forcée de liquider ses titres dans un creux boursier.

Les sommes provenant de la vente de ces actions doivent alors être investies dans des titres à rendement et à échéance fixes, qui ne devraient toutefois pas dépasser l'âge prévu de la retraite ou encore 71 ans, âge auquel un REER doit obligatoirement prendre fin.

Pour ceux qui ont accumulé de fortes sommes dans leur REER (plus de 300 000 $), M. Villemure recommande de conserver un certain pourcentage d'actions et de les transférer dans un FERR le moment de la retraite venu.

La stratégie décrite ici a été élaborée par les conseillers financiers, les économistes et les gestionnaires de portefeuille du Trust Général; d'autres stratégies peuvent également convenir aux investisseurs. De plus, cette stratégie est conçue de façon globale et peut être adaptée aux besoins et connaissances des marchés des différents investisseurs et au niveau de risque que ces derniers sont prêts à accepter.

JEAN-LUC GRAVEL

REA: SUIVEZ VOS TITRES

COMPAGNIE	Déduction	Prix à l'émission	Fermeture 04-01-85	Fermeture 27-12-84	Variation	1984-1985 haut	1984-1985 bas
Aiguebelle	150%	12,00$	6,00$	6,25$	-0,25	9,63$	5,13$
Aligro	150%	5,00$	6,00$	6,50$	-0,50	7,50$	5,00$
Amusecor (1)	150%	2,00$	1,25$	1,25$	0,00	2,00$	1,05$
Banque d'Épargne	100%	18,50$	17,75$	18,00	-0,25	26,75$	16,50$
Berkley	150%	4,00$	3,50$	3,45$	0,05	5,38$	3,45$
Biotech	150%	5,00$	3,60$	4,25$	-0,65	4,85$	3,60$
Canam Manac	100%	9,50$	9,38$	9,38$	0,00	9,75$	8,88$
Cancom	150%	5,00$	3,50$	3,45$	0,05	4,15$	3,20$
Cascades	100%	9,38$	8,75$	9,25$	-0,50	10,50$	3,95$
CB. Pack	75%	12,75$	12,25$	12,75$	-0,50	13,38$	10,00$
Charan	150%	3,25$	3,10$	3,30$	-0,20	3,60$	3,10$
Château	150%	11,25$	14,00$	13,88$	0,12	15,25$	10,00$
Circo Craft	150%	8,25$	7,00$	7,25$	-0,25	8,13$	7,00$
Circuits Hélix (1)	100%	4,50$	8,88$	10,38$	-1,50	11,50$	4,20$
Comterm	150%	8,68$	1,00$	1,00$	0,00	8,00$	1,00$
Datagram	150%	3,00$	2,05$	2,10$	-0,05	3,00$	2,05$
Donohue	100%	10,38$	15,38$	15,38$	0,00	17,75$	11,38$
Dufresnoy	100%	0,60$	0,32$	0,32$	0,00	0,94$	0,32$
Dumagami (1)	100%	7,75$	4,15$	4,15$	0,00	6,88$	3,90$
Entreprises Hartco	150%	7,00$	4,50$	4,75$	-0,25	7,00$	4,50$
FCA Int.	100%	18,00$	17,50$	17,50$	0.00	23,18$	12,88$
Fiducie Guardian action ordinaire	100%	6,25$	10,00$	10,00$	0,00	10,25$	8,00$
action privilégiée B	150%	10,00$	7,63$	8,13$	-0,50	10,00$	6,38$
Forex	100%	5,00$	0,86$	0,90$	-0,04	4,75$	0,70$
Gaz Métro	100%	7,75$	8,00$	8,50$	-0,50	8,63$	7,13$
Goodfellow	150%	5,00$	3,70$	4,25$	-0,55	5,13$	3,70$
Gr. Transcontinental GTC	150%	8,75$	6,25$	7,50$	-1,25	8,75$	6,25$
Imasco	100%	28,50$	46,00$	47,50$	-1,50	47,50$	32,00$
Kiena	100%	25,00$	16,50$	17,50$	-1,00	26,50$	16,50$
Louvem (1) action ordinaire	100%	5,00$	1,50$	1,60$	-0,10	3,90$	1,30$
action privilégiée	150%	4,50$	3,10$	4,00$	-0,90	4,35$	3,10$
McNeil Mantha	150%	3,00$	2,55$	2,70$	-0,15	3,00$	2,55$
Montréal Trust	75%	12,50$	12,25$	12,63$	-0,38	12,88$	10,25$
Morgan Trust	100%	6,00$	2,65$	1,90$	0,75	5,88$	1,90$
Muscocho (act. priv.)	150%	8,00$	9,50$	10,00$	-0,50	11,38$	7,25$
Perkins (les papiers)	150%	5,75$	4,20$	4,55$	-0,35	5,00$	4,20$
Petro Sun.	150%	4,00$	2,50$	2,75$	-0,25	4,00$	2,50$
Pro-Optic	150%	2,00$	2,00$	2,20$	-0,20	2,50$	1,70$
Quebecor	100%	13,00$	23,75$	24,25$	-0,50	24,75$	12,88$
Sensormatic	150%	8,25$	2,45$	2,25$	0,20	5,38$	2,25$
Télé-Capitale	100%	5,00$	4,50$	4,65$	-0,15	5,00$	4,50$
Tembec (1)	100%	5,00$	4,10$	4,20$	-0,10	5,00$	3,60$
U.A.P. (1)	100%	11,00$	19,00$	19,50$	-0,50	19,50$	12,25$
Unigesco (act. priv. cem)	100%	6,00$	5,50$	5,38$	0,12	6,00$	5,38$
PROGRAMME DE RÉINVESTISSEMENT ET D'ACHAT D'ACTIONS							
Alcan (2)	75%	48,62$	36,75$	37,38$	-0,63	51,38$	31,13$
Banque de Montréal (2)	75%	27,49$	25,13$	26,13$	-1,00	28,38$	21,38$
Banque Royale (2)	75%	34,28$	29,63$	30,88$	-1,25	35,38$	24,88$
Bell Canada (2)	75%	31,30$	34,50$	35,50$	-1,00	35,50$	29,00$
Dominion Textile (2)	100%	20,11$	12,50$	12,63$	-0,13	20,00$	12,25$
Domtar (2)	75%	31,29$	33,75$	33,38$	0,37	35,13$	29,00$
Québec Téléphone (2)	100%	27,69$	33,50$	34,00$	-0,50	34,00$	15,38$
INDICE REA DE LÉVESQUE BEAUBIEN							
Indice = 1000 en janv. 1982			1476.73	1534.28		1629.60	1482.10

(1) Bons souscription exclus.
(2) Le prix à l'émission est celui prévalant en décembre 1983.

Tableau: LES AFFAIRES

Pour placer une annonce dans la rubrique

"ACHAT ET LOCATION DE VOITURES DE LUXE"

Communiquez avec
Lyse Filion **(514) 842-6491**
P.S.: Seules les voitures de luxe seront acceptées

Cette annonce ne paraît qu'à titre de renseignement.

Province de Québec

115,556,250 $

85,556,250 $ de coupons détachés au porteur
et
30,000,000 $ de valeur résiduaire des obligations

Les valeurs ci-haut mentionnées de la Province de Québec sont en coupures de 100 000 $ de valeur nominale échéant le 31 Mai 2004

MC NEIL MANTHA INC
FONDÉE EN 1930

Montréal (514) 875 4810
Québec (418) 647 4026
Toronto (416) 362 7886

Décembre 1984

Fédéral : toute une différence

Félicitations

Komatsu Canada Limitée est heureux de souligner l'excellence du travail accompli par Équipement Fédéral Québec Limitée pour la vente de pelles hydrauliques Komatsu au Québec. Équipement Fédéral s'est en effet classé premier parmi les dix concessionnaires canadiens Komatsu pour le nombre de pelles hydrauliques vendues en 1984. Ces résultats sont d'autant plus remarquables que les pelles hydrauliques Komatsu n'ont été disponibles aux entrepreneurs canadiens qu'à partir de mars 1984.

Komatsu est fier d'associer son nom à celui d'Équipement Fédéral Québec Limitée et tient à remercier tous ses clients québécois pour l'appui inébranlable dont ils ont fait preuve au cours des ans. Soyez assurés que Komatsu et Fédéral sont déterminés à tout mettre en œuvre pour maintenir un service après-vente de premier ordre.

Une plaque sera remise sous peu à M. Len St-Pierre, président d'Équipement Fédéral Québec Limitée pour souligner cet événement.

Fondé en 1921, Komatsu offre une gamme complète de matériel de terrassement comprenant entre autres des bouteuses sur chenilles, des pelles hydrauliques, des camions hors-route, des niveleuses et des chargeuses sur pneus.

KOMATSU
KOMATSU CANADA
1725 Sismet Road, Mississauga,
Ontario L4W 1P9 (416) 625-6292

Equipement Fédéral Québec Limitée
895, Montée de Liesse, Montréal H4T 1R1
Tél.: (Montréal) 514-341-4590
(Ext.) 1-800-361-1412

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 8 janvier 1985

	Épargne stable	Intérêt quotidien	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59j.	60-89j.	90-119j.	120-179j.	180-269j.	270-364j.	DÉPÔTS À TERME (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	CERTIFICATS GARANTIS[1] (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES COMMERCIALES: 1 an	3 ans	5 ans	PRÊTS PERSONNELS
BANQUES																														
Banco Central du Canada	7¾	—	1,000	9,30	9,30	9,55	10,05	10,05	10,05	—	—	—	—	—	—	1000	10,55	11,05	11,30	11,30	11,55	12¾	13½	13¾	13¾	13¾	13¾	14¾	—	—
Commerce	6¾	6¼	5 000	8¼	8¼	8¼	8½	8¾	9	1 000	9¼	9¼	9½	9¾	10¼	1 000	9¾	10½	10¾	10¾	11	11¼	12	12¼	12¼	12½	—	—	—	11¾ à 15¾
Continentale	6.96	6¾	5 000	8½	8½	8½	8¾	9	9	1 000[A]	9¼	9½	9¾	10	10¼	1 000	10¼	10¾	11	11	11	--	—	—	—	—	—	—	—	—
Crédit Suisse Canada	—	—	5 000	9	9	9	9	9	9	5 000	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Grèce	8	7	5 000	8½	8½	8¾	9	9	9	1000	9¾	10½	10¾	10¾	10¾	—	—	—	—	—	—	11¼	12	12¾	—	—	—	—	—	—
d'Épargne	6¾	6¼	3 000	8¼	8¼	8¼	8¾	9	9	1 000	9½	9¾	10	10¼	10½	1 000	9¾	10¼	10¾	11	11¼	11¼	12	12¼	12¼	12½	11½	12½	12¾	12¼ et +
Mercantile	—	—	5 000	8¾	8¾	8¾	8¾	9	9	5 000[A]	9¼	9½	9¾	10	10¼	5 000[A]	9¼	9½	9¾	10	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal	8	7½	5 000	8¼	8¼	8¼	8½	8¾	9	1 000	9¼	9½	9¾	10	10¼	1 000	9½	10	10¼	10½	10¾	11½	12	12¼	12½	12½	—	—	—	13¾ et +
Nationale	8½	8	5 000	8¼	8¼	8½	8¾	8¾	9	1 000[A]	9¼	9¼	9¾	10	10¼	1 000	9¾	10¼	10¾	11¼	11¼	11¼	12	12¼	12½	12½	11¾	12¾	13	13¾ et +
Nouvelle-Écosse	6¾	6¼	5 000	8¼	8¼	8¼	8½	8¾	9	1 000	9½	9½	9¾	10	10¼	1 000	10	10¼	10½	10¾	10¾	11¼	12	12¼	12¼	12½	—	—	—	12¾ et +
Royale	6¾	6¼	5 000	8¼	8¼	8¼	8¾	9	9	1 000	9¼	9¼	9½	9¾	10¼	1 000	10	10½	10¾	10¾	11	11¼	12	12¼	12¼	12½	—	—	—	11½ et +
Soc. Générale Canada	—	—	10 000	9¼	9¼	9¼	9¼	9.35	9½	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Suisse	—	6½	10 000	9	9	9	9	9	9	10 000	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	+
Toronto-Dominion	7½	7	5 000	8¼	8¼	8¼	8½	8¾	8¾	1 000[A]	9	9½	9¾	10	10	1 000	—	—	—	10¾	11	11¼	12	12¼	12¼	12½	—	—	—	—
QUASI BANQUES																														
Caisses Pop. (Mtl)[2]	6¾	6¼	2 000	8¼	8¼	8¼	8¾	9	9	1 000	9¼	—	—	—	—	1 000	10	10½	10¾	—	—	11¾	12½	13	—	—	12¾	—	—	14 et +
Caisses Pop. (Qué.)[2]	6¾	—	1 000	8¼	8¼	8½	8½	8¾	8¾	1 000	7½	8	8¼	9	9	1 000	9¾	10¼	10½	11¼	11¼	11¼	12¼	12¼	12½	12½	12¾	—	—	12¼ et +
Cais. d'Établissement	6	—	1 000	8½	8½	8¾	9	9¼	9¼	1 000	9	9¼	9¼	9¼	10	1 000	10	10¼	10½	10¾	10¾	11½	12	12¼	12½	12½	13	—	—	12¼ et +
Soc. d'Entraide	7	—	5 000	—	—	9	9½	9½	9½	500	9½	9¾	10	—	—	500	10½	10¾	11	11¼	11½	11¾	12¼	12½	12¾	13	13½	—	—	13¾ et +
FIDUCIES																														
Canada Trust	6½	6¼	5 000	8¼	8¾	8¾	9	9	9	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	11	11	11¼	11¼	12	12¼	12¼	12½	11¼	12¼	12½	11¼ et +
Can. Italienne	6	—	5 000	9	9	9¼	9¼	9½	9½	—	—	—	—	—	—	1 000	10	10¼	10½	11	11	11¼	—	12	—	13½	12	—	14¼	13 et +
Continental	—	8½	15 000	9	9	9	9	9	9	2000	11	11¼	11½	11½	11½	2 000	11	11¼	11½	11½	11½	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Crédit Foncier	—	—	5 000	8⅞	9	9	9⅛	9¼	9½	—	—	—	—	—	—	500	10¼	10¾	11	11	11¼	11¼	12	12¼	12⅛	12½	—	—	—	—
Eaton/Baie	6¾	6½	5 000	8¼	8½	9¼	9¼	9¼	9¼	—	—	—	—	—	—	500	10¼	10¾	10¾	10¾	11¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Fiduciaires	—	—	5 000	8¼	8¼	8⅜	8½	8⅝	8¾	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	11	11⅛	11⅜	11¼	12	12¼	—	12½	11¼	12¼	12½	—
Fiducie du Québec	—	—	5 000	9	9	9¼	9½	9¾	9¾	—	—	—	—	—	—	1 000	10½	10¾	11¼	11¼	11½	11½	12¼	12½	—	12¾	11½	12½	12¾	—
Financial Trust	7½	6¾	5 000	9¼	9¼	9¼	9½	9½	9½	—	—	—	—	—	—	5 000	10¼	10¾	10¾	11	11½	11¾	—	12½	—	13	12½	13¼	13¾	—
First City	7	—	5 000	8¾	9	9	9¼	9½	9½	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	11	11	11¼	11¼	—	12¼	—	12½	11¼	12¼	12½	—
Guaranty Trust	6¾	6¼	5 000	8¼	8¾	8¾	9¼	9½	9½	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	10¾	11	11¼	11¼	12	12¼	12½	12¾	11½	12½	13	11¾ et +
Guardian	5	7¼	5 000	9½	9½	9½	9¾	9¾	9¾	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10½	11	11	11	11½	12½	12¾	12¾	13	—	—	—	—
Montréal Trust	6¾	6¼	5 000	8¾	8¾	8¾	9	9¼	9½	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10½	11	11	11	11¼	12	12¼	12¼	12½	12¼	13	13½	—
Morgan	—	—	10 000	8½	8½	8¾	8¾	8¾	8¾	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	11	11	11¼	11¼	12	12¼	12½	12½	—	—	—	—
Morguard	—	—	10 000	9	9¼	9¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	11	11	11¼	11½	—	12¼	—	12½	11¾	12¼	12¾	—
Permanent	8	8	5 000	8¼	8¾	8¾	9	9	9	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	10¾	11	11¼	11½	12	12¼	12¼	12½	11¾	12½	13	—
Prêt & Revenu	8	6½	5 000	9⅛	9⅛	9¼	9¼	9½	9¾	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	11	11	11⅜	11½	12	12¼	12½	12½	—	—	—	13 à 13¼
Soc. nat. de fiducie	—	—	2 000	9	9	9¼	9¼	9½	9¾	—	—	—	—	—	—	1 000	10½	10¾	11	11	11¼	11½	12¼	12½	12¾	12¾	—	—	—	—
Trust Central	5½	8½	5 000	8½	8¾	9	9	9¼	9½	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	11	11	11¼	11¼	12	12¼	12¼	12½	—	—	—	—
Trust Général	8½	—	5 000	8⅞	9	9	9⅛	9¼	9½	—	—	—	—	—	—	1 000	10⅜	10⅝	11	11	11¼	11¼	12	12¼	12½	12½	11¼	12¼	12½	—
Trust National V. Grey	6¾	6	5 000	8¼	8½	8½	8¾	8¾	8¾	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	10¾	10¾	11¼	11¼	12	12¼	12¼	12½	11¼	12¼	12½	11½ et +
Trust Royal	6¾	6¼	5 000	8¼	8½	8¾	8¾	9	9¼	—	—	—	—	—	—	1 000	10¼	10¾	11	11	11¼	11¼	12	12¼	12¼	12½	11¼	12¼	12½	12½ et +

A) Versement semi annuel. *B) Minimum 5 000 $*

(1) Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. ***(2) Les taux peuvent varier d'une caisse populaire à l'autre.***

Source: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein

Marchés monétaires

CANADA

	08-01	28-12	18-12	11-12
1. Taux d'escompte	9,86	10,09	10,56	10,71
2. Taux préférentiel	11,25	11,25	11,75	11,75
3. Bons du Trésor (3 mois)	9,67	9,84	10,28	10,40
4. Papier commercial (90j.)	9,80	10,05	10,45	10,60
5. Acceptations bancaires (90j.)	9,75	10,00	10,38	10,50
6. Argent à demande	10,00	10,25	11,00	10,50
7. Rendement des obligations				
Canada 1 juil 85 11-1/4%	10,18	—	10,65	10,66
Hydro-Qué. 1 août 85 11,63	10,68	—	11,15	11,16
Bell Ca 15 juil 85 10-1/2%	10,72	—	11,13	10,90
8. Taux de change				
$Can/EU comptant	0,7580	0,7569	0,7572	0,7572

ÉTATS-UNIS

1. Taux d'escompte	8,00	8,00	8,50	8,50
2. Federal Funds	8,38	8,63	7,75	8,63
3. Prime Rate	10,75	10,75	11,25	11,25
4. Bons du trésor				
13 semaines	7,78	7,75	7,97	8,38
26 semaines	8,02	8,04	8,15	8,57
5. Certificats de dépôt (90 jours)	8,15	8,25	8,57	8,90
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	7,90	7,90	8,15	8,40
7. Eurodollars (90 jours)	8,56	8,75	8,93	9,38

Tablelau LES AFFAIRES

Les certificats de cinq ans sont de moins en moins alléchants

■ Les certificats de dépôt se font de moins en moins alléchants pour les investisseurs.

Au mois de mai dernier, il n'était pas rare d'obtenir du 13,5 % sur les certificats de cinq ans. Aujourd'hui, le meilleur taux disponible est de 11,5 % pour cette échéance. Les institutions suivies par LES AFFAIRES qui offrent ce taux sont la **Fiducie Continentale,** la **Fiducie du Québec,** le **Financial Trust** et les **Sociétés d'Entraide.**

La **Fiducie Continentale** domine dans les certificats de trois et quatre ans en payant également 11,5 % annuellement. Ses plus proches rivaux offrent 11,25 % pour ces échéances.

Les taux offerts varient entre 10,55 % et 11,25 % sur les certificats de un et deux ans.

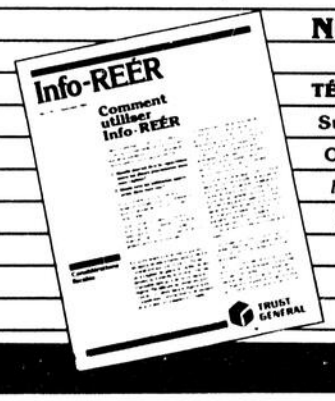
La compétition est serrée dans le marché des prêts hypothécaires. La majorité des fiducies et banques demandent du 12,5 % pour le terme de cinq ans. Certaines institutions parviennent toutefois à se distinguer dans les échéances plus courtes. Le **Crédit Foncier,** par exemple, exige un rendement annuel de 12,13 % sur ses hypothèques résidentielles de quatre ans. C'est le taux le plus bas présentement disponible. La **Fiducie Canadienne-Italienne,** pour sa part, s'affirme dans l'échéance de trois ans en demandant un taux annuel de 12 %. Pour les hypothèques résidentielles de un et deux ans, les taux minimums sont de 11,25 % et 12 % respectivement.

Sur les hypothèques commerciales, les taux minimums sont de 11, 25 % pour un an et 12,5 % pour cinq ans.

Le Fiducie Continentale mène le bal dans les dépôts à terme. Elle offre des rendements de 11 % et 11,25 % respectivement pour les termes de un et deux ans et paie 11,5 % pour les échéances de trois à cinq ans.

Dans le marché des dépôts à court terme, c'est-à-dire les dépôts qui viennent à échéance dans moins d'un an, **Banco Central du Canada** est la plus compétitive. Elle paie un taux annuel uniforme de 10,05 % pour les échéances de 120 à 364 jours inclusivement.

ÉPARGNE-RETRAITE TRUST GÉNÉRAL



NOS REÉR SUSCITENT BEAUCOUP D'INTÉRÊT.

TÉLÉPHONEZ-NOUS:
Succursales: Laval: Place du Carrefour 682-3200 • Ville Mont-Royal: Centre Rockland 341-1414 •
Outremont: 1 Vincent d'Indy 739-3265 • Montréal/Place Ville-Marie: Galerie des Boutiques 861-8383 •
Montréal/University: 1100 University 871-7200 •
Québec: 1091, Chemin St-Louis, (418) 688-0630 • Lévis: Les Galeries Chagnon, (418) 833-4450 •
Conseillers: Laval/Chomedey: 682-3200 • Montréal/Ahuntsic: 382-8000 • Longueuil: 651-9381 •
Rive-Sud/St-Hubert: 462-1880 • Granby: 378-8461
Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec

• Dépôts garantis • Int. annuel • Min. 500$
11% (3 ans)
11 ¼% (5 ans)
10 ⅜% (1 an)
Taux sujets à confirmation

TOUT SUR LES REÉR DANS **INFO-REÉR,** LE BULLETIN **GRATUIT** DU TRUST GÉNÉRAL.

L'écart entre les taux à court et à long terme s'élargit

■ L'écart entre les taux d'intérêt à court et à long terme s'élargit aussi bien au Canada qu'aux États-Unis.

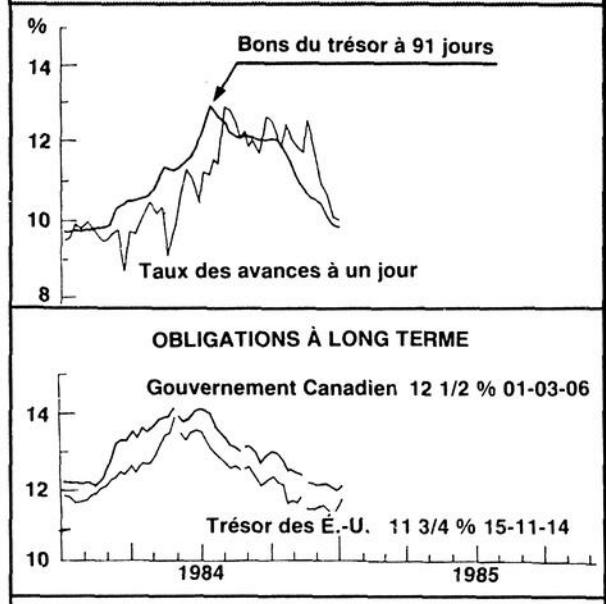
Au Canada, les bons du Trésor à 91 jours ont vu leur rendement passer de 9,84 % à 9,71 % la semaine dernière. Le taux d'escompte est quant à lui passé de 10,09 % à 9,96 %. On sait que le taux d'escompte, qui est le taux chargé par la Banque du Canada sur les prêts de dernier ressort qu'elle effectue aux banques à charte, est fixé à un quart de point au-dessus du taux des bons du Trésor à 91 jours.

Or, au même moment, le prix des obligations à long terme du Gouvernement du Canada (2 004) perdait 0,125 point, procurant ainsi un rendement à échéance supérieur de 11,65 %. Il s'agit d'un écart de 1,94 point par rapport au rendement des bons du Trésor à 91 jours.

Aux États-Unis, les bons du Trésor à 13 semaines procuraient un rendement de 7,86 %, comparativement à 11,69 % pour les obligations à long terme (Treasury bonds) du Gouvernement américain. L'écart se situe donc à 3,83 %.

Généralement, le fait qu'un écart positif important se creuse entre les taux à court terme et à long terme indique que les taux ont fini de descendre et qu'ils devraient se mettre à remonter bientôt.

LES MARCHÉS OBLIGATAIRE ET MONÉTAIRE



Note: En date du 2 janvier 1985
Source: Banque du Canada

Ainsi, les investisseurs sont prêts à sacrifier du rendement (9,71 % comparativement à 11,65 %) au Canada et 7,86 % comparativement à 11,69 % aux États-Unis) afin de préserver leur capital. On sait que le prix des obligations varie à l'inverse des taux d'intérêt. Or, si les taux montent, le prix des obligations diminue.

Ainsi, advenant une hausse des taux d'intérêt, les obligations à long terme verront leur prix baisser de façon plus prononcée que celui des obligations à court terme et des bons du Trésor, car les répercussions d'une hausse des taux d'intérêt se feront sentir sur une plus longue période (20 ans, comparativement à 3 mois).

Rien ne nous indique toutefois que cet écart ne se creusera pas davantage avant de diminuer.

Nouveauté

Cette nouvelle rubrique sur les marchés monétaire et obligataire vous sera dorénavant présentée à chaque semaine. Le tableau ainsi que les graphiques apparaissant dans cette page vous permettront, nous l'espérons, de visualiser rapidement les diverses tendances des marchés obligataire et monétaire.

À noter que les obligations apparaissant dans ce tableau pourront être différentes d'une semaine à l'autre, notre objectif étant de coller le plus possible à l'actualité. Nous accorderons en effet dans ce tableau la priorité aux obligations les plus transigées et les plus récentes.

JEAN-LUC GRAVEL

OBLIGATIONS

Émetteur	Coupon[1]	Échéance	Prix	Rendement à échéance[2]	Variation
CANADA					
Canada	10 3/4	01-11-89	99	11,01	- 1/4
Canada	11 3/4	01-03-95	100 7/8	11,60	- 1/4
Canada	9 1/2	01-10-01	85 1/2	11,46	- 1/4
Canada	10 1/4	01-02-04	89 3/8	11,65	- 1/8
Canada	12	01-03-05	100 3/8	11,95	—
PROVINCES					
Hydro-Québec	13 7/8	16-08-89	107 1/4	11,78	—
Québec	12 1/2	29-11-94	102 1/8	12,12	- 1/4
Québec	12 3/4	29-11-04	101 1/2	12,54	—
Hydro-Ontario	11 1/2	01-02-90	101	11,23	- 1/4
Hydro-Ontario	12	01-02-95	101 1/8	11,80	- 1/8
Hydro-Ontario	12 1/2	30-11-02	102 1/8	12,20	- 1/8
Saskatchewan	12 1/4	12-09-89	102 7/8	11,43	—
New Bruns. Po.	13 1/4	01-11-04	104 1/4	12,65	- 1/4
CORPORATIONS					
Nova	12	17-12-90	100 3/4	11,82	—
IMO	12	31-01-93	100 3/4	11,85	—
CNR	13	15-11-04	103 3/4	12,48	—
MUNICIPALITÉS					
Nouvelles émissions	10 1/2	1 an	100	10 1/2	—
	10 3/4	2 ans	100	10 3/4	—
	11	3 ans	100	11	—
	11 1/4	4 ans	100	11 1/4	—
	11 1/2	5 ans	100	11 1/2	—
	12	10 ans	100	12	—
ÉTATS-UNIS					
U.S. Treasury	11	15-02-90	99 1/8	11,22	- 1/2
U.S. Treasury	11 5/8	15-11-94	99 3/4	11,66	- 3/4
U.S. Treasury	11 3/4	15-11-14	100 1/2	11,69	-1 1/4

1) intérêt versé semi-annuellement
2) rendement obtenu lorsque l'obligation est détenue jusqu'à échéance (incluant intérêt et gain ou perte en capital)

Tableau: LES AFFAIRES Source: TASSÉ & ASSOCIÉS

NOUVELLES ÉMISSIONS

■ **N.D.L.R. Le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique une brève description des plus récentes émissions de titres qui sont offerts sur le marché québécois.**

• **Banque Nationale du Canada**: émission de 50 M$ d'unités à 995 $ chacune. Chaque unité comprend une débenture de la Banque nationale rapportant 10,25 % annuellement et échéant le 01/02/90 et un bon d'achat d'une obligation du Canada de 1 000 $, 11,75 % l'an échéant le 01/03/95. Le prix d'exercice du bon d'achat est de 1 250 $ l'obligation. Mandataires: **Burns Fry** et **McLeod Young Weir**.

• **Compagnie d'Hypothèques Canada Permanent**: émission d'actions privilégiées, série C, rachetables avec dividende annuel cumulatif. Mandataires: **Nesbitt Thomson, Dominion Securities, Wood Gundy** et **Gordon Capital**.

• **Montréal Trustco**: émission de 60 M$ de débentures à taux flottant échéant dans 99 ans; les intérêts sont payables mensuellement et courront à un taux annuel qui est le plus élevé des taux suivants: le taux des acceptations bancaires de 30 jours plus 0,40 % ou la moyenne des taux préférentiels de trois banques canadiennes moins 0,875 %. Elles seront rachetables au pair au gré de la société à partir de la sixième année de leur émission. Mandataire: **Burns fry**.

• **Hiram Walker Resources**: émission de 125 M$ de débentures à 11,50 % échéant le 15 janvier 1990. Mandataires: **Dominion Securities Pitfield** et **Burns Fry**.

• **Nova, an Alberta Coporation**: émission de 4 M$ d'actions privilégiées de 1er rang à taux flottant ou fixe. Dividende annuel de 9,13 % cumulatif. Prix à l'émission de 25 $. Mandataires: **Dominion Securities Pitfield** et **McLeod Young Weir Ltd.**

Ordre des comptables agréés du Québec
AVEC UN C.A.
VOS AFFAIRES TOURNERONT PLUS RONDEMENT

DESFORGES GERMAIN
Comptables agréés
210 ouest, boul. Crémazie, bureau 2
Montréal, Québec H2P 2S4
Tél.: (514) 388-5738

Ernst & Whinney
Comptables Agréés
1200, avenue McGill-Collège, Montréal (Qué.) H3B 4G7 Tél.: 871-8901
ASSOCIÉS DE MONTRÉAL
D Azoulay, C Bertrand, E Brault, C Dolan, D Filion, F Gouin, R Langevin, J Massy, A Paris, M Pesner, P Robitaille, P Rubinyi, R Turcotte
Abbotsford, Calgary, Edmonton, Halifax, Hamilton, Kitchener, London, Mississauga, Montreal, Ottawa, Scarborough, Regina, Sept-Iles, Toronto, Vancouver, Victoria, Windsor, Winnipeg
Et dans les principales villes à travers le monde

Thibault Marchand & Cie
Comptables agrées — Chartered Accountants
625 Président Kennedy, suite 1200
Montréal, Québec H3A 1K2 (514) 849-7383

PETRIE RAYMOND
COMPTABLES AGRÉÉS
Représentation internationale
JCI Worldwide
1320 BOUL. GRAHAM, BUREAU 301, MONTREAL, QUEBEC H3P 3C8 (514) 342-4740

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & ASSOCIÉS
Comptables agrées
Bureaux dans les principales villes du Quebec
Representation au Canada et dans plus de 60 pays

BURACK, SILVERMAN, LAVOIE
Comptables Agréés — Chartered Accountants
Allan Silverman, C.A. — Eddie Burack, C.A. — Lyne Lavoie, C.A. — E. Leonard Klein, C.A. — Marcel Beaudoin, C.A.
310, AVENUE VICTORIA, SUITE 108, MONTRÉAL H3Z 2M9 (514) 487-7710

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

Ordre des comptables agréés du Québec
680 rue Sherbrooke ouest
7e étage
Montréal Québec H3A 2S3
Téléphone (514) 288-3256

MINES ET MÉTAUX

Echo Bay devrait accroître sa production d'or de 45 % en 85

■ À la suite d'une importante acquisition, **Echo Bay** devrait voir sa production d'or passer de 179 000 onces en 1984 à 260 000 onces en 1985, une progression de 45 %. La transaction, qui devrait être finalisée le 11 janvier, procurera à Echo Bay une participation de 50 % dans la mine d'or de Round Mountain, située à Nye dans le Nevada. Cette mine d'or, en opération depuis 1977, est la troisième mine d'or en importance aux États-Unis.

Echo Bay devra débourser 55 M$ US pour obtenir toutes les actions de **Copper Range** qui détient, en plus d'un intérêt de 50 % dans la mine de Round Mountain, un intérêt de 100 % dans la mine de cuivre de White Pine au Michigan. La mine est fermée depuis 1982, mais 100 employés sont toujours sur le site afin de maintenir les équipements de raffinage et de fusion en état de fonctionner. Selon M. **Patty Broughton,** vice-président aux relations avec les investisseurs chez Echo Bay, cette dernière n'entend pas diversifier ses opérations dans ce secteur.

On sait qu'Echo Bay possède et exploite à l'heure actuelle la deuxième mine d'or en importance au Canada, soit celle de Lupin, située dans les Territoires du Nord-Ouest. On y a produit 179 000 onces d'or en 1984 et on prévoit augmenter cette production à 200 000 onces en 1985. À ces 200 000 onces, s'ajouteront les 60 000 onces en provenance de la mine Round Mountain. Cette dernière devrait en effet y produire 120 000 onces en 1985 dont la moitié (50 %) iront à Echo Bay.

On estime les réserves de la mine de Round Mountain à 167 millions de tonnes contenant 0,042 once d'or par tonne.

JEAN-LUC GRAVEL

ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE

BFD

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

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

Besoin de financement?

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

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

Si vous cherchez de nouveaux capitaux pour votre entreprise ou si vous désirez investir dans la PME, notre service de liaison financière pourrait être tout indiqué.

Besoin de conseils?

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

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

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

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

Nous investissons

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

Appelez-nous dès aujourd'hui. Sans frais.

1-800-361-2126
en C.B. 112-800-361-2126

The Bank offers its services in both official languages.

ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE

Banque fédérale de développement **Federal Business Development Bank**

Canada

NOMINATION



Madame Céline Soucy Lemaire

Mtre Marcel Marier, C.R., Président du Conseil d'Administration de L'Union-Vie est heureux d'annoncer la nomination de Madame Céline Soucy Lemaire comme administratrice de la Compagnie.

Madame Lemaire est reconnue comme étant une personne dynamique dans son milieu. Elle est vice-présidente régionale de Centraide/United Way of Canada, représentant les Centraide du Québec.

Madame Lemaire est aussi responsable des bénévoles au Centre Hospitalier Georges-Frédéric à Drummondville et prête son concours à d'autres organisations telles que Le Salon du livre du Centre du Québec, Femmes-Club Richelieu et la Corporation du Vieux Moulin d'Ulverton, halte routière à vocation touristique.

Son expérience sera précieuse à L'Union-Vie où le point de vue féminin était absent jusqu'à présent.

l'union vie compagnie mutuelle d'assurance siège social drummondville, qué

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

■ N.D.L.R. Le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique les noms de valeurs qui se sont appréciées ou dépréciées sensiblement au cours de la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

Coleco laisse le marché des ordinateurs personnels

LES GAGNANTS

Coleco: + 1,75 $ à 17,50 $

Le retrait du marché des ordinateurs personnels par **Coleco** fut bien reçu des investisseurs. La compagnie a en effet liquidé la totalité de ses inventaires d'ordinateurs et accessoires **Adam.** Les pertes du quatrième trimestre devraient s'élever à près de 70 M$ US pour l'entreprise. Les investisseurs ont vu ce retrait comme étant bénéfique pour l'entreprise, qui restera dans le secteur lucratif de la fabrication de jouets et de produits de plastique.

Comterm: + 0,03 $ à 1,03 $

Comterm, de Montréal, qui a récemment abandonné la production de l'ordinateur **Hyperion,** a émis des droits d'achats à ses actionnaires actuels à raison d'un droit pour chaque quatre actions détenues. Ces droits expirent le 18 janvier prochain. Comterm tente ainsi de lever des fonds additionnels de 3 M$ afin de colmater les pertes subies dans l'aventure de l'Hyperion.

La Caisse de Dépôt et Placement du Québec, Alexis Nihon Corp. et **Michael Cowpland,** l'actuel président du conseil de Mitel, qui est également actionnaire de Comterm, exerceront leur privilège. Ils se porteront donc acquéreur de 3,5 millions d'unités à 1 $ chacune. Chaque unité comprend une nouvelle action ordinaire de Comterm et un bon de souscription.

Oakwood: + 0,15 $ à 5 $

La compagnie entend racheter sur le marché 650 000 de ses actions ordinaires de classe A au prix unitaire de 3,75 $.

LES PERDANTS

Baxter technologie: - 0,10 $ à 0,35 $

Le 16 janvier prochain, les actionnaires voteront sur un plan de refinancement de 5,25 M$. S'il est refusé, M. **John Thomson,** président de la firme, sera contraint d'enregistrer sa firme sous la loi des faillites.

Biotech: - 0,65 $ à 3,60 $

Aligro: - 0,50 $ à 6 $

Circuit Hélix: - 1,50 $ à 8,88 $

Gr. Transcontinental: - 1,25 $ à 6,25 $

Les prix des actions émises dans le cadre du REA 1984 sont à la baisse. Plusieurs investisseurs vendent leurs titres, sachant qu'ils profiteront quand même de la déduction fiscale prévue par le programme.

Bachelor: - 0,25 $ à 2,75 $

Echo Bay: - 1,50 $ à 10,50 $

Campbell: - 2,50 $ à 21,38 $

Dickenson: - 0,35 $ à 4,55 $

Kiena: - 1,38 $ à 16,50 $

Lac Minerals: - 1,75 $ à 24,25 $

Le prix de l'or a croulé sous le seuil psychologique de 300 $US l'once. Cette baisse s'est répercutée sur le prix des actions des compagnies aurifères.

Central Trust: - 1 $ à 9,75 $

Financial Trust: - 0,45 $ à 4,25 $

Morgan Trust: - 0,25 $ à 3,35 $

Plusieurs compagnies de fiducie actives dans l'ouest du Canada doivent composer avec de nombreux prêts hypothécaires en défaut. C'est pourquoi, le **Surintendant fédéral de l'Assurance-Dépôt** vient d'exiger que certaines fiducies accroissent leur capital de base pour faire face aux mauvais prêts qu'ils ont subi. Aucune liste des noms de fiducies tombant sous cette contrainte n'a été publiée. Parmi celles qui sont susceptibles de l'être, on mentionne **Central Trust, Financial Trust** et **Morgan Trust.** Central Trust, même si ses activités sont centrées dans l'est du Canada, détient une participation de 20 % dans **MICC** qui, elle, essuie des pertes importantes sur des mauvais prêts hypothécaires qu'elle avait assurés dans les provinces de l'ouest.

LA BOURSE

REVUE DES MARCHÉS

Recul des marchés boursiers en 1984

■ La performance des marchés boursiers nord-américains n'a guère été reluisante, dans son ensemble, en 1984. En effet, le marché canadien, tel que mesuré par l'indice composé de la Bourse de Toronto (TSE 300), a reculé de 5,96 % durant l'année 1984, sa deuxième plus mauvaise performance des dix dernières années. En 1981, l'indice avait reculé de 13,86 %. L'indice du marché canadien de la Bourse de Montréal a quant à lui reculé de 4,1 %.

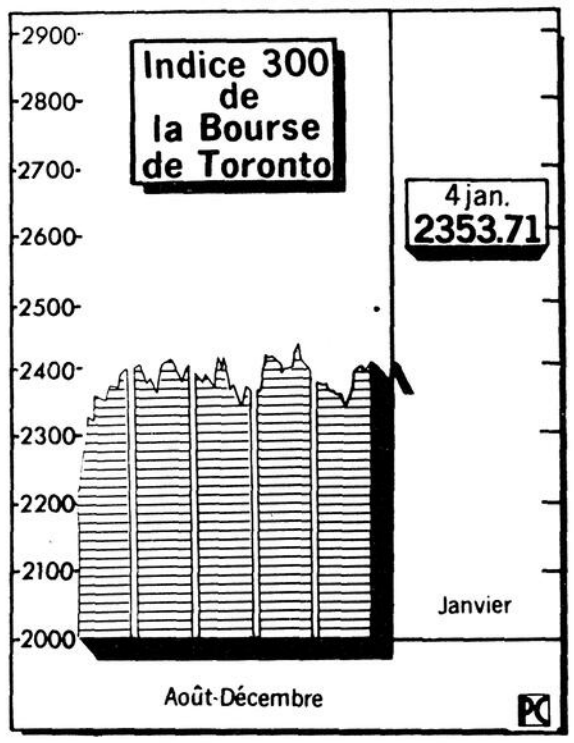
L'indice Dow Jones des 30 industrielles a reculé de 3,74 % en 1984. C'est le premier recul de cet indice depuis 1981, alors qu'il avait chuté de 9,23 %.

C'est aussi le premier recul de cet indice durant une année d'élection présidentielle depuis 1960; le marché avait alors reculé 9,34 % l'année ou **John F. Kennedy** battait de justesse **Richard M. Nixon.**

L'indice Standard & Poor's 500 a gagné 1,27 % pendant l'année et l'indice composé de la Bourse de New-York s'est hissé de 1,26 % en 1984.

Au Canada, les sous-indices des aurifères et des mines et métaux ont accusé les plus fortes baisses, chutant respectivement de 29,8 % et 22,47 %. Pour les aurifères, c'était la plus importante baisse depuis 1981, alors que le sous-indice avait reculé de 38 %. Quant au sous-indice des mines et métaux, c'est son plus important recul depuis 1974, alors qu'il avait baissé de 40 %. Les deux sous-indices ont toutefois connu leur quatrième plus mauvaise année en 50 ans.

Le sous-indice des produits industriels et celui de la distribution ont eux aussi connu leur plus mauvaise performance en 10 ans, reculant respectivement de 11,32 % et de 14,11 %. Le sous-indice des pétroles a reculé de 13,8 % en 1984.



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a baissé de 34,28 points pour clôturer à 2,353,71 durant la semaine se terminant le 4 janvier.

C'est le sous-indice de l'immobilier qui a connu la plus importante remontée en 1984, gagnant 30,82 %. Le secteur des communications a gagné 19,19 %. Le sous-indice des pipelines a gagné 13,60 % en 1984, sa meilleure performance en 4 ans.

Aux Etats-Unis, l'indice Dow Jones des services publics est en hausse pour la troisième année consécutive, gagnant 13,41 %, c'est sa meilleure performance depuis 1976, année où ce sous-indice avait gagné 29,76 %. Le sous-indice Standard & Poors des services publics a monté de 14,22 %, sa sixième hausse consécutive. Ce sous-indice a atteint en décembre dernier son plus haut niveau depuis novembre 1965.

Par contre l'indice de l'AMEX, où les titres de ressources naturelles sont fortement représentés, a reculé de 8,41 % en 1984, soit son plus important recul en 10 ans.

A Vancouver, l'indice a reculé de 22 % en 1984.

YVES BOURGET

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 4-01-85	Ferm. 24-12-84	Var.	1984-1985 Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	117,00	119,20	- 2,20	127,56	100,36
Banques	115,60	119,24	- 3,64	124,97	91,48
Prod. forestiers	141,87	141,26	0,61	159,91	124,13
Prod. indust.	109,17	109,15	0,02	146,70	96,93
Mines et métaux	110,26	111,67	- 1,41	137,60	93,73
Pétrole et gaz	118,33	117,63	0,70	138,08	111,69
Serv. publics	120,99	122,91	- 1,92	122,91	103,00
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	2353,71	2393,86	- 40,15	2594,59	2077,36
Mines et métaux	1896,00	1935,81	- 39,81	2539,67	1621,23
Or	2712,43	2961,64	-249,21	4827,17	2712,43
Pétrole et gaz	2956,46	2972,44	- 15,98	3563,42	2842,98
Pâtes et papiers	2036,23	2033,23	3,00	2452,30	1794,99
Produits de consommation	3139,04	3120,43	18,61	3178,32	2648,16
Prod. indust.	1647,77	1690,70	- 42,93	2005,79	1497,89
Immeubles et construction	6561,82	6453,27	108,55	6807,65	4959,14
Transport	3371,70	3412,54	- 40,84	3634,33	2572,87
Pipelines	2547,41	2573,18	- 25,77	2573,18	2083,12
Serv. publics	2394,62	2452,08	- 57,46	2452,08	2041,26
Communications	3660,75	3698,02	- 37,27	3698,02	2974,04
Commerce	2040,34	2019,68	20,66	2376,23	1923,51
Serv. financiers	1715,89	1769,72	- 53,83	1874,56	1390,54
Sociétés de gestion	2899,23	2944,71	- 45,48	2998,57	2440,04
Électronique, électrique	3615,25	3889,56	-274,31	4813,86	3430,28
NEW YORK					
DJ, 30 ind.	1184,96	1198,98	- 14,02	1286,64	1086,57
DJ, transport	553,03	550,38	2,65	612,63	444,03
DJ, serv. publ.	146,54	146,80	- 0,26	146,80	122,25
DJ, 65 actions	480,93	483,72	- 2,79	514,04	421,36
NYSE, composé	94,60	95,56	- 0,96	97,93	84,81
Amex	202,21	201,50	0,71	228,21	186,40
S & P 500	163,68	165,51	- 1,83	169,28	147,82
NASDAQ	246,19	224,28	21,91	287,90	224,28
DOLLAR CANADIEN					
New York en $US	75,69	75,97	- 0,28	80,33	74,86
L'OR					
New York en $US	301,75	311,25	- 9,50	405	301,75
L'ARGENT					
Londres en $US	6,08	6,65	- 0,57	10,11	6,08

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

L'Adam de Coleco disparaîtra

■ **Coleco Industries Inc.**, de West Hartford, au Connecticut, a décidé de vendre tout son inventaire d'ordinateurs personnels **Adam** à un détaillant spécialisé dans la liquidation de marchandises et de se retirer de la fabrication d'ordinateurs personnels. L'inventaire sera liquidé en-deçà de son coût. La compagnie a aussi annoncé qu'elle essuierait des pertes substantielles pour le dernier trimestre de 1984 ainsi que pour tout l'exercice. M. **Richard Simon,** analyste financier de la maison **Goldman, Sachs & Co.** à New-York, évalue ces pertes à entre 65 et 70 M$ US pour le dernier trimestre. Les analystes estiment que les ventes totales de l'Adam n'ont jamais dépassé 200 000 unités. Par ailleurs, Coleco Canada a fait savoir qu'elle écoulerait elle-même ses inventaires d'ordinateurs Adam.

Texaco fusionne ses deux filiales canadiennes

■ **Texaco Inc.** a vendu **Canadian Reserve Oil and Gas Ltd.** à **Texaco Canada** pour 495 M$. Texaco Inc. avait acquis Canadian Reserve lors de son achat de **Getty Oil** au début de 1984. Texaco Inc. a jugé que cette fusion entre ses deux filiales permettrait une gestion plus efficace des actifs. Le président de Texaco Canada, M. **James Dunlap,** a déclaré que sa société entend garder les 175 employés de Canadian Reserve. Texaco Canada acquiert donc des réserves additionnelles de 42 M de barils de pétrole et de gaz naturel liquide ainsi que 445 milliards de pieds cubes de gaz, en plus de 300 000 acres de gisements d'huile lourde.

Pétrole en baisse

■ Le prix du pétrole continue de baisser sur le marché au comptant (spot market). A Londres, il a atteint 26,33 $ US pour le type "Brent", un pétrole de la Mer du Nord, alors que son prix officiel est de 28,65 $ US. Cette baisse de prix indique que le refus du Nigeria et de l'Algérie d'entériner l'accord intervenu récemment entre les 11 autres pays membres de l'OPEP va forcer cet organisme à envisager une autre baisse de prix lors de sa prochaine rencontre du 19 janvier prochain à Vienne.

Bénéfice chez American Motors

■ Pour la première fois depuis 1979, **American Motors Corp.** s'apprête à déclarer un bénéfice pour l'exercice 1984. AMC a subi des pertes pendant 14 trimestres consécutifs avant de pouvoir afficher un bénéfice de 7,4 M $US au dernier trimestre de 1984. AMC avait toutefois enregistré des pertes de 146,7 M$ pour l'exercice 1983. Le quatrième plus important fabricant automobile américain attribue en partie ce revirement à la demande croissante pour les Jeeps. En effet, la demande pour ce type de véhicule a augmenté de 90 % au cours des 12 derniers mois.

Le Mexique rembourse sa dette

■ Le Mexique a remboursé la semaine dernière 250 M$ US en capital sur sa dette étrangère, évalué à 95 milliards de dollars US. C'est le premier remboursement de capital effectué par un pays d'Amérique latine depuis la fin de 1982. Le remboursement sera appliqué à un prêt de 5 milliards de dollars qu'avait obtenu le Mexique en 1983. Le Mexique s'est engagé à rembourser 1 milliard de dollars additionnels comme condition à la signature de l'accord de refinancement de sa dette étrangère négocié avec un consortium de banques américaines.

LE JOURNAL LES AFFAIRES PRÉSENTE

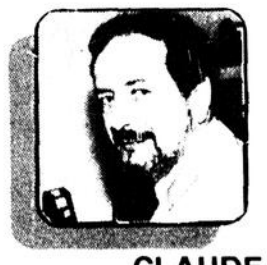


GEORGES GRATTON

LIGNE OUVERTE SUR LE PLACEMENT
diffusée en direct le jeudi à 20H30

LES CORDONS DE LA BOURSE

Câble 26,
(reprises les vendredis, à 22h., les dimanches, à 20h. et les mardis, à 23 h.)



CLAUDE PICHÉ

Le réseau Vidéotron

Cette émission est rendue possible grâce à la collaboration des commanditaires suivants.

TRUST GÉNÉRAL Le Maître Courtier

Bell

Une coproduction LES AFFAIRES-SPORTSPEC VIDEO

MONTRÉAL

	Volume	1984 Haut	Bas	Clôt.	Var.	1984 Haut	Bas
Abertord	7600	$8⅜	8⅛	8½		$10¼	7¼
Agnico E	6462	$12	11¼	11⅜	— ½	$21	10¼
Aiguebelle	7200	$6⅜	6	6	— ⅛	$14¼	5⅛
Alta energ	5320	$19⅞	19⅛	19⅜	— ½	$23¼	13⅞
Alcan Alu	87378	$37⅞	36½	36¾	— ½	$51⅜	31⅛
Alcan Wt	10730	$8⅛	8⅛	8⅛		$22	7⅝
Algoma St	108	$18½	18½	18½		$36½	16½
Algoma P	2300	$24¾	24½	24½		$25	20½
Algma7.00	100	$23¼	23¼	23¼		$26½	
Alagro	2975	$6½	5¾	6	— ⅛	$7⅝	
AMCA int	21550	$19	18¼	18¾	— ¼	$30½	16¼
Amca9.5	100	$26½	26½	26½		$26½	
Amusecor	1800	135	115	125		200	
Argcen H.I	600	$18	17¾	18	+ ⅜	$20⅝	
Asamera	7840	$9⅝	9	9	— ⅜	$14⅞	8⅝
BCE	281724	$35⅜	34⅞	34⅞	—1	$35¾	22⅛
BCE 2.25p	300	$30¼	30	30		$30½	23
BCE 1.80p	350	$24	23½	23½	— ⅜	$24	18¼
BCE 2.70p	3025	$37½	36½	36½	—1	$37½	26⅛
B C Forst	4323	$10⅞	10⅜	10⅜	— ½	$14⅞	8½
BGRpMt A	5200	$6⅜	6⅛	6⅜		$8⅜	6⅛
BGRpM wt	4000	79	73	73	—3	275	73
BC Phone	30125	$22	21¼	21⅞	+ ⅛	$23	17¼
BC Ph 11	28000	$29⅛	29⅛	29⅛		$29⅜	27½
Bank NS	17246	$13½	12⅞	13⅛	— ⅛	$15½	10
B NS sr1	1411800	$25⅛	25	25		$25¾	
Bque Cont	5500	$10¼	10	10	— ⅛	$14¼	9½
Bq Mercn	6900	$10⅜	10⅛	10⅜	+ ⅜	$21⅞	8¼
B.Merc Sr2	800	$25⅛	25¼	25⅛		$25⅜	
Bque Mtl	188910	$25⅜	25⅛	25⅛	— ½	$33⅜	21½
BMO 2.85	1650	$34¼	34	34	— ¼	$37⅜	29¾
BMO $2.50	2100	$30⅜	30⅛	30¼	+ ¼	$34¾	25⅜
BMO Sr3	800	$25	24⅞	25	+ ⅛	$25⅞	
BMO Wts	5800	335	310	325	—25	11⅞	290
Bq Eparg	6710	$18¼	17½	17¾	— ¼	$24	8⅜
BqEp 2.62	800	$27½	27⅜	27½	— ¼	$28½	25¼
Bque Nat	378528	$14¾	14⅛	14⅜		$15⅛	8½
BqNat 2.94	2750	$34⅛	34	34⅛	— ⅛	$37⅜	28⅛
Bq Nat B	2575	$30¼	30	30		$32½	28¼
Bq Royale	165819	$30⅞	29½	29⅝	—1⅛	$36	24¾
Bq Ry Wt	17550	460	405	410	—45	8½	320
BqRy 1.45	12575	$17⅜	17⅛	17⅜	+ ⅛	$18	15⅛
BqRy 1.88	2300	$21¼	21¼	21¼		$22¼	18¼
BqRy 2.75	3400	$34	33⅜	33⅜	— ½	$35⅛	29¼
Barrick R	15324	154	148	148	—2	213	35
Baxter Tc	14000	43	35	35	—8	250	21
Berkley.pr	12650	370	335	350	—10	5⅜	
Biotech	20725	410	360	360	—40	485	
fBomb A	819	$18½	18	18	— ⅛	$19⅞	12⅝
fBomb B	8056	$17½	17¼	17½	+ ⅛	$18¾	10½
Bow Val	6326	$17½	16¾	16⅞	— ⅛	$29¾	15½
Bow V Rs	1500	$7⅜	7	7	— ⅜	$9¾	490
Bralorne	500	$5⅛	5⅛	5⅛		$8¼	475
Brascade	5026	$39⅝	39⅜	39½		$42⅝	32
Brascan A	11528	$30¼	30	30	— ⅛	$42⅛	19⅝
Brinco	654	182	180	180		435	180
Brunswick	1000	$13¼	13¼	13¼	— ⅛	$24¼	13⅛
CAE Ind	81504	$15	14¾	14⅞		$15½	450
CDC Life	5901	$13¼	13	13¼	+ ⅜	$13¼	
CB Pak	31737	$12¾	12¼	12¼	— ½	$13½	
CB Pak.wt	750	245	240	240	—10	285	
CIL	3584	$24¾	24½	24¾	+ ¼	$33½	22¾
Cbl Vdo A	200	$8¼	8¼	8¼		$12¾	5
Cad Frvw	200	$15	15	15	+ ¼	$16½	7½
Cad Fw a	4100	$8⅛	8¼	8⅛	+ ⅛	$8⅞	7⅛
Cambridge	3700	$16½	16¼	16¼	— ¼	$16⅝	
CmbrdgWt	250	310	310	310		355	
Cmpbel.Sp	1100	$18¾	18⅜	18¾	+ ¾	$18¾	12¾
fCampeau	3400	$23½	22⅜	23	+ ⅝	$24	8⅝
CmpeauWt	1343	495	450	480		7	405
fCDC	860	$6¼	6⅛	6⅛		$9¾	375
CDC Pr B	2064	$99	99	99	+ ⅛	$106½	91½
CDC 1980	5850	$15⅛	15¼	15⅜		$17⅜	11¾
C Trust	1000	$32	31⅞	31⅞		$32	15½
C Trst Wt	500	$38	38	38		$38	10½
C Imp Bk	15655	$29⅝	28⅞	28⅞	— ⅝	$39½	22¼
CIBa 2.50	550	$25¼	25¼	25¼	— ⅜	$28	25¼
CIBq 2.05	900	$25¾	25⅜	25¾		$30½	21½
CIBQ 3.562	6200	$28⅛	28⅛	28⅞		$32⅞	28⅜
CIBq wt	3700	435	420	420	—30	14¼	260
CP Ltee	29562	$50½	49	49	—1	$53½	35¼
Cdn Tire	700	$12⅝	12½	12⅝		$18	10⅜

	Volume	1984 Haut	Bas	Clôt.	Var.	1984 Haut	Bas
fC Tire A	29173	$9½	9	9⅜	+ ⅜	$13⅞	8½
fC Utilit A	2136	$17¼	17	17⅛	+ ⅜	$17¼	12
C Utilit B	1131	$17⅜	17⅛	17⅛		$17⅜	12¼
C Util Prk	500	$28¼	28¼	28¼	— ⅜	$31½	28⅛
C Util prL	250	$29½	29½	29½	— ⅜	$32	28½
C Util SrH	14400	$23¼	22¾	22¾	— ⅜	$24	21½
C Util Sr1	600	$26¼	26¼	26¼		$26½	23½
C Util wta	11965	269	250	269	+ 24	269	125
C Util wtb	2750	266	260	260		275	140
fCmnac A	7010	$9	7⅜	8¼	— ¼	$9¼	
Carena	1800	$28	27½	28	+ 3½	$31½	9½
Carl Ok	2110	$15⅛	15	15⅛		$25	11⅜
Cascades	28395	$9¼	8¾	8¾	— ⅜	$10½	233
Celanese	1906	$6¼	6¼	6¼		$12⅞	6
Cent Dyn	2000	70	66	66		90	35
Central Tr	1400	$10	9¾	9⅞		$13¾	9½
Charan	23890	325	280	310	+ 10	365	
Charan wt	13305	80	55	80	—5	115	
fChateau	2890	$14⅛	13⅞	14	+ ⅛	$15⅜	10
Chrysler	1000	$42¼	41¾	42¼	+ ¾	$44⅜	17¾
Circo Crft	38445	$7½	7	7	— ½	$8⅛	
CimL PrE	1111	$11½	11⅛	11¼	+ ⅛	$16⅜	11
Cim L 1.17	7400	$14⅞	14⅞	14⅞	+ ⅛	$19½	14
fCoho R.A	5300	212	212	212	+ 4	240	
Cominco	5220	$12⅛	11¾	11¾	— ¼	$21½	150
ComSatlite	2725	355	350	350		435	
Cmp Inv	2400	270	250	260	+ 11	450	
Comterm	12750	105	100	100		87⅛	90
Comt.rt	273257	5	2	3	—2	5	
C Bath A	8800	$16⅜	16⅛	16⅜	+ ⅜	$16¾	8¼
Cons Gas	3000	$19⅞	19¾	19¾		$20⅝	16
C Gas Wt	13700	430	415	415	—15	490	290
C gas 1312	200	$30¾	30¾	30¾	+ ¼	$33½	29¼
Corby A	100	$28¾	28¾	28¾		$37	28¾
Coseka Rs	2200	278	270	272	—4	480	270
Cosek 7p	900	$6¼	6⅛	6¼		$6½	5⅛
fCrain RL	1100	$15¾	15¼	15⅜	+ ⅛	$17	13
Crown life	100	$120	120	120		$120	
Daon Dvlp	345807	264	225	235	—9	295	116
Datagram	32043	210	170	205	—5	250	
Denison A	5010	$15¾	15½	15¾	+ ¼	$21¼	
fDenisonB	2800	$14¾	14⅛	14½	+ ¼	$18⅞	
Denism9.75	700	$26½	26¼	26¼		$27½	24¾
Dofasco A	14380	$24½	23⅝	24¼	+ ½	$25⅜	11⅝
Dofasc Wt	820	$27½	27⅜	27⅜	— ¾	$30¼	7½
Domco Lte	700	$11	10¾	10¾		$11¼	320
Dome Cda	1004	$5⅝	5½	5⅝	+ ⅛	$7	410
Dome Mns	13100	$9¼	8⅜	8⅜	— ⅝	$27	8⅜
Dme.M.wt	2500	151	150	150	— 5	195	
Dome Pet	58847	220	215	216	—2	7	208
Domtex	15405	$12⅞	12½	12½		$20½	12¼
Domtar	13533	$34	33½	33¾	+ ⅛	$35¼	19⅝
Donohue	3850	$15⅝	15⅜	15⅜		$17¾	9½
DuPont A	1500	$17¾	16½	16¾	—1⅜	$20¼	9⅜
fDylex Ltd	3700	$29	28½	28½	— ½	$32½	17
DynmrPrB	500	$7⅜	7⅜	7⅜	— ⅛	$10½	7⅜
East Bak	200	$25½	25½	25½	+ 1	$25½	10¼
Echo Bay	5000	$11¾	10⅝	10¾	—1⅛	$14½	450
fEnheat A	450	$6¼	6¼	6¼		$7½	190
Enheat B	100	$6¼	6¼	6¼		$6⅞	315
Entrep CP	23202	$24⅝	23¾	23¾	— ⅞	$25⅞	17½
Epitek Int	4400	48	48	48	—2	65	32
FCA Inter	16846	$18	17⅜	17½	— ½	$23⅛	12⅜
Falcn Cop	100	$14½	14½	14½		$20	14
FallLtee	1115	$81	79½	80¾	+ 13¼	$87½	48
FILteeWts	250	$26¼	26¼	26¼		$33	16
Forex	700	86	86	86	+ 1	5	70
GBC Ltd	16100	148	137	140	+ 3	148	94
GBC 2.625	300	$24¾	24¾	24¾		$26¼	20⅛
Gaz Metr	99963	$8½	8	8	— ½	$8⅞	6
Gen Motrs	5225	$103⅝	100	100	—2⅞	$108¼	75½
Genstar	3128	$26¾	26¼	26⅜	— ⅜	$38¾	19¼
Genst.2.d	1000	$28⅛	28⅛	28⅛		$28⅛	
Genst.2 E	1000	$25⅛	25	25⅛		$25⅛	
Geocrude	400	215	213	213	+ 1	310	210
fGldcrp.A	26300	$5⅝	5⅛	5⅜	— ¼	$8⅜	5
Gldcrp.Wt	25600	102	92	95	—8	310	81
Goodfellw	14020	405	320	370	—35	5⅛	
Grma Lee	6700	43	35	43	+ 3	475	35
Gr T GTC	160,9	$7¼	6⅛	6¼	—1¼	$8¾	
Guard. T	400	$10	10	10	— ¾	$11¼	8
Guard prA	1300	$6⅛	6	6	— ¼	$7⅛	6

	Volume	1984 Haut	Bas	Clôt.	Var.	1984 Haut	Bas
Guard prB	1000	$7⅞	7⅝	7⅝		$10	
Gulf Can	201443	$15½	14⅝	14⅝	— ⅞	$21	12¾
Hartco	11851	475	410	450	—10	7	
Hawker	1300	$17¼	16¾	16¾	— ⅜	$19½	15½
Hees Int	4500	$22	21⅝	21¾	+ ¼	$22¼	
Hees wt	2550	$6	5⅝	5⅝	— ¼	$7⅜	
Helix Circ	1415	$9¾	8⅞	8⅞	—1¼	$11½	395
Helix CrWt	4100	55	440	460		$7½	100
Hir Walkr	64096	$24¼	23¾	24	+ ⅜	$29⅜	19⅛
H Wlkr D	11318	$24⅜	24	24		$28	21½
H Wlkr E	5100	$29¼	29	29		$31¼	24⅛
H Wlkr F	2700	$28⅛	28¼	28⅛	+ ⅛	$33¾	28
Wlkr Wts	6305	225	215	215		6⅞	150
H Wlkwt88	6105	245	235	240	+ 5	5½	
H Bay Co	889	$17½	17⅜	17½	+ ¼	$25⅛	17¼
Husky Oil	7610	$11½	11¼	11¼	+ ⅜	$13¼	8
Husky 13	2600	$46¾	45¼	45¼	+ ¼	$53	37¼
IU Inter	500	$21⅞	21¾	21¾	+ ½	$37¼	20¼
Imasco ltd	25719	$47⅜	46	46	—1⅜	$48¾	28½
Imp Oil A	42084	$42⅞	42	42¼	— ⅛	$45⅜	26½
Inco Ltd	16162	$16⅜	15½	15½	— ½	$23⅛	11½
Inco 7.85	1500	$18¾	18½	18½		$19¾	16¼
Inco 10pr	1100	$27½	27¼	27¼	— ⅜	$27¾	
Inco Wts	1700	220	195	195	—30	10¾	155
Innopac	4023	$11	10⅞	11	+ ⅛	$11	8½
IBM	167	$161¾	157½	157½	—5½	$159	113½
Inter Pipe	2594	$34½	34	34	— ½	$35⅜	21½
Int Rock	1000	30	30	30		70	30
Inverness	3800	$5¼	5	5¼	+ ⅛	$8	480
Invern8.75	200	$15½	15¾	15¾		$18⅞	
Irwin Toy	1750	$5	470	470	—30	$11	435
Irwin A	1200	400	400	400	—40	7¼	
Ivaco A	3475	$15⅝	15¼	15⅜	+ ⅛	$19¼	8⅞
Ivaco E p	1140	$26½	26¼	26½	+ ½	$31½	23½
Ivaco F p	3500	$26¼	26	26¼		$27⅜	
Janock	800	$11¼	11	11	+ ¼	$14¾	7¾
Janck Wts	300	430	430	430		7½	400
Kiena	4100	$17⅛	16½	16½		$29	16
Labatt	3150	$22⅛	21¾	22	+ ⅛	$25⅛	17½
Laidlaw A	200	520	20	20	+ 1¼	$20	9½
fLaidlw B	3500	$18½	18½	18½		$18½	9⅛
Lake Shre	500	$33½	33½	33½		$54¾	33½
fLaVrdy a	2000	320	310	320	+ 10	6½	280
Loblaw	3221	$19	18¾	18⅞		$19⅝	9¼
Louvem	6650	155	150	150	—10	390	
Louvem.pr	6850	370	305	310	—60	435	
LouvmW13	5500	40	30	30	—10	80	
MICC Inv	7200	290	240	270	+ 40	9	104
Mclean X	200	$22⅜	22⅝	22⅝	+ ⅛	$23½	11¼
McM Bldl	2220	$25¾	25⅜	25½		$35⅜	23
MntobaP.p	600	$26⅛	26⅛	26⅛	+ ⅛	$26⅝	
Mntoba wt	6500	150	136	136	—14	178	
C Marconi	17183	$19¼	18⅝	18⅝	— ⅝	$29¼	5¾
Marit El	200	$29	29	29		$29	22
fMarit Tel	8466	$43¼	42½	42¾	+ ¼	$43¼	27½
Mrt Tel A	450	$7¾	7¼	7¼		$8¼	6¾
Mrt pr B	400	$9¼	9	9¼		$9⅜	8½
Mrt pr C	600	$10⅝	10⅜	10⅜		$10⅝	8¾
Mrt pr D	600	$8⅜	8¼	8⅜		$8⅞	
Mass Fer	562	360	355	355	—5	8¼	300
Mcintyre	250	$35¾	35¾	35¾	+ ⅝	$40½	29
McNeil M	7650	285	255	255		300	
Merland	1200	460	460	460	—5	19½	425
Merland a	600	$18⅞	18½	18⅞	+ ⅝	$21¼	15½
Min Lac	419	$25½	25½	25½	— ½	$38⅝	20
Mitel Corp	7800	$8	7½	7¾	+ ¼	$37	5¼
fMolson A	6874	$16⅝	16⅛	16¼	— ¼	$23⅜	15½
Molson B	2260	$16¼	16	16		$22½	15¾
fMonenc a	4917	$8⅞	8⅜	8¾	+ ⅛	$15¾	7¾
MTrustc A	400	$12¼	12¼	12¼	— ¼	$14⅝	8⅛
Moore	6637	$60½	60	60		$63¼	5½
fMorgn T	4450	275	225	265	+ 40	5⅞	
Murphy Oil	1000	$21	21	21		$24¾	14⅞
Muscocho	18500	223	205	218	—5	275	130
Musco pr	845	$10	9½	9½	— ¾	$11½	
Nabisco L	4850	$24½	23⅞	23⅞	— ⅜	$24½	
NB Tel	2456	$16⅛	15¾	15¾	— ⅜	$16¾	11¾
NfldL $14	1000	$5¾	5¾	5¾		$5¾	440
NfldL 7¼	500	$7½	7½	7½	— ½	$8	5¾
NfldL 9p	4700	$9⅛	9	9⅛		$10	7¼
Nfld 14¼	1000	$12	11½	11½	— ⅝	$13¾	11
Nfld Tel	400	$14⅞	14⅝	14⅞		$15	11

	Volume	1984 Haut	Bas	Clôt.	Var.	1984 Haut	Bas
NfldT 13.5	200	$24⅛	24⅛	24⅛		$26½	23
Noranda	17594	$17⅝	17⅛	17¼		$29¼	16½
Noran pA	150	$100½	100	100½		$108¾	98¼
Norcen.En	939	$15½	15½	15½	+ ¼	$19⅞	14¾
fNoreNv	5037	$14	13⅝	13⅝	— ⅜	$18½	13⅝
Nor Tel	107833	$45¼	41½	42⅛	—2⅞	$60½	27¼
fNova Alt	14503	$7¼	7	7	— ⅛	$9⅜	6¼
Nova 612	4700	$21¾	21½	21½	— ⅛	$25½	19½
Nova 15	460	$30½	30¼	30½	+ ¼	$33⅛	28¼
Nova 12	3150	$33⅛	33	33	— ¼	$37¼	27⅜
OakwoodA	500	355	345	355	+ 30	11½	325
Oak Pr B	700	$26¼	26½	26½		$27¼	25¼
Oak Wt	200	$16⅞	16⅞	16⅞		$16⅞	440
fOcelot B	2000	390	390	390	—5	12⅝	330
fOsha A	59100	$23	22⅞	23	+ ¼	$23⅞	10¾
Pancdn Pf	3500	$28¾	28¼	28¼	+ ⅜	$30½	21⅛
Perkins.P	15415	435	340	420	—15	5¾	
Pet Sun	14900	215	180	195	—13	223	130
Placer Dv	8977	$22½	21⅝	21⅝	— ⅞	$28⅜	17⅝
PlacerDwt	2700	390	350	350	—25	9⅝	295
fPowr Cr	39377	$28½	27⅞	28⅜	+ ⅜	$28½	12¼
Power Fin	325	$21¾	21⅝	21⅜	— ⅛	$21¾	
Precamb	1600	$5⅞	5½	5⅞		$8¼	5
Prooptic	6600	225	200	200	—25	255	170
Provigo	6720	$16⅜	16⅛	16⅛		$19⅝	11½
Que Tel	3123	$34	33½	33½	— ½	$34	19¾
Quebecor	4512	$24	22¾	23¾	— ¼	$25¾	9½
Reed Sten	4600	$17⅝	17	17⅜	+ ⅜	$17⅝	11¼
Reichold	1000	$8⅞	8⅞	8⅞	— ⅛	$12	7⅛
fReitmn A	8400	$17¼	17	17¼	+ ⅜	$19¾	13½
Rio Algom	2345	$20	20	20	— ¼	$22¾	14
RogersC A	700	$6⅝	6⅜	6⅜		$14¼	5¾
fRogerC B	154600	$7⅛	7	7		$14¾	5⅝
fRollnd A	1500	$14⅞	14½	14¾	+ ¼	$16¼	5
Rolland B	700	$14¾	14½	14¾		$16	495
Ro—na pr.1	2800	$10½	10½	10½	— ⅛	$10¾	
Ro—na pr.2	1700	$10½	10¼	10⅜	+ ⅜	$10½	
Ry Trco A	1945	$18	17½	17½	— ⅜	$18¼	9⅝
Rytrc.Wt	500	$5¼	5¼	5¼		$5¾	
Royex Gld	336	380	370	370	—15	475	
fSI CemA	3510	$23	22½	22⅞	— ⅛	$25¼	14½
Sceptre	2900	$5½	5¼	5¼		$8	480
Scept 7p	100	$16½	16½	16½	— ¼	$18½	14½
Scot Paper	1647	$14¾	14	14¾		$15½	10½
Seagram	33082	$53¼	50¾	50⅞	— ¾	$53¼	11¾
Sears Can	2900	$7⅝	7½	7½	— ⅛	$8½	
fSelkirk A	5700	$19½	19⅛	19⅛	— ¼	$19½	10⅛
Sensormat	2056	250	245	245	+ 20	10	225
Shell Can	3375	$22¾	22	22⅝	+ ⅝	$29½	19½
SEEvld'or	413	220	215	220		365	
Southam	3460	$53¾	52⅞	53	+ 1	$55½	30½
fSpar Aer	1424	$24¼	24	24		$27	13½
fSparCap	3500	43	40	40	—3	75	8½
fSteinb A	1700	$26¼	25⅞	26¼	+ ½	$33¾	22¾
Stelco A	11034	$20¾	20½	20¾	+ ¼	$33⅜	12¼
Stelco Wts	900	335	330	330		10⅜	275
Stel 1.94	1775	$24	23¼	23¼	—1	$29¾	20¾
Sullvn.Min	3400	330	315	315	—15	6⅞	305
Systemhse	700	138	135	138	+ 2	385	65
Teck A	1500	$10⅛	9⅞	9⅞		$16½	9
fTeck B	4802	$10¼	10⅛	10⅛	— ¼	$15¼	7⅛
fTele—Cap	102274	470	405	450	—15	5	
fTel Mt B	100	$22½	22½	22½	+ ½	$27	17¼
Tembec.A	2134	425	410	410	—10	5	
Tembec.wt	1906	80	80	80		135	
Texaco	1355	$36¾	36½	36¾	+ ⅛	$42⅜	26¼
Thomsn A	6539	$51	49½	49¾	—1½	$52¼	27
TIE teleco	5450	$10¼	10	10	— ¼	$14⅜	8⅞
Tor Dm Bk	77260	$18¾	17⅝	17⅝	— ¾	$18¾	13½
TDm 1.83	1100	$21⅜	21¼	21⅜		$21¼	18
TrDm 2.37	1200	$25⅞	25⅞	25⅞		$27	23¼
Total Pete	2006	$12	11⅞	12	— ⅛	$17¼	10½
Tot Pet pr	600	$33	33	33	+ ⅛	$36¼	26½
TAIRs prB	900	$24½	24¼	24¼	— ¼	$25¼	
TAIRs prC	500	$25½	25¼	25½		$26¼	
TrAlta A	6674	$24½	23⅝	23⅝	— ¾	$25	18¾
TrAlta wt	800	340	315	315		5	220
TrAlta 10p	20	$102	102	102		$102	100
TrAlta Pq	100	$29	29	29		$32⅜	28⅜
TrCan Pf	20342	$22	21½	21¾	+ ⅛	$22	12⅛
TrCan 2.8	200	$32¼	32¼	32¼		$33¾	27½
TrCan 5.0	300	$50¾	50¾	50¾	+ ¼	$53½	50½

	Volume	1984 Haut	Bas	Clôt.	Var.	1984 Haut	Bas
TrCan pf	200	$59¼	58½	59¼		$64½	57
Trs mount	475	$7⅛	7⅛	7⅛	+ ⅛	$8½	6⅜
Trilon Fin	3505	$31⅜	30¾	30¾	— ¼	$31½	20¾
Trilon f.wt	600	$5¾	5¾	5¾	— 5⅜	$7¾	380
Trimac	1005	415	415	415	+ 15	9	360
fTrizec A	800	$23⅜	23	23	— ⅜	$26	
Trizec B	2000	$24½	24	24		$26⅛	
Trust Gen	531	$21⅛	21⅛	21½		$22¼	12
fTurbo Rs	8000	29	26	29	+ 2½	128	23½
fUAP InA	22287	$20½	18½	19	—1½	$20½	8⅛
UAP Wt	1120	$14⅞	12	12	—3	$15	100
Uniges A	780	255	251	251	—5	285	120
fUnigs B	266	220	220	220		250	100
UnigesprA	19080	$5½	485	5½		$5½	
Un Carbid	648	$10¾	10½	10¾	+ ¼	$16	10½
Union.Ent	14785	$12½	12⅛	12⅛		$12½	
fVersa.CIA	4100	$6	5¾	5¾		$11⅛	5½
Versa.CIB	1000	$5⅛	5⅛	5⅛		$11	5⅛
Walwyn	800	260	250	250	—25	7⅝	225
Wargton	10900	75	71	71		143	62
Webb Knp	900	210	200	200		260	100
Westburne	500	$12	12	12		$20	10⅞
Wcst Trn	14003	$15⅛	15	15	— ⅛	$15⅜	13
Westmin	200	$12	12	12	+ ¼	$18¼	10⅛
Westm 2.12	500	$27¼	27¼	27¼		$31½	25
Woodward	8617	$10⅞	10⅞	10⅞	+ ⅛	$16¼	10⅞
WorldEq.A	2119	$7¾	7⅛	7¼		$8¼	6½
Wrld wt.A	9660	50	45	45	—5	152	40
Wrld wt.B	2580	115	105

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	12 MOIS Bas
Coseka R	16960	282	270	275		420	270
Coseka 7 p	2500	$6	6	6	+	6	5
Costain Ltd	501	$9	9	9	—	10	7
Courvan o	4000	40	35	35		92	28
Craigmt	4900	150	140	140	—5	219	86
Crain RL f	500	$15	15	15	+	18	13
Crestbrk	3890	$8	8	8	+	10	7
Crown For f	102	$30	30	30		33	29
Crwn Life	106	$120	120	120	+ 3	125	115
Cr Life Ap	16250	$26	25	25	+	26	25
Crownx	13045	$15	15	15	—	19	13
Crownx A f	20316	$15	14	14	—	19	13
Crownx A w	1500	310	300	300	+ 20	6	225
Cuvier o	3000	20	20	20	—1	45	13
Czar Res	21862	160	150	160	+	200	140
Czar Wt	2000	17	17	17	+ 5	30	12

D-G

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	12 MOIS Bas
DRG A f	7100	$10	10	10	+	10	8
Dale-R pr	200	$6	6	6		6	5
Dalmys	1553	$9	9	9	+	11	8
Dalmy C f	3300	$8	8	8	+	11	7
Daon Dev	h13210	264	225	235	—8	264	115
Daon A	14400	275	200	260	+ 90	275	85
Daon 8 p	4800	375	325	335	+ 45	375	140
Daon 9 p	9300	400	350	385	+ 50	400	130
Datatech o	5000	70	70	70		335	45
Davidson o	25900	370	250	265	—105	370	250
Detour o	4900	24	21	21		46	20
D Eldona o	8566	63	62	63		116	53
Delhi Pac o	z200	10	10	10		26	8
Denison A	14462	$16	15	16	+	24	13
Denison B f	35308	$14	14	14	+	20	12
Denison p	1500	$26	26	26	+	27	24
Develcon	18120	$8	7	7	—1	25	7
Dexleigh o	1710	105	105	105	+ 5	150	82
Dicknsn A f	26332	495	450	455	— 35	7	395
Dicknsn B	3836	485	460	460	— 15	7	380
Digitech	11500	36	36	36		55	31
Discovry f	10230	160	135	135	— 22	255	135
Dist Tr A	3500	41	41	41	+	90	10
Dofasco A	33045	$24	23	24	+	25	17
Dofasco B	z1	$24	24	24		23	18
Dofasco 4¼	300	$58	58	58	+ 2	58	47
Dofasco 23S	590	$25	25	25	+	25	23
Dofasco wt	3300	$27	27	27	+	30	12
Doman A	6102	225	220	220	+ 5	455	196
Doman B f	9725	200	180	180	—5	340	130
Dome Cda	98795	5	5	5	+	6	440
Dome Mine	138078	9	8	8	—	21	8
Dome M A	42400	155	140	140	— 15	199	130
Dome Pete	270299	222	215	216	—2	255	207
DPete A p	26667	$12	11	12	+	14	6
DPete B p	2318	$12	11	12	+	14	7
D Explor o	12600	32	29	31		85	25
D Scotish p	233	$25	25	25		26	23
D Textie	4067	$12	12	12	—	20	12
Domtar	7718	$34	33	33	—	35	29
Domtar 225	4050	$25	25	25	+	26	23
Donohue	4600	$15	15	15	—	17	11
Dor Val o	5200	125	110	110	— 20	140	110
Dorset o	36500	34	32	32	—1	70	27
Dover Ind	1475	$16	16	16	+	19	15
Drm Pete o	26700	28	27	27	—1	52	25
Dumagmi	2060	425	425	425	+ 10	7	390
Dmagmi w	2000	55	55	55	—5	115	45
Dunraine o	500	25	25	25	+ 2	112	23
Du Pont A	9288	$17	16	16	—1	20	15
Durham o f	36287	213	185	195	—9	375	130
Durham w	8422	90	75	75	— 25	175	50
Dylex A	24764	$28	28	28	+	32	18
Dynamar	7410	55	51	51	—3	165	50
Dynmr 105	612	$7	7	7	+	10	7
Dynamr w	z24	7	7	7		38	4
Dynex A	15200	23	21	21	+ 1	44	20
E L Fin	1200	$27	27	27		27	20
Eaglet o	6000	220	215	220	—5	395	205
Est Bakrie	1000	$26	24	26	+	26	19
Eaton A	700	$9	9	9	+	10	9
Echo Bay	90347	$11	10	10	—	14	7
Echo 1986 w	2900	$6	5	5	+	6	5
Echo 1987 w	1025	$5	5	5	—	6	475
Echo 1988 w	7050	$6	5	5	—	8	465
Echo 1989 w	725	$6	6	6	+	8	460
Ego Res o	34000	24	21	24	+	45	17
Elcthom X	5250	460	440	440	+ 15	6	230
Elcthm Y f	4850	445	415	415	—5	5	230
Emco	2700	$15	14	15		16	14
Empire A f	200	$12	12	12		14	10
Energy R o	9400	110	100	105	+ 12	125	55
Enertec	3120	67	67	67	+ 22	6	45
Epitek	37300	50	45	48	—2	92	32
Equity Svr	25585	$6	6	6	+	13	6
Erickson	22900	375	290	290	— 85	10	290
Exall o	4187	85	75	75	+ 4	195	70
FCA Intl	7100	$18	17	17	—	22	16
Flcnbrdge	7386	$81	79	80	+	88	55
Flcnbrdg w	4550	$26	25	25	—	32	16
Fardv Res	4010	255	240	255	+ 4	320	240
Fathm Ocn	201100	153	150	150	—1	340	125
Fed Ind A	4501	$20	19	19	—	20	16
Fed Ind II	5650	$30	29	29	—	30	27
Fed Pion	4300	$21	20	21	+	21	17
Fidelty Tr p	1000	28	28	28	+ 3	60	10
Fidinam p	600	$26	26	26	—	27	25
Fin Truco	4866	475	425	425	— 45	5	325
Fin Trsco w	500	17	17	17	+ 1	31	9
Finning A	100	$8	8	8		13	8
F Calgary o	8650	100	85	85	+ 3	150	75
F Calgry p	550	$7	7	7	+	8	6
F City Fin	13910	$12	12	12	—	14	11
F Cty Tr A	1600	$10	10	10	+	10	9
F Cty Tr C	5575	$7	7	7	—	7	6
F Cty Tr D	700	$8	8	8		9	8
F Marthon	102700	380	360	370	+ 20	450	250
F Mar	600	186	185	186	+ 1	425	165
Flanagan o	4000	63	60	63	+ 8	115	27
Fleet Aero	21425	$9	9	9	+	9	420
Ford Cnda	1800	$129	127	128	+ 1	132	79
F Sea A pr	200	$8	8	8	+	8	7
Franco o	19100	61	60	61	+ 1	130	50
Fraser	100	$16	16	16		25	16
Fruehauf	2230	$19	18	19	+	19	15
Futurtek o	87000	42	39	41	+ 3	45	30
GB Auto	6000	$5	490	5	+	13	445
Galctic o	8613	$5	480	480	— 15	7	480
Gallaco	126306	$7	7	7	+	7	220
Gallaco w	4700	360	350	360	+ 5	375	49
Galveston	3000	70	70	70	—3	206	69
Gandalf	7284	$15	15	15	+	19	11
Gane	11070	35	33	33		50	32
Gaz Metr	33348	$8	8	8	—	9	7
Gaz 5 p	125	$95	95	95		95	88
Gaz 15 p	350	$29	29	29	—	31	28
Geac Comp	146208	$12	11	12	+	24	10
Gendis A	23751	$25	24	24	—	25	18
GMC	2265	$103	99	99	—1	109	78
Genstar L	95805	$26	26	26	—	31	19
Gnstar 2.35	6425	$31	30	31	—	36	26
Gnstar 1.50	400	$46	46	46	+	46	46
Genstr D p	11225	$28	27	28	—	28	26
Genstr E p	20060	$25	24	25		25	24
Geocrude	33988	217	205	208	—7	305	205
Gesco Ind	1300	250	245	245	+ 20	435	225
Giant Yk	6795	$13	12	12	—	27	11
Gibraltar	3765	$7	7	7	+	11	5
Glamis o	6800	$5	5	5	—	6	475
Glenavre	98665	$7	6	6		12	5
Glencair o	11000	5	5	5	+	9	5
Goldale A f	9300	280	260	270	— 10	6	176
Goldcorp f	30973	$5	5	5	—	8	5
Goldcrp w	61750	107	92	92	—9	310	81
Gld Knight o	14380	270	251	259	—2	335	210
Gldn Rang o	7000	60	50	55		98	26
Gldn Ryl o	15500	53	47	53	+ 2	170	47
G Sceptr o	19500	5	5	5	—	5	5
Gldn Ter o	2100	27	25	27	+	65	23
Goldlund o	20600	58	50	50	—9	125	50
Goldqst o	6600	100	100	100	— 10	110	90
Goliath G o	19470	$6	5	5	—	6	5
Goodyear	300	$8	8	8	+	8	7
Gowganda o	15900	185	175	185	+ 1	5	80
Grafton A f	6000	$25	25	25		28	20
Grandma	13400	43	35	43	+ 3	160	35
Granduc	9750	44	44	44		118	40
Granges o f	14850	280	268	270	—5	355	255
GL Nickl o	z200	39	39	39		60	30
GL Forest	7300	$84	83	83		91	76
Gt Pacific	1075	$25	24	25	+	25	22
Gt W Life	220	$325	325	325		330	285
GW Steel A	800	135	135	135	+ 5	175	50
Grenwich o	5500	140	120	120	— 10	330	110
G Goose	1600	$22	22	22	—	22	12
Greyhnd C	1400	430	430	430	—5	480	355
Greyhnd	3700	$24	23	24	+	27	20
Guar Tr p	1000	$17	17	17	—	18	15
Gardn MS f	70060	$6	6	6	+	8	5
Gard MS w	15610	105	96	100		280	75
Gard PA f	13248	$8	7	7	+	8	7
Gardn P w	11883	76	65	72	—2	190	65
Gulf Can	290773	$15	14	14	—	20	12
Gulfstrm o	38700	69	62	68	—2	135	50

H-L

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	12 MOIS Bas
HCI A f	43000	50	49	50	+ 5	100	34
Hcl Hldg P	5500	53	45	53	+ 11	105	45
Haley	4900	$9	8	8	—	9	5
Halifax D	600	$6	6	6		7	450
H Group A	8342	$7	6	7		7	5
Hmrsn C p	51110	$25	24	25	+	25	24
Hmrsn PA f	1000	$8	7	7	—	8	6
Hardee	1300	130	115	120	— 10	150	100
Hrdinq A f	500	130	130	130		320	105
Harris A f	8400	$9	8	8	+	9	5
Harris B	1200	$9	8	9	+	9	5
Hartco	9854	485	440	460		6	440
Hawker	2575	$17	17	17	—	20	15
Hawker pr	555	$57	57	57		55	55
Hayes D	2956	$19	18	18	+	21	13
Hees Intl	193000	$22	21	21	+	22	15
Hees D p	100	$24	24	24	—	26	24
Hees E p	1000	$24	23	24	+	25	23
Hees Intl w	103800	$6	5	5	—	7	425
Helix	11500	$10	9	9	—	11	410
Helix w	19100	55	440	465	— 47	7	120
Heritag A f	1615	$20	19	19	+	22	15
Highwod o	12687	265	250	250	— 20	380	250
Hollinger	2107	$35	35	35		36	25
HBex Mn s	16492	$6	6	6		16	5
HBa Mn A	16725	39	38	38		38	5
H Bay Co	17366	$17	17	17	+	18	15
HBC A p	9793	$16	16	16	+	18	15
HBC B p	5600	$26	26	26	+	35	24
Husky Oil	155215	$11	11	11		12	9
Husky 13 p	20965	$46	45	45	+	52	42
Hydra Ex o	7060	33	33	33		62	30
ICC Intl p	500	$18	18	18	+	18	16
ITL Inc	12300	90	80	90	+ 13	90	30
IU Intl	1116	$21	21	21	+	31	20
Icor o	27500	72	70	72	+ 2	72	70
Imasco	27613	$47	46	46	—	48	31
Imasco A p	1000	395	395	395		395	395
Imp Life p	2550	$27	27	27		29	26
Imp Metl o	14500	110	90	95	—5	110	80
Imp Oil A	114607	$42	42	42	—	45	33
Inca o	43000	295	245	250	— 30	7	245
Inco	249922	$16	15	15	—	16	11
Inco 7.65	z1	$18	18	18		19	16
Inco 10	10650	$27	26	26	—	27	25
Inco wt	30600	230	190	195	— 20	6	151
Indal	26600	$11	11	11		13	10
Inglis	240	$11	11	11		13	10
Inland Gas	700	$14	14	14		17	13
Inland C p	500	10	10	10		11	8
Innopac	126450	$11	10	11	+	11	8
Inter-City	73850	$10	9	10	+	11	8
Inter C B p	100	$15	15	15		15	14
Int Div	600	275	275	275	—5	415	275
Intrmetco	2000	9	8	8	—	10	8
I Atlantis w	2200	29	22	22	+ 1	50	15
IBM	1454	$163	158	158	—5	168	129
Intl Thom	279150	$7	7	7	—	8	6
Intpr Pipe	89527	$34	33	33	—	35	25
Inverness	5300	5	5	5	—	8	475
Inverns 875	3990	$16	15	15	—	19	14
Iosco	34227	$13	12	12	—	15	10
Iron Bay T	18500	70	65	65	+ 1	470	20
Irwin Toy	8217	$5	465	470	— 42	8	425
Irwin Toy f	3900	425	390	400	— 30	7	390
Island Tel	250	$24	24	24	+	24	20
Ivaco A f	2900	$15	15	15	+	17	13
Ivaco C p	300	$46	45	45	+	46	39
Ivaco D p	250	$26	26	26		27	24
Ivaco E p	2100	$26	26	26	+	28	23
Ivaco F p	2700	$26	25	26	+	27	24
Ivaco w	1360	450	425	450	+ 50	7	375
Jamie o	9625	37	37	37		185	35
Jannock	5670	$11	10	10		13	9
Jannock 8	1600	$12	11	12	+	12	10
Janock wt 2	3280	440	425	425	— 15	6	375
Johnson M	1500	110	110	110	— 15	5	110
Jonpol	30767	81	72	75	+ 3	128	55
Joutel o	18500	35	30	30	—1	64	20
Kam Kotia	5794	96	95	95		175	84
Keeprite	187	$7	7	7	—	12	7
Keg Rest	z74	400	390	400		6	350
Keg A f	5890	360	360	360		6	250
Kelly DA f	325	$20	20	20	—1	22	16
Kelsey H	300	$33	33	33		34	25
Kerr Add	4455	$12	12	12		12	8
Kiena Gld	26500	$17	16	16		26	16
L A Varah	16190	365	345	345	—5	450	195
L A Varah w	5750	81	78	81		165	75
Labatt	43118	$22	21	22	+	25	17
Lac Mnrls	34390	$26	24	24	—	38	23
Lacana	38250	$10	9	9	—	12	9
Lafarge	244	$11	11	11	+	16	10
Laidlaw A	15075	$20	19	19	+	20	12
Laidlw B f	53970	$18	18	18	+	18	11
Laidlaw 9	1700	$10	10	10		10	9
LOnt Cem	6000	$9	9	9	+	10	7
L Shore	2251	$33	33	33	—	52	31
Lambda o	2300	250	220	250	+ 25	250	50
Lmbda A p	2700	220	210	210	— 10	245	67
Lanpar	3180	320	300	320	+ 25	5	220
Larder o	16250	24	19	20	—2	86	16
Lariat OG	7500	97	95	95	—1	115	72
Laurasia o	9000	26	23	24	—2	58	21
Lava Cap o	9200	49	45	45	—1	108	40
Leigh Inst	99450	340	305	325	+ 20	340	190
Lenora o	13300	50	42	50	+ 10	85	35
Leons Frn	800	$12	12	12	—	14	10
Linear T	16850	$11	10	10	—	11	7
LL Lac	2034	$27	26	26	—	41	25
Loblaw Co	13341	$19	18	18	—	19	13
Lob Co pr	400	$27	26	27	+	27	23
Lob 370 p	z17	$39	39	39		41	37
Lochel A f	15992	80	72	72	—6	243	71
Lochiel B	2338	85	75	78	—2	240	66
Lumonics	7350	$17	17	17	—	18	13
Lynx Can o	10400	53	51	53	+ 2	135	46
Lytton M o	220800	145	110	129	— 11	155	30

M-O

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	12 MOIS Bas
MDS H A	1100	$18	18	18	—	19	14
MDS B f	2700	$17	17	17	—	18	14
MICC	26562	275	240	265	+ 35	7	100
MICC A	3400	$7	6	7	+ 2	24	375
MICC 8	10700	$6	6	6	+ 1	17	375
Micc 8 p	2250	$7	5	7	+ 2	20	300
Vidone	12150	280	266	270		290	226
MSR Exp	2700	415	400	400		7	400
Mackenzie	15800	$11	11	11	+	12	8
Mclan H X	10050	$22	22	22	+	23	16
Mcln HY f	1700	$22	21	21	—	22	16
Macmillan	29314	$25	25	25		35	22
Mcmiln 200	800	$24	23	24	+	29	22
Mcmiln 208	500	$23	23	23	+	27	21
Mcmiln 221	3133	$25	24	25		25	23
Macquest o	11500	13	12	12		61	9
Madeline	z736	26	26	26		45	25
Magna A f	54185	$18	18	18	+	19	13
Magna B	200	$19	19	19	+	21	19
Magnetcs	33300	164	146	160		180	50
Maher Inc p	600	$6	5	5	—	6	5
Maistc Con	2600	345	340	340	—5	440	260
Manitoba p	12925	$26	26	26	+	26	24
Manitoba w	26750	150	137	138	— 12	179	55
Manville	4000	255	250	250		330	220
Manridg o	7700	61	60	60	—2	120	59
M Lf Gard	132	$48	48	48	—1	52	32
Mrtme El	28800	$29	28	29		29	22
Mrtme El p	100	$26	26	26	—	26	23
Maritime f	5383	$43	42	42	—	43	32
Martim A p	100	$7	7	7	+	8	7
Mar T 860	5125	$9	9	9	+	10	8
Mar T 930	z91	$10	10	10		10	9
Mar T 765	800	$8	8	8		9	7
Mark Spnc	252970	$6	6	6	—	8	6
Mark Wrk f	11500	90	85	90	+ 5	235	50
Mar Dmc A	501	$7	7	7		9	7
Mar Dmc B	z1	$6	6	6		8	7
Mascot G o	5100	185	175	175		210	115
Mascot I w	1900	12	12	12	+ 2	30	10
Mascot II w	525	40	40	40	— 10	60	40
Mass Fer	34783	365	350	350	— 10	7	300
Mas F A	500	$12	12	12	—	14	9
Mas F B	1340	$12	11	11		15	9
MF Intl w	16000	28	22	22	—7	100	50
MF Add w	4505	80	78	78	+ 1	135	60
Matchan o	5000	12	12	12	—3	29	12
Maynard	29635	310	305	305	+ 5	415	260
McChip	1600	92	90	92	—7	130	85
McFinley o	6310	400	390	390	+ 15	425	325
McGraw H	600	$21	21	21	+	21	17
Mc Intyre	4110	$35	35	35	+	42	25
Mentor	8200	$5	5	5		7	435
Mercantil	2750	$10	10	10	+	17	8
Mercntl 1 see below							
Mercntl 2	5647	$25	25	25	+	25	24
Meridian	35000	355	335	350		5	335
Meridn 2 w	6500	30	30	30	—5	140	30
Merland E	19787	470	455	455	— 10	5	425
Merland p	5040	$18	18	18	+	20	17
Metalore	3700	$5	5	5		9	380
Midcon	3700	380	375	375		460	330
Midind Div	27850	$8	7	7	—	10	6
Minrl Res	11455	280	265	265	— 15	410	255
Minorco p	300	$55	55	55	+	56	54
Mitel Corp	50192	$8	7	8	+	20	5
Mitel 200 p	30768	$16	16	16	+	17	12
Moffat	2900	$12	12	12		14	12
Molson A	29700	$14	14	14		15	9
Molson B	1100	$16	16	16	+	22	16
Moneco A f	1405	$8	8	8	+	13	8
Moneta o	250	47	47	47		120	50
M City Bk	1900	$18	17	17	+	23	16
M Trsco A	500	$12	12	12	—	13	10
Moore	52793	$60	56	59	—	60	44
Morgan	61600	350	335	335	— 25	395	250
Morgan 9	2600	$30	30	29		33	25
Morish	56000	425	395	410	— 15	445	290
Mothers	700	445	440	440	—5	90	440
Mun Fin p	500	$9	9	9		9	9
Mun Fin A	1000	10	10	10		10	9
Mun Fin A w	2000	20	15	15	—5	20	15
Muncpl SL p	500	$9	9	9		9	8
Murphy	2333	$21	21	21	—2	20	20
Muscocho	22600	223	205	205	— 10	280	165
Muscocho p	2750	$10	9	9	—	11	8
NBU Mine	7500	33	31	31	+ 1	79	26
NSR Res o	17500	16	13	16	+ 2	24	10
Nabisco L	23820	$24	23	23	—	24	21
Nahanni o	2000	16	16	16	+ 1	35	14
Nat Bk Can	58991	$31	31	31	—	35	10
Nat Bk cv	2100	$34	33	34	—	37	30
Nat Bk	15	3700	3500	3500	—	3700	3500
Nat Bsns	65110	$11	10	11	+	11	10
Nat Pete o	33579	23	16	23	+ 1	38	16
Nat Res o	19972	178	170	170		445	120
Nt Vg Trco	116959	$16	15	15	—	16	11
Nearctic o	222000	55	43	44	+	76	30
Neomar	600000	46	40	40	—6	100	40
NB Tel	7620	$16	15	15	—	16	13
NB Tel 1.37	300	$15	15	15		16	13
N Provid o	5500	20	15	15	—5	26	10
N QRagin o	600	160	175	175	+ 10	265	140
Nfl CapA f	13300	$6	6	6	—	11	495
Nfld Cap B	100	$6	6	6		10	5
Nfld LP A	2620	$31	31	31	+	33	25
Nfld LP B	z1	$30	30	30			
Nfld Tel	10017	$15	14	14		15	13
Nfld Te 885	1300	$19	19	19	—	19	17
Nfld T 1350	300	$24	24	24	+	26	22
Newscop o	31350	220	212	216	—1	275	115
Nkl Offset o	7500	20	16	20	+ 2	30	16
Nkl Rim o	2200	8	8	8		17	10
Noble M o	2000	35	35	35		65	35
Noma A f	49550	$19	18	18	+	19	8
Noma B	501	$18	18	18		18	8
Nor Acme o	5600	70	65	65	—1	145	65
Noranda	67494	$17	17	17	—	27	16
Nor 9	2682	$100	100	100	+	109	98
Norbaska o	6100	11	10	10	—	45	10
Norbeau o	4500	11	11	11	—2	30	8
Norcen	105049	$15	15	15	+	20	14
Norcn ord f	10909	$14	13	13	—	18	13
Norcen B	290	$25	25	25		26	25
Norcn	300	$25	25	25	+	27	25
Normick P	1000	$7	7	7	—	11	7
NC Oils	150	$19	19	19		23	17
NCan M o	2900	125	116	125	+ 9	215	116
Nor Ct 270p	240	$28	28	28		31	27
Nor Tel	433974	$45	41	42	—2	55	38
NTel 21875	23400	$26	25	25	—	26	24
NTel 222	3835	$26	26	26	—	26	24
NTel 3 p	19100	$25	25	25	—	25	25
Northgat	11644

NOUVELLES DE COMPAGNIES

Mitel subit une perte de 32 M$

■ **Mitel,** de Kanata en Ontario, a subi une perte de 32 M$ ou 0,96 $ par action au cours des neuf premiers mois terminés le 23 novembre 1984. L'année dernière, la perte avait été de 7 M$ ou de 0,19 $ par action au cours de la même période. Les ventes ont cependant connu une augmentation de 12 % d'une période à l'autre, se chiffrant cette année à 263 M$.

Au cours de son troisième trimestre, Mitel a subi une perte nette de 4,3 M$ ou 0,17 $ par action, comparativement à un bénéfice de 794 000 $ ou 0,02 $ l'action un an plus tôt. Les revenus se sont chiffrés à 98 M$, comparativement à 95 M$ au cours du trimestre correspondant de 1983.

Peerless

■ **Tapis Peerless,** de Montréal, a subi un bénéfice net de 3,4 M$ ou 0,86 $ l'action au cours des neuf mois terminés le 17 novembre 1984; l'an dernier, Peerless avait subi un profit net de 4,7 M$, soit 1,18 $ l'action au cours de la période correspondante de 1983. Les ventes ont également connu une diminution de 4 % pour se chiffrer cette année à 102 M$.

Au cours de son troisième trimestre, Peerless a subi une perte de 1 M$ ou de 0,27 $ par action, comparativement à un profit de 1,7 M$ ou 0,43 $ l'action en 1983. Les ventes sont passées de 38 M$ à 33 M$ période à l'autre.

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnies	Période	Profit par action ($) Plus récent	Profit par action ($) L'an dernier	Revenus bruts (000$) Plus récent	Revenus bruts (000$) L'an dernier
Atlas Yellow Knife	12 m.	0,01	(0,01)	1 108	736
Becker Milk	6 m.	2,06	2,13	147 508	135 040
Cimarron Pite	6 m.	0,37	0,14	5 963	2 049
Colonial Oil	9 m.	(0,18)	(0,07)	8 760	9 113
Edmonton Int'l	9 m.	0,04	0,03	3 311	2 794
North West Trust	9 m.	(0,20)	0,36	70 884	70 148
Publie Storage	9 m.	—	—	1 687	1 369
QCTV	12 m.	0,63	0,81	21 997	18 847
Wall & Redekop	9 m.	0,14	0,24	16 751	24 205
Westmills	12 m.	(0,87)	(0,29)	28 473	29 229
WIC	3 m.	0,29	0,31	23 452	21 842

Reitmans

■ **Reitmans,** de Montréal, a réalisé un bénéfice net de 7,5 M$ ou 0,81 $ par action pour la période de neuf mois terminée le 31 octobre, soit, une baisse de 8 % sur le bénéfice enregistré un an plus tôt. Les ventes ont cependant connu une hausse de 5 % pour se chiffrer à 204 M$.

Au cours du denrier trimestre, le bénéfice net s'est établi à 2,7 M$ ou 0,29 $ l'action, comparativement à un bénéfice de 2,8 M$ ou 0,31 $ par action enregistré au cours de la même période en 1983. Les ventes ont augmenté de 4 % par rapport au troisième trimestre de 1983, se chiffrant cette année à 69 M$.

General Motors

■ **General Motors** de Détroit, a enregistré un bénéfice net de 416,8 M$ ou 1,31 $ l'action à son troisième trimestre terminé le 30 septembre 1984. Les résultats indiquent une baisse importante par rapport au bénéfice de 736,9 M$ ou 2,33 $ l'action subie par les deux grèves qui ont affecté la compagnie vers la mi-septembre.

Pour les neuf premiers mois, la compagnie a cependant connu d'excellents résultats. Le bénéfice net s'est chiffré à 3 639,6 M$ ou 11,51 $ l'action, comparativement à 2 433,4 M$ ou 7,73 $ par action en 1983.

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 4 janvier 1985

(suite de la page 33)

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	12 mois Haut	12 mois Bas
Un Corp	2134	$25	24	25	+ 1	28	20
Un Corp p	100	$14	14	14		15	14
U Keno	3700	$10	9	10	+	20	8
U Siscoe	6550	130	100	110	— 15	5	100
Un Tire	400	100	100	100	— 10	220	71
US Ser.	600	$23	23	23	—	23	17
Value Inv	30750	$8	8	8	—	8	7
Value p	2700	$25	25	25		25	25
Value w	41400	195	170	170	— 28	210	145
Van Der	2000	205	205	205	+ 5	335	200
Vedron o	6200	80	33	33	— 7	77	24
Verstl A f	10000	$6	5	5	—	10	5
Verstl Cl B	11719	$5	5	5	—	10	5
Verstl Cor p	4400	$12	12	12	—	12	11
Verstl 2625	11835	$28	28	28	—	41	27
Vestgron	1650	$10	10	10		17	10
Vulcan Ind	17900	205	175	205	+ 15	350	130
WIC B f	112400	$9	8	9	+	9	6
Waddy o	1500	105	105	105	+ 5	225	95
Wafrbord f	2360	400	325	400	+ 75	490	290
Walax A	2019	$11	11	11	+	16	10
Walax 1.86	2500	$24	24	24		33	21
Walker R	82720	$24	23	24	+	28	20
Walker 7	74635	$24	24	24		27	21
Walker 9	15300	$29	28	29		30	25
Wlkr 14.16	3150	$28	28	28		31	28
Walker w	7650	225	205	215	+ 10	6	150
Wlkr 1988 w	10485	255	240	240	+ 5	5	199
Wal Redkp	540	390	385	385	— 5	425	345
Watwyn	2200	220	200	200	— 20	5	205
Watwyn w	2025	10	10	10	— 5	235	10
Wardair	49081	$13	11	13	+ 2	13	5
Warn Can	1000	$22	22	22	+	22	16
Warren o	17358	21	19	21	+ 1	29	8
Warington	14030	75	72	73	— 1	144	71
Wasabi o	8000	24	24	24	+ 3	50	18
Weldwod	2000	$14	14	14		19	12
Westar A p	8500	$25	25	25	+	25	23
Wstburne	2600	$12	11	11	—	17	10
Wcoast T	82703	$15	14	15		15	13
Westfield	6300	200	185	185		230	145
Westfld A	24500	42	40	40		62	18
Westfort o	6300	13	13	13		35	12
Westgroth o	14150	49	45	48	— 2	110	43
Wstgro B p	11650	425	385	400	— 15	6	360
Westley o	2700	80	80	80		213	70
Westmill	1000	45	45	45	+ 8	138	37
Westmin	22770	$12	11	11	+	17	10
Westmin p	1110	$27	27	27	+	30	24
Westmnt r	34500	135	105	110	+ 5	140	75
Weston	2204	$74	73	74	—	76	62
Wstn epr	230	$65	64	64		69	60
Wstwtr A of	200	350	350	350	+ 5	360	345
Wharf	110058	370	350	360		5	300
Whim Crk o	8092	200	200	200	— 5	490	200
White P A	100	$14	14	14		15	13
Whonok A f	4234	400	380	380		10	300
Wilanour o	7600	100	75	90	+ 10	230	70
Wilco o	3800	17	17	17	+	30	16
Wilshir E o	11000	22	20	20	—	50	18
Win-Eld o	3000	45	40	45	—	95	40
Woodwd A	18062	$11	10	10		16	10
WEqte A f	18800	$7	7	7		8	6
WEqute I w	21000	50	45	45	— 5	120	40
WEqu II w	15700	107	105	105	— 5	185	95
Wr Harg	5555	$5	5	5	+	9	465
Xerox	9309	$18	18	18		19	16
Xerox w	13600	290	270	270	— 20	345	241
YRI 170	2200	33	33	33		115	20
Yk Bear	4620	$11	10	10	—	11	9
Ykshire 185	4700	$20	19	20	+	21	18
Zavitz	7100	210	205	210	+ 10	225	140
	Partially Paid Shares						
BrTel epr	5	$105	$16	15	+	16	13
	Unités de participation						
Lehndorff	700	$8	8	8	+	10	7
P Storage	225	$23	21	21		22	19
P Storag II	500	$13	13	13	—	14	11
Unités de fiducie							
BarickC u	46700	80	73	73	—5	110	62
C Perm un	10853	$9	9	9	+	9	8
Transigées en fonds US							
Alum B	2100	$27	26	26	—1	27	23
Alum d pr	3300	$25	25	25	—	26	24
Bow Vlv 200	3200	$25	25	25	—	34	24
Chrysler	1000	32	32	32	+ 1	33	21
C Bath 525	187	$55	55	55	—	55	51
Mercntl 1	5140	$27	27	27	+	28	25
RyTrco D p	1400	$28	28	28	—	30	26
Stinbq 2875	800	$28	28	28	+	28	25

Légende:
f: action non votante ou à vote restreint; o: compagnie sujette à des règles spéciales de production des états financiers; p: dividende payé au cours des derniers 12 mois; pr: actions privilégiées; z: lot inférieur au lot le plus petit généralement transigé; w: warrant; A, B: catégories d'actions.

FONDS MUTUELS

Membres de l'institut	
AGF Group	
Amer Gwth	16.03
Cdn Gas Egy	6.28
Cdn Sec Gth	5.89
Cdn Trusteed	4.32
Corp Invest	9.97
Corp Inv Stk	5.45
Gwth Equity	6.10
HiTech	8.21
Japan	8.32
nMMF	10.24 10.00
Option Eqty	3.99
Special	9.23
Pfd Income	9.92
Assoc Inv	5.47
Bolton Tremblay	
Cda Cumul	12.24
Income Fund	10.77
Internatnl	14.56
MnyFd	10.21p 1.00
Pld Resourc	11.79
Taurus	4.70
Calvin Bullock Gr	
Acrofund	1.83
Banner Fund	4.77
CIF	6.64
CIF Income	8.12
Central Group	
vCompound	11.52
vDividend	12.95
vFund 4000	5.49
vIntl Gwth	7.58
vNat Res Gth	4.93
vNorthn Egy	4.54
vRevenue Gth	3.65
vUnivest	5.60
CSA Mgmt Gr	
Goldfund	3.56
Goldtrust	4.14
Confed Group	
Dolphin Eqty	6.94
Dolphin Mtg	5.23
Cundill Group	
vSecurity	11.59
vValue	10.90
Dynamic Group	
xdynDyAmCn	8.33
xdynDyAmus	6.31
xdynDyC Fd	15.30
vnDyGrd Gld	3.59
xdynDy Incm	5.50
vnProspector	.75
Eaton Bay Group	
Commwlth	8.52
Dividend	6.31
Growth	10.59
Income	3.79
Internatnl	11.84
Mortgage	10.29
Viking	11.51
E-P Mny	9.96 1.00
Guaranty Trst Gr	
vnInv Equit	17.80
vnInv Incom	3.95
vnMortgag	10.30
Guardian Group	
Canadn MAF	5.54
Enterprise	1.38
Gwth Fund	20.46
North Amer	6.29
STMny	10.25 10.01
World Eqty	5.91
Investors Group	
vBond	3.99
vDividend	8.31
vGrowth	7.63
vIndexed Stk	4.55
vInternatl	11.31
vJapan	20.23
vMortgage	4.98
vMutual	7.01
vProvidt Stk	9.01
vReal Prop	4.99
vRetiremnt	15.40
Jones Heward Gr	
vnJH Fund	5.52
vnJH Amer	5.56
McLeod Yng Weir	
nCanBk	9.37 1.00
nGovt	9.39 1.00
vnMKW Lotus	11.14
Montreal Trust Gr	
vnEquity	24.84
vnIncome	7.35
vnInternatl	14.56
vnMortgag	10.14
Ont Teachers Gr	
vnAggressv	31.70
vnDiversfd	32.29
vnFixVI	10.6 10.00
vnMortgag	25.46
Principal Group	
vBond	2.68
vCollective	15.08
vEquity USF	5.68
vGrowth	6.38
vVenture	7.90
vWorld In US	6.09
Prudential Group	
Growth	7.79
Income	4.99
PutnmHlth Sci	8.26
vnReal Gwth	10.11
Resourcs Can	9.42
Royfund Group	
vnRoyfund	13.34
vnRoyFnd Inc	4.90
Sagit Group	
vCam Gwth	6.71
vIntl Engy	2.83
vIntl Income	4.48
vTrans A	5.66
vTrans B	76.15
vTrans C	12.53
vSask Dev Fd	5.22
Sterling Group	
Equity	5.55
vMortgage	4.97
Templeton Group	
Temp Gwth	12.39
Temp Cdn	4.14
Trimark Group	
Trimark	8.46
Trimark Cdn	7.65
Universal Group	
American	6.39
Equity	6.80
vIncome	4.36
Japan	5.80
vResource	5.39
nyWaltaine	41.57
Non-Membres	
nAltamira Fd	6.28
Beaubran Group	
vHypotheq	10.23
Inc	6.56
vObligatns	9.30
vnCan-Anaes	8.65
vCapital Gth	7.82
nCapstone	4.97
Co-op Trust Gr	
vnCT Mutual	16.62
vnGrowth	9.54
vnIncome	8.89
Desjardins Gr	
vActions	15.90
vHypotheq	4.38
vInternatl	14.51
vObligatns	4.41
Dixon, Krog Gr	
xdD K Trst	11.21
D K Intl	13.41
Heritage	3.23
vDomequity	10.52
vnFstCdn Mtg	11.20
vFiscon Fund	7.05
Harvard	12.79
Industrial Gr	
Indust Amer	5.22
Indust Div	7.72
Indust Eq	13.07
Indust Gwth	9.35
Indust Incom	8.29
Indust Pens	3.92
Mack Eqty	1.80
Mack Mtg Inc	1.01
vMaritime Eq	3.84
Marlboro	9.19
vMD Growth	8.94
MER Group	
xdEquity	11.31
xdGrowth	11.36
MMF	10.25 10.00
nNatrusco	26.58
NW Group	
Canadian	6.67
Equity	11.86
vNW Trst Eq	14.97
Pemberton Group	
vPac Gwth	7.04
vPac Ret	5.95
vPac US Gth	4.37
PHN Group	
xdvBond	8.46
xdvCanadn	13.38
xdvDiv Incm	12.03
xdFund	23.54
xdvPooled	36.70
vRRSP	32.93
PMF Managmnt	
nPension	9.17
nXanadu Fnd	7.72
Pret et Revenu Gr	
vAmerican	18.49
vCanadian	9.43
vFonds H	5.13
vRetraite	14.75
vSyncrovest	6.67
vTradex	6.26
Trust General Gr	
vnActions	18.34
vnOblig Hypo	8.44
vnHypo	10.29
vnVal Americ	8.72
United Group	
Accumula	7.57
Accumula P	5.57
America	4.40
Cont Mortg	5.20
Security	4.05
Venture	7.44
Venture Ret	9.25
Western Gwth	3.54
U.S. Funds	
Dreyfus Group	
A Bnd	12.99
CalTx	13.03
Dreyf	12.24
Interm	12.28
Levge	15.78
GthOp	9.33
NY Tx	13.13
Spl Inc	7.36
Tax Ex	10.95
Thrd C	6.31
Fid Trend	36.42
Keystone Group	
Cus K-2	6.05
Cus S-1	17.87
Cus S-4	4.92
Intl	4.52
Lex Resrch	15.05
Manhtn	6.43
Oppenhmr	8.06
PutnmGro In	10.77
Tech	10.22

Rappel

aux détenteurs d'obligations 13% du gouvernement du Canada échéant le 1er mai 1985

Vous avez seulement jusqu'au vendredi le 1er février 1985 pour vous prévaloir de l'offre d'échange de ces obligations contre une valeur nominale égale

d'obligations 13% du gouvernement du Canada non remboursables par anticipation échéant le 1er mai 1990.

Ces obligations sont échangeables à toute agence de la Banque du Canada, au plus tard le vendredi 1er février 1985.

Si vous avez besoin d'aide ou si vous désirez de plus amples renseignements concernant cet échange, consultez sans tarder votre courtier en valeurs mobilières, votre banque ou votre conseiller financier.

Canada — Ministère des Finances Canada — Department of Finance Canada

FONDS DE MÉTAUX PRÉCIEUX

Valeur nette de l'actif

-BGR Precious Metals:	7,71$	par action A le 3 jan. 1985
-Central Fund:	6,84$	par action A le 3 jan. 1985
-Goldcorp:	7,23$	par action A le 3 jan. 1985
-Guard. Mort. Shulman:	8,96$	par action le 3 jan. 1985
-Resource Fund Intern.	147,37$	par unité le 3 jan. 1985
-Woldwide Equities:	9,91$	par action A le 3 jan. 1985

CAISSES COMMUNES
Valeur unitaire au 30/11/84

	30/11/84	31/10/84	30/11/83
Fédération des médecins omnipraticiens du Québec			
• Fonds Omnibus (REER)	15,64	15,39	14,66
• Fonds de placement*	10,10	10,10	10,00
Fédération des médecins-spécialistes du Québec et Association des chirurgiens-dentistes du Québec			
• Section B (REER)	215,13	210,18	195,48
• Section C (REER)	214,69	209,37	194,70
Ordre des ingénieurs du Québec (fonds férique)			
• Revenus	15,53	15,39	14,01
• Obligations	13,96	13,63	12,53
• Actions	13,45	13,31	13,93
• Équilibré	14,26	14,04	13,13
Union des Artistes			
• Fonds caisse de Sécurité du Spectacle (REER)	12,34	12,12	12,33

* Revenus non intégrés à la valeur unitaire

Tableau: LES AFFAIRES

LES AURIFÈRES

Fermeture

Afrique du Sud (Adr's $U.S.)

	Offre	Dem	Chan net
Anglo. Amer Gold	7 15/16	8	inch.
Blyvooruitzicht	7¼	7⅜	inch.
Bracken	1½	1¾	—⅛
Buffelsfontein	32¼	32½	—⅛
Cons.Modderfontein	4¾	5	—⅛
De Beers Cons	4	4 1/32	inch.
Doornfontein	13½	14½	—¼
Driefontein Cons.	23⅜	23⅝	inch.
Durban Deep	12¾	13¾	—¼
E.R.P.M.	6¾	7¼	—⅛
Elsburg	2⅜	2⅝	inch.
Free State Geduld	21½	21¾	inch.
Grootvlei	7	7½	—⅛
Harmony	12½	13	—½
Hartebeesfontein	4⅜	4⅝	—¼
Kinross	15¼	16	—¼
Kloof	35½	35¾	+⅛
Leslie	2,40	2,60	inch.
Libanon	19	19¾	—¼
Loraine	2⅞	3⅛	inch.
Marievale	1⅝	2	inch.
President Brand	23½	23¾	—⅛
President Steyn	26⅝	27	—½
Randfontein	8⅞	9¼	inch.
Rustenburg Platinum	7⅛	7⅜	—⅛
S.A. Land	2¾	3⅛	—⅛
St. Helena	15	15⅜	—¼
Southvaal Holdings	36¼	37¼	—¼
Stilfontein	9¼	9¾	—¼
Vaal Reefs	7¾	7 13/16	inch.
Venterspost	7¾	8¼	—⅛
Welkom	6¾	6⅞	—⅛
Western Areas	3⅝	3⅞	inch.
Western Deep	33	33¼	—⅛
Western Holdings	27⅛	27⅜	—¼
West Rand Cons.	4⅜	4⅞	inch.
Winkelhaak	25	26½	—1

par Osler, Wills, Bickle Ltd.

La technologie du SL-1 se retrouve dans les systèmes de communications les plus importants au Canada, en Suède, au Royaume-Uni, au Japon, à Singapour, aux États-Unis et dans 35 autres pays.

Si c'est entre les mains des réparateurs que se retrouve le plus souvent votre système téléphonique, donnez-nous un coup de fil au sujet du SL-1, le système de communications tourné vers l'avenir. 1-800-361-7950.

nt northern telecom

SL-1 est une marque de commerce de Northern Telecom Limitée.

Le Régime de placements en titres indexés: un abri contre l'inflation

■ Le Régime de placements en titres indexés (RPTI) est un régime créé en 1983 par le gouvernement fédéral dans le but d'éliminer la distorsion engendrée par l'inflation dans les gains et pertes en capital réalisés lors de la disposition de certains titres. Ce résultat est rendu possible par l'indexation du coût des titres détenus dans le régime. En contrepartie, le RPTI implique à l'égard des titres qui y sont inclus la reconnaissance sur une base annuelle d'une partie des gains et pertes potentiels non encore réalisés.

Devez-vous mettre sur pied un RPTI en 1985? Dans le contexte de faible inflation que nous connaissons, ce régime semble comporter en soi bien peu d'intérêt. Or, il en est tout autrement. En plus de l'indexation de vos gains et pertes en capital, au niveau fédéral, le RPTI vous offre certains avantages fort intéressants que vous ne pouvez vous permettre d'ignorer.

Pour les fins de l'impôt provincial, plutôt que d'être soumis à des règles d'indexation, les gains en capital résultant de la disposition de titres détenus dans un RPTI sont entièrement exonérés d'impôt, et ce, qu'il s'agisse ou non de compagnies québécoises. Voilà qui est fort avantageux. En revanche, il faut noter que les pertes en capital subies à la suite de la disposition de ces titres ne sont pas déductibles.

Les titres détenus dans un RPTI sont admissibles au REA s'ils respectent les conditions d'admissibilité propres à ce régime. En investissant dans des actions nouvellement émises de compagnies québécoises cotées en bourse, vous pouvez ainsi bénéficier des deux régimes à la fois. Pour les fins de l'impôt provincial, non seulement vous pouvez déduire jusqu'à 150 % du coût d'acquisition de vos actions, mais vous n'êtes pas imposé sur le gain en capital que vous réalisez en vendant vos actions. Qui dit mieux?

Le RPTI n'est pas un régime enregistré. Il prend la forme d'un simple contrat écrit entre le contribuable et l'administrateur du régime. Cet administrateur peut être un négociant ou un courtier en valeurs mobilières, une banque, une caisse de crédit ou caisse populaire, une société de fiducie, un fonds mutuel ou une compagnie d'assurances.

La plupart des actions ordinaires de sociétés canadiennes cotées à une bourse canadienne de même que certains droits, bons de souscription et options portant sur de telles actions peuvent être acquis dans le cadre d'un RPTI. Les unités ou les actions d'un fonds mutuel ou d'une participation à un fonds réservé d'une compagnie d'assurances sont également admissibles à certaines conditions.

Fonctionnement au niveau fédéral

Voici un aperçu du fonctionnement du régime au niveau fédéral.

Le coût d'acquisition des premiers titres acquis dans le régime est utilisé comme base d'indexation initiale. Si d'autres titres sont acquis par la suite, leur coût d'acquisition est ajouté à la base d'indexation. Si des titres sont vendus, leur prix de vente réduit la base d'indexation.

À la fin de chaque mois, la base d'indexation de la fin du mois précédent est indexée en fonction de l'inflation. À la fin de l'année, cette base d'indexation est comparée à la juste valeur marchande (JVM) des titres (pour des actions, il s'agit du prix en bourse). Selon que cette base d'indexation est inférieure ou supérieure à la JVM, il y a gain ou perte, et ce même si aucun titre n'a été vendu.

Vingt-cinq pourcent de ce gain ou de cette perte est reconnu immédiatement à titre de gain ou de perte en capital, le solde (75 %) étant reporté; en cas de gain, cependant, si la valeur marchande des titres est inférieure à ce solde de 75 % - c'est notamment le cas lorsqu'aucun titre n'est détenu dans le régime à la fin de l'année - 100% du gain est reconnu immédiatement, sans report. La moitié de ce gain ou de cette perte en capital est imposable ou déductible.

Au début de la seconde année ou de toute année subséquente, la base d'indexation n'est plus la même qu'à la fin de l'année précédente. La nouvelle base d'indexation est égale à la différence entre la JVM des titres au début de l'année et la tranche de 75 % du gain de l'année précédente qui n'a pas été reconnue. Si c'est une perte plutôt qu'un gain qui a été enregistrée l'année précédente, il faut additionner les deux montants plutôt que soustraire l'un de l'autre.

Transfert à un régime

Un contribuable peut en tout temps transférer à un RPTI les titres admissibles qu'il détient à l'extérieur d'un tel régime. Ce transfert s'effectue à la JVM et peut donner lieu à un gain ou une perte en capital, conformément aux règles habituelles.

À compter de 1985, toutefois, le montant des pertes en capital subies dans une année à la suite de tels transferts sera limité par le montant des gains en capital réalisés dans la même année à la suite de pareils transferts.

Autres faits saillants

- Il n'existe aucun maximum quant au montant qui peut être investi de même qu'aucune période minimale de détention des titres.

- On peut détenir plusieurs RPTI. Ces régimes doivent toutefois être traités comme un seul régime si leur administration a été confiée à un même administrateur.

- Les intérêts encourus pour investir dans un RPTI ne sont pas déductibles.

- Les dividendes et gains en capital relatifs aux titres détenus dans un RPTI ne sont pas pris en considération pour les fins de la déduction de 1 000 $ pour revenus de placement.

- Contrairement aux pertes nettes en capital ordinaire qui, au fédéral, pour les particuliers, ne peuvent être déduites des revenus autres que des gains nets en capital que jusqu'à concurrence de 2 000 $, les pertes en capital découlant de titres détenus dans un RPTI peuvent au niveau fédéral être appliquées en entier contre les revenus de toutes sources.

- On peut mettre fin en tout temps à son RPTI. Les titres détenus dans le régime sont alors réputés être vendus à leur JVM. S'il en résulte un gain, i.e. si la JVM est plus élevée que la base d'indexation, 100 % du gain est immédiatement reconnu à titre de gain en capital. 50 % de ce gain en capital doit alors être inclus dans le revenu. S'il en résulte plutôt une perte, i.e. si la JVM est inférieure à la base d'indexation, 20 % de la perte est reconnu immédiatement à titre de perte en capital (dont 50 % peut être déduit dans le calcul du revenu), le solde de 80 % pouvant être réclamé par tranches égales de 20 % au cours des quatre années suivantes.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, M. Fisc, c.a. est de l'étude Ogilvy, Renault.

Marché international du LOGICIEL de Montréal ET CONSEIL DE L'INDUSTRIE ÉLECTRONIQUE DU QUÉBEC

PRÉSENTENT

LA PLACE DU QUÉBEC

dans l'industrie mondiale du logiciel

Un colloque sur le présent et sur l'avenir



La place du Québec c'est d'abord et avant tout la vôtre. Réservez votre place et venez faire le point sur la situation du logiciel québécois dans le monde et sur l'avenir de notre savoir-faire dans ce domaine de première importance.

PROGRAMME

Atelier I:
LES PERSPECTIVES DU QUÉBEC, DANS LE MARCHÉ MONDIAL DU LOGICIEL
- Présentation des résultats de l'étude réalisée par la firme SECOR, pour le CIEQ.

Atelier II:
OBJECTIF MONDE (COMMENT EXPORTER: études de cas)
- Trois succès québécois.

Atelier III:
LES PROGRAMMES D'AIDE À L'EXPORTATION
- Quels sont les programmes d'aide disponibles.

Atelier IV:
LE SOUTIEN FINANCIER AUX ENTREPRISES DE LOGICIELS
- Le rôle des organismes de financement dans le développement de l'industrie des logiciels.

Réservez votre place dès maintenant auprès de:

CHANTALE ST-DENIS

au 861-2998

avant le 25 janvier 1985: 75 $
après le 25 janvier 1985: 100 $
mercredi le 30 janvier 1985

Grand Salon B
Hôtel Le Méridien, Complexe Desjardins
inscription dernière heure: 8:00 heures

POUVOIR ENFIN DYNAMI$ER

Ces hommes d'affaires viennent d'économiser $1 338 000.

Leur secret? Les bâtiments préfabriqués en acier!

Les bâtiments préfabriqués en acier. La solution économique aux problèmes des entreprises de toutes envergures. Ce type de construction comporte des éléments normalisés et fabriqués en usine, ce qui se traduit par un montage rapide et de grande précision à un coût peu élevé, prévisible et contrôlable. Du point de vue de l'esthétique, ces bâtiments offrent d'infinies possibilités. Rien d'étonnant à ce que ces hommes d'affaires aient opté pour ce concept de construction des plus complets. Découvrez comment vous pourriez vous aussi en profiter.

La société Wardair a gagné 4 mois sur le temps de montage de son hangar en optant pour un bâtiment préfabriqué à la place d'un hangar courant constitué de fermes et de poteaux. "Notre hangar est la plus vaste structure à cadres rigides en tôle forte soudée du continent. Pourtant, il n'a coûté que $1 075/m² ($100/pi²), soit environ la moitié du coût, au mètre carré, d'un hangar plus petit, fait de fermes et de poteaux", confie M. George Bell, vice-président du personnel de la société Wardair, à l'aéroport international de Toronto.



M. Bell de Wardair: le super hangar est la plus vaste structure à cadres rigides en tôle forte soudée du continent; son coût, $1 075/m².

M. George Wakil, directeur et propriétaire du White Oaks Racquets Club de Niagara-on-the-Lake, en Ontario, voulait un bâtiment de qualité supérieure pour y loger 8 courts de tennis. Et c'est précisément ce qu'il a eu, grâce aux bâtiments préfabriqués. "J'ai été très satisfait du service et du soin apporté à la construction. Le constructeur avait fixé un prix à l'avance, et il n'y a pas eu de frais additionnels. En outre, en optant pour ce type de bâtiment plutôt que pour une construction traditionnelle, j'ai gagné 3 mois sur le temps de montage et économisé plus de $200 000 sur les dépenses en immobilisations.



M. Wakil de White Oaks: économie de trois mois sur le temps de montage et de $200 000 sur les dépenses en immobilisations grâce à un bâtiment préfabriqué.

"Tous les prix qu'on nous indiquait pour la construction d'un bâtiment d'assemblage et d'entretien en blocs de béton dépassaient largement les possibilités de notre budget", déclare M. Doug Cowx, ingénieur d'exploitation chez Underwater Gas Developers Ltd, de Port Colborne, en Ontario. "En optant pour un bâtiment préfabriqué comparable, nous avons réalisé une économie de près de $18 000." Notre compagnie a découvert d'autres avantages à ce type de construction: un meilleur pouvoir isolant, des frais d'entretien et d'exploitation moins élevés, et un bâtiment dont l'aspect agrémente la cour de l'usine.

"Nous avions besoin dans les plus brefs délais d'un bâtiment vaste et économique", confie M. Gordon Burwood, directeur général des ventes de la Thames-Valley Beverages Ltd, de Hamilton. En optant pour un bâtiment préfabriqué, la compagnie a pu s'installer dans le nouvel entrepôt de 5 580 m² (60 000 pi²) en 4 mois seulement. Et cela, en réalisant une économie de $120 000 sur les autres solutions proposées. "Nous prévoyons, d'ici quelques années, rajouter des installations de production. Le mur d'extrémité pourra être facilement démonté et l'extension ajoutée, rapidement, simplement et économiquement."



M. Cowx de Underwater Gas: avantages des bâtiments préfabriqués: coût économique, meilleur pouvoir isolant et réduction des frais d'entretien.



M. Burwood de Thames-Valley: un nouvel entrepôt construit en quatre mois seulement pour $120 000 de moins.

Pour de plus amples renseignements, adressez-vous à une fournisseur de bâtiments préfabriqués en acier. Consultez les "Pages jaunes" sous la rubrique "Bâtisses en métal" pour trouver le fabricant de votre localité.

Les fabricants de bâtiments préfabriqués en acier, membres de l'Institut canadien de tôle d'acier en bâtiment, se conforment au Code national du bâtiment et autres documents de réglementation.
La Stelco fournit de l'acier sous diverses formes aux compagnies membres ci-dessus.

BATIMENT BERNARD BUILDING

BUTLER

Robertson Systèmes de Bâtiment

ARMCO

stelco

Stelco Inc.

Société canadienne ayant usines et bureaux par tout le Canada et des représentants sur les principaux marchés du monde.

_B302/1F REV

Dome Canada sera une société d'exploitation distincte d'ici 1986

Dome Canada profitera de la séparation de

■ La perception de la relation entre **Dome Petroleum** (TSE 2,20 $) et **Dome Canada Limited**, (TSE 5,50 $) est l'élément clé qui déterminera le cours de l'action de cette dernière en 1985.

Or, certains événements susceptibles de se produire en 1985 pourraient changer le mode d'association des deux compagnies et améliorer la perception des investisseurs à l'endroit de Dome Canada.

Ces changements permettraient de remettre en lumière la qualité du titre de Dome Canada sur le plan fondamental et augmenteraient son cours en conséquence.

Telle est du moins l'opinion de deux analystes financiers qui suggèrent d'accumuler le titre dès maintenant. M. **Jim Doak**, de **First Marathon Securities** à Toronto, croit que l'action de Dome Canada se transigera à 12 $ au cours des prochains six trimestres. M. **Douglas Gowland**, de **Capital Group** à Toronto, estime de son côté que l'action de Dome Canada (DCD) se transigera à 8,00 $ en 1987.

''Dome Canada sera une société d'exploitation pétrolière distincte d'ici le milieu de 1986. Dès 1985, la compagnie pourrait changer de nom, augmenter son personnel (Dome Canada ne compte présentement que 10 gestionnaires à son emploi), acquérir de nouveaux actifs en dehors de ceux couverts par l'accord avec Dome Petroleum (Dome Exploratory Lands Agreement).

''Par ailleurs, le gouvernement conservateur pourrait modifier les règles de détention des actions de DCD, en même temps que prendra fin le programme d'encouragement du secteur pétrolier (PIP) le 1er septembre 1986'', a expliqué M. Doak. Il n'a pas exclu que Dome Petroleum vende alors son bloc de 48 % dans Dome Canada pour faire face à ses problèmes financiers.

Histoire

Dome Canada Ltd a été créée dans la foulée de la politique fédérale de canadianisation de l'industrie pétrolière. C'est en effet pour profiter des subventions maximales accordées pour le financement des programmes d'exploration que Dome Petroleum, qui est détenue majoritairement par des intérêts étrangers, a créé Dome Canada au printemps 1981. Dome Canada est propriété canadienne à 76 %.

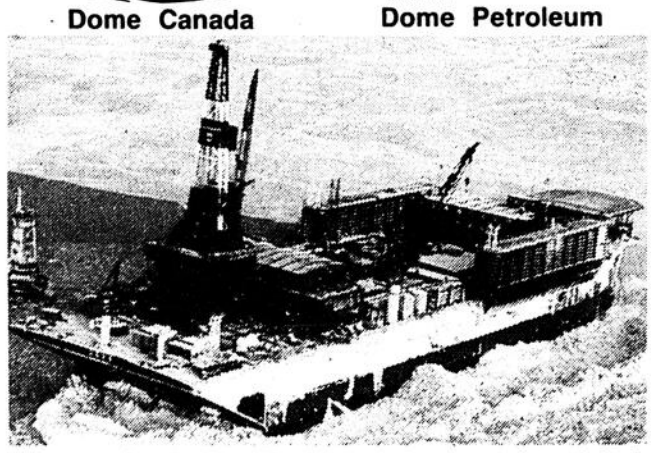
Lors de l'émission primaire, 46 M d'actions, à 10 $ chacune, furent vendues à des résidents canadiens (principalement des particuliers). Dome Petroleum acheta un autre 42,5 M d'actions pour laquelle elle paya 149,5 M$ comptant et donna 10,3 M d'actions de **TransCanada Pipelines** à 24,375 $ l'action, soit une valeur de 251,2 M$. Par la suite, Dome Canada a revendu ce bloc d'actions de TCPL.

Outre cet apport de 834 M$, la structure de capital de Dome Canada comprenait initialement un prêt de 225 M$ de l'**Artic Petroleum Corporation of Japan** transféré à Dome Canada par Dome Pete. (Nous verrons plus loin les modalités de remboursement de ce prêt.)

En mars 1982, Dome Canada acheta un intérêt de 12,5 % dans les propriétés pétrolières canadiennes de **Hudson Bay Oil and Gas**, qu'elle paya 487,2 M$, ou 4,06 $ par baril de pétrole. Entre mars 1981 et décembre 1983, Dome Canada a dépensé 507 M$ (net des subventions du programme d'encouragement du secteur pétrolier), pour l'exploration pétrolière. 54% de cette somme a été allouée aux régions frontalières.

Dome Canada

Dome Petroleum



M. Doak estime que Dome a payé (en tenant compte des subventions) 6,30 $ le baril ses réserves de pétrole et gaz, ce qui est bien inférieur au coût moyen de l'industrie pétrolière, qui se situe entre 8 et 10 $ le baril.

Les réserves prouvées et probables de Dome Canada au 31 décembre 1983 s'élevaient à 41,33 millions de baril de pétrole et 579,97 milliards de pieds cubes de gaz. Ces réserves auraient une durée de vie de 14,9 années pour le pétrole et de 38,6 années pour le gaz naturel.

MM. Gowland et Doak évaluaient respectivement la valeur nette de l'actif de Dome à 10,89 $ et 10,95 $ par action en date du 31 décembre 1983.

Relation avec Dome Petroleum

La relation entre Dome Canada et Dome Petroleum est fondée sur deux contrats: le Dome Exploratory Land Agreement (DELA) et le Corporate Services Agreement, un contrat par lequel Dome Canada ''loue'' les multiples services de Dome Petroleum. Le DELA est considéré comme la meilleure entente de participation (farm-in agreement) jamais négociée dans l'industrie pétrolière canadienne.

La négociation d'un accord pratiquement identique entre **Home Oil** et Dome Petroleum démontre en effet qu'il n'y a pas eu de favoritisme. Selon ces ententes, Dome Canada et Home Oil dépenseront, d'ici 1986, 490 M$ pour l'exploration conventionnelle et 685 M$ dans la mer de Beaufort (incluant les subventions du programme d'encouragement du secteur prétrolier.

Le DELA prévoit que Dome Canada finance 60 % des coûts d'exploration pour obtenir une participation de 30 %. L'autre 40 % est financé par Home Oil, qui obtient en retour une participation de 20 %. 52 M d'acres voués à l'exploration et 10 M d'acres voués au développement sont couverts par cet accord.

''Le DELA est avantageux pour Dome Canada. En raison des finances fragiles de Dome Petroleum, le DELA permet à Dome Canada de faire de l'exploration peu risquée, qui accélère les rentrées de fonds. De plus, parce qu'elle est détenue au Canada à plus de 75 %, Dome Canada peut déduire 100 % des coûts nets d'exploration encourus à l'intérieur du DELA.

''Troisièmement, au moment où les sociétés pétrolières à contrôle étranger redoublent leurs efforts d'exploration conventionnelle, les 62 M d'acres auxquels Dome Canada a accès sont un actif unique. Finalement, notons que les frais généraux de Dome Canada sont inférieurs sous l'accord DELA qu'ils ne le seraient sans cet accord,'' a précisé M. Doak. M. Gowland croit que Dome Canada n'a qu'un objectif: trouver le plus de pétrole possible sur les terres couvertes par le DELA d'ici le 6 juillet 1986. ''Les droits de Dome Petroleum sur les terres de la Couronne prennent fin à un rythme de 15 à 20 % par année au cours des 3 prochaines années.

Par ailleurs, les subventions du programme d'encouragement du secteur pétrolier pourraient fort bien disparaître en 1986, limitant sévèrement l'exploration en mer de Beaufort. De plus, 50 % de la superficie d'exploration en Mer de Beaufort sera remise au gouvernement fédéral en 1986-87'', a-t-il fait remarquer.

M. Gowland recommande d'acheter les actions de Dome Canada en raison de son programme d'exploration de ressources conventionnelles dans l'ouest canadien. ''Dome Canada participe chaque année à l'exploration d'une centaine de puits dans lesquels sa participation est de 25 %. Environ le tiers d'entre eux sont des découvertes. La compagnie a participé au forage de 360 puits de développement (puits forés à proximité d'un puits de découverte pour évaluer l'ampleur du champ pétrolifère) en 1983, dans lesquels sa participation était de 55 %''.

''La production de pétrole et de liquide de gaz provenant de l'ouest canadien représente la moitié des fonds autogénérés (cash flow) de Dome Canada et cette proportion atteindra 75 % en 1989 selon nos projections,'' a affirmé M. Gowland. La production de pétrole et de liquides de gaz qui a été de 8 800 barils par jour en moyenne en 1983 et de 10 700 barils par jour selon nos estimés en 1984, augmentera de 20 % par année jusqu'en 1989.''

Mer de Beaufort

Au 31 décembre 1984, 1,2 milliard de dollars auront été dépensés par

→

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

Montréal Vie
COURTAGE VIE
SUPERVISEUR

Nous sommes imités mais pas encore égalés.
Nos produits décloisonnés, notre commissionnement uniformisé, nos mini-ordinateurs personnalisés font de nos représentants et agents indépendants les mieux rétribués dans notre industrie.

Notre croissance accélérée exige des superviseurs d'expérience pour maintenir notre position concurrentielle.

Si vous avez au moins 5 années d'expérience dans le courtage de l'assurance-vie; l'expérience du recrutement dans ce domaine; une connaissance approfondie du marché de la région de Montréal; des études AVA; une ambition à notre mesure; faites parvenir votre curriculum vitae à:

M. H. Gagnon, B. Ped. AVA
Directeur de production
Montréal Vie
C.P. 850, Station B
Montréal H3B 3K7

Nous sommes une importante chaîne hôtelière d'envergure internationale à la recherche d'un candidat(e) expérimenté(e) pour occuper le poste suivant au sein de notre organisation:

DIRECTEUR(TRICE) DU MARKETING

Relevant de la direction générale, le directeur du marketing a un rôle stratégique: il définit les marchés, en recherche de nouveaux, assure le suivi de la clientèle existante et participe à l'élaboration du plan stratégique de l'entreprise. De plus, il dirige une équipe de vendeurs et fixe les objectifs.

Le(la) candidate(e) recherché(e) outre la formation académique possède plusieurs années d'expérience et a à son actif des réalisations significatives au chapitre de la mise en marché et de la commercialisation. Doué(e) d'un talent de communicateur(trice), il (elle) démontre une facilité à organiser et à diriger son équipe. Il (elle) fait preuve d'autonomie et de détermination dans l'atteinte d'objectifs. Enfin, il (elle) s'exprime avec aisance dans les deux langues (français et anglais).

Nous proposons une rémunération intéressante, un milieu stimulant, des avantages sociaux concurrentiels et des méthodes de gestion d'avant garde.

Lieu de travail: Montréal

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae au:

Référence no. 3, Journal LES AFFAIRES,
465, St-Jean, suite 903, Montréal, Qc, H2Y 3S4

Pour vos annonces dans **''Carrières et Professions''** consultez **Beverly Dubuc** (514) 842-6491

ses actifs avec Dome Petroleum

Dome Canada pour l'exploration dans la mer de Beaufort. (350 M$ nets si l'on tient compte des subventions du programme d'encouragement du secteur pétrolier). Les Japonais, par le biais de leur prêt, ont investi 225 M$ dans l'exploration de Dome Canada. Or, outre le puits de Tarsuit, dans lequel Dome Canada a un intérêt de 7,8 %, les perspectives d'exploitation commerciale des découvertes du DCD en Mer de Beaufort sont minces.

C'est pourquoi, M. Doak n'écarte pas que Dome Canada radie de ses livres le montant de 216 M$ qui y apparaît à titre d'investissement net pour l'exploration en Mer de Beaufort au 31 décembre 1983. Mais qu'advient-il du prêt japonais si tel est le cas? Pour répondre à cette question il faut connaître les modalités de repaiement du prêt. Si des gisements de Dome dans la mer de Beaufort sont mis en production commerciale, le prêt devra être remboursé à même 20 % des ''recettes nettes de production'', c'est-à-dire les revenus moins les redevances, les impôts, les coûts d'exploitation et l'amortissement.

Par contre, si aucune production ne résulte de la mer de Beaufort le capital n'est remboursable qu'en 2 030. Or, la valeur en 2 030 d'un tel montant en dollars d'aujourd'hui, en tenant compte d'un taux d'actualisation de 10 %, n'est que de 3 M$ en date du 1er janvier 1985.

''Donc, une radiation de 216 M$ des actifs résulterait en la radiation de 222 M$ en dettes (225 M$ - 3 M$) et augmenterait par conséquent de 8 M$ la valeur nette de l'actif; de plus, cette radiation permettrait 216 M$ de déductions fiscales à un coût réel de seulement 3 M$; c'est toute une aubaine de conclure M. Doak.

Dome Canada avait un actif de 1,26 milliard de dollars à la fin de 1983 et son avoir propre était de 943 M$. La différence est le prêt de APC Japan, des taxes différées de 91 M$ et une dette à long terme de 3,7 M$.

Comparaison

M. Gowland fait remarquer que Dome Canada ne se transige qu'à près de quatre fois ses fonds autogénés par action prévus en 1984 (1,46 $). De plus, la compagnie est pratiquement sans dette si l'on actualise la valeur du prêt japonais. Il prévoit que les fonds autogénérés de DCD atteindront graduellement 2,04 et 2,59 $ par action pour les années fiscales 1987 et 1989 respectivement.

Pour M. Doak, les actions d'une société d'exploration et de production de produits pétroliers de la même envergure devraient se transiger entre six et huit fois ses fonds autogénérés.

''Par exemple, **PanCanadian Petroleum** (TSE, 27,875 $), se transige à huit fois ses fonds autogénérés prévus pour 1984. Dome Canada mérite au moins de se transiger à six fois les fonds autogénérés, que nous prévoyons être de 1,50 $ par action en 1984; cela voudrait dire un prix de 9 $.

Dome Canada fait de l'argent. Elle a réalisé des bénéfices nets respectifs de 65, 45, et 46 cents par action en 1981, 1982 et 1983. Pour 1984, MM. Doak et Gowland prévoient un bénéfice net par action de 45 cents en 1984; pour 1985, M. Doak prévoit 50 cents et M. Gowland, 43 cents.

Les actions de Dome Canada ne peuvent présentement être détenues que par des résidents canadiens et des sociétés détenues à 100 % par des intérêts canadiens, à l'exception de Dome Petroleum qui, seule, a le privilège de détenir plus de 5 % des actions de Dome Canada.

M. Doak estime que cette restriction pourrait disparaître lors de la révision de la Politique nationale de l'Énergie présentement en cours au niveau fédéral. ''La levée de cette restriction pourrait générer une demande plus importante pour le titre et contribuer à le populariser auprès des investisseurs institutionnels'', a-t-il dit.

YVES BOURGET

Les appareils portatifs de Dictaphone[MD]



Ils peuvent vous aider à corriger une habitude qui vous coûte une fortune.

Vous passez probablement la plus grande partie de la journée à communiquer avec des gens–soit face à face, au téléphone ou par lettre.

Il est efficace de communiquer face à face ou au téléphone, mais si vous dictez vos lettres à votre secrétaire qui les prend en sténo ou si vous les écrivez à la main, vous *perdez* un temps précieux. Il y a une meilleure façon. La dictée électronique à la machine.

Découvrez combien de temps vous pouvez épargner en utilisant une machine à dicter dans le cas de vos communications *écrites*. Les appareils portatifs font que vous pouvez maintenant tirer avantage des systèmes de dictée sur table, peu importe où vous êtes.

Dictaphone met sur le marché une gamme complète de modèles portatifs à fonctions entières utilisant des minicassettes, des microcassettes ou des cassettes standard, ce qui permet de répondre à toutes vos exigences particulières–et de vous épargner du temps.

Si vous doutez toujours des avantages de la dictée électronique, écrivez-nous afin de recevoir la brochure intitulée ''Comment corriger une mauvaise habitude qui vous coûte une fortune''. Vous ne vous engagez à rien.

D'un autre côté, si vous avez déjà foi en ce système, nous prendrons plaisir à vous faire parvenir des renseignements au sujet de la gamme complète de nos appareils portatifs.

Remplissez le coupon ci-dessous. Qui sait, ce sera peut-être la dernière fois que vous vous servirez de votre stylo.

Dictaphone
Une compagnie de Pitney Bowes

Dictaphone est une marque déposée de Dictaphone Corporation, Rye, N.Y. 8319-F

LA-85-1-12
Envoyez à: Dictaphone Canada Ltée
630, The East Mall, Islington, Ont. M9B 4B2

Messieurs: Aidez-moi à me corriger de cette habitude
☐ Veuillez me faire parvenir votre brochure ''Comment corriger une mauvaise habitude qui vous coûte une fortune''.
☐ Veuillez m'envoyer des renseignements au sujet de vos appareils portatifs.

(Écrire en lettres moulées)
NOM _____
POSTE _____ TÉLÉPHONE _____
COMPAGNIE _____
ADRESSE _____
VILLE _____
PROVINCE _____ CODE POSTAL _____



Ou composez
514-631-4583

COSE

Conseil en gestion/formation intégrée

HIVER 1985

FORMATION DU PERSONNEL DE GESTION

• ENTRAÎNEMENT À LA TÂCHE • DÉVELOPPEMENT DE LA PERSONNE

MANAGEMENT

SESSIONS	OBJECTIFS	Montréal	Saguenay
LE RÔLE ET LE POUVOIR DU MANAGER	• Définir le rôle et l'impact du manager au sein de son entreprise • Identifier les moyens et ressources disponibles à l'accomplissement de ses tâches • Clarifier son rôle avec son supérieur immédiat.	25 au au 28 février 29 avril au 2 mai	9 au 12 avril
LE MANAGER ET SON PERSONNEL	• Identifier son comportement de manager • S'ajuster aux phénomènes humains d'adaptation en milieu de travail • Optimiser l'utilisation des employés qu'il dirige en fonction des résultats attendus.	25 au 28 mars 13 au 16 mai	16 au 19 avril
BUDGET — ÉTATS FINANCIERS POUR NON-FINANCIER	• Préparer un budget et en faire l'analyse • Établir la relation qui existe entre le budget et les états financiers • Calculer certains ratios et en faire l'interprétation • Interpréter le rapport annuel d'une entreprise.	25 au 28 mars 29 avril au 2 mai	16 au 19 avril
GESTION DE PROJET	• Préciser le mandat et les objectifs d'un projet • Identifier les étapes et valider la démarche de détermination du mandat, en vue de la réalisation du projet. • Concilier son style de gestion et la gérance de l'équipe de projet.	11 au 14 mars	
ÉVALUATION DE RENDEMENT & APPRÉCIATION DU PERSONNEL	• Évaluer le rendement, le comportement et les aptitudes de ses employés • Convertir la description d'emploi en faits observables et/ou en données quantifiables pour définir les critères d'évaluation • Identifier sa résistance personnelle et celle de leurs évalués face à l'évaluation • Développer une attitude facilitant l'évaluation, la transmission des résultats et le suivi.	25 au 28 février 29 avril au 2 mai	23 au 26 avril
GESTION DU TEMPS	• Choisir des moyens pour minimiser les obstacles à l'utilisation pertinente de son temps • Identifier les activités qu'on doit accomplir et celles qu'on doit déléguer • Utiliser des outils de planification permettant d'évaluer et d'accroitre le rendement du temps disponible selon les objectifs visés.	25 et 26 février 13 et 14 mai	19 et 20 mars
MON STYLE DE LEADERSHIP	• Analyser l'effet de son style sur les autres • Développer sa flexibilité de style selon la situation • Analyser l'impact du style sur la prise de décision.	11 au 14 mars 29 avril au 2 mai	23 au 26 avril
RELATIONS INTERPERSONNELLES EN MILIEU DE TRAVAIL	• Comprendre les différentes facettes des relations interpersonnelles en milieu de travail • Tester l'effet de son comportement sur les autres • Identifier des façons de développer ses relations dans son milieu de travail.	11 au 14 mars 29 avril au 2 mai	9 au 12 avril
RÉUNION EFFICACE	• Préparer la réunion selon des résultats attendus • Conduire la réunion sans perte de temps • Évaluer le déroulement et prévoir le suivi.	27 et 28 février 15 et 16 mai	21 et 22 mars
RÉDACTION DE RAPPORTS	• Définir et préciser le pourquoi d'un rapport • Concevoir un plan et élaborer une argumentation cohérente • Structurer pour accès rapide à l'information.	25 et 26 mars 13 et 14 mai	19 et 20 mars
PRÉSENTATION ORALE DE RAPPORTS	• Structurer et présenter un exposé stimulant • Exploiter adéquatement ses caractéristiques personnelles • Répondre aux besoins d'un auditoire de gestionnaires.	27 et 28 mars 15 et 16 mai	21 et 22 mars
SOLUTION DE PROBLÈMES PAR LA CRÉATIVITÉ	• Utiliser les acquis et l'environnement dans le processus créatif • Développer les habiletés à innover • Identifier les comportements créatifs.	25 au 28 février	
AMÉLIORATION DU SERVICE À LA CLIENTÈLE	• Évaluer l'état du service à la clientèle dans son organisation • Préparer une stratégie de développement du service à la clientèle adaptée à son organisation.	13 au 15 mai	

MACHINERIE

SESSIONS	OBJECTIFS	Montréal	Saguenay
PLANNING ET CONTRÔLE DE LA PRODUCTION	• Définir et préciser le rôle du planning et contrôle de la production et sa relation avec les autres fonctions de l'organisation • Identifier les étapes du processus de planning et contrôle de la production • Identifier et utiliser certains outils pour rendre efficace la fonction de planning et contrôle dans son organisation.	25 au 28 février	12 au 15 février
GESTION DES TRAVAUX D'ENTRETIEN	• Analyser son système d'entretien • Améliorer la productivité de son service d'entretien • Évaluer la collaboration et les communications avec les autres services.	11 au 14 mars	5 au 8 mars
GESTION DE PROJET PAR LE C.P.M.	• Construire des réseaux d'activités • Juger des différents rapports nécessaires à la à la prise de décision et au suivi des projets • Utiliser les réseaux comme outil de gestion dans les phases de planification et de contrôle.	11 au 14 mars	

MAIN-D'OEUVRE

SESSIONS	OBJECTIFS	Montréal	Saguenay
SÉLECTION DU PERSONNEL	• Analyser les éléments du poste à pourvoir • Choisir et utiliser les moyens objectifs et efficaces de sélection des candidats.	25 au 27 mars	
TECHNIQUES D'ENTREVUE	• Contrôler les biais de perception dans l'interprétation des messages verbaux et non-verbaux • Choisir et utiliser habilement les outils de communication lors d'une entrevue en fonction des résultats désirés • Conduire une entrevue à travers toutes les étapes en vue d'obtenir un résultat tangible.	25 au 28 février	5 au 8 février
ACCUEIL ET INITIATION DU PERSONNEL	• Mettre sur pied un programme d'accueil incluant toutes les étapes du processus • Recueillir et aménager les informations requises • Utiliser une méthode simple d'initiation au travail	25 au 27 février	
ÉVALUATION DES EMPLOIS	• Choisir les techniques de cueillette de l'information pour rédiger la description et les exigences d'emploi • Déterminer un système d'évaluation des emplois • Élaborer un système d'évaluation par points approprié à son organisation.	11 au 13 mars	
ANALYSE DES BESOINS DE FORMATION	• Franchir les différentes étapes nécessaires au diagnostic des besoins de formation centrés sur la tâche • Déterminer la pertinence de la formation pour satisfaire les besoins identifiés	25 au 28 février	
DESIGN D'UNE SESSION DE FORMATION	• Structurer une session de formation en fonction d'objectifs d'apprentissage • Élaborer le guide de la session en respectant les caractéristiques de l'adulte en situation d'apprentissage.	11 et 12 mars	
ANIMATION D'UNE SESSION DE FORMATION	• Créer un climat facilitant l'apprentissage • S'assurer que les participants profitent des occasions d'apprendre pour atteindre les les objectifs spécifiques visés.	25 au 27 mars	
GESTION DE PROGRAMME DE PRÉVENTION D'ACCIDENTS	• Élaborer et évaluer un programme de prévention des accidents à partir des besoins de leur organisation • Identifier les conditions nécessaires à la réalisation d'un programme de prévention des accidents • Définir leur rôle en tant que coordonnateur du programme de prévention des accidents.	25 au 28 mars	
COMITÉ DE SANTÉ — SÉCURITÉ	• Identifier son rôle selon la loi de la santé-sécurité du travail • Établir des règlements de fonctionnement du comité • Connaitre les conditions de fonctionnement d'une réunion efficace.	11 au 13 mars	

MATÉRIEL

SESSIONS	OBJECTIFS	Montréal	Saguenay
GESTION DES INVENTAIRES	• Identifier et classifier les inventaires • Déterminer quand et combien commander • Définir le rôle et les responsabilités de la réception et du magasin dans la gestion des stocks.	25 au 28 février	12 au 15 février
GESTION DES APPROVISIONNEMENTS	• Améliorer le service des achats en tenant compte des interrelations avec les autres services • Analyser les soumissions et bâtir des grilles d'analyse • Comprendre le rôle et le statut de l'acheteur.	25 au 28 mars	5 au 8 mars

DEMANDE D'INSCRIPTION

s.v.p. m'inscrire à la (aux) session(s):

Sessions Dates

NOM: _____

PRÉNOM: _____

FONCTION: _____ SERVICE: _____

NOM ORGANISATION: _____

ADRESSE: _____

VILLE: _____

CODE POSTAL: _____ TÉL: _____

Facturable: Individu ☐ Résident ☐

Organisme ☐ Non-résident ☐

S.V.P. me faire parvenir de l'information sur:

☐ le service d'appréciation du personnel
☐ le programme d'entraînement des contremaîtres
☐ les autres sessions.

COSE

534 est, rue Sherbrooke, Montréal
H2L 1K1 Tél: (514) 288-6811

585 boul. Dequen, Alma
G8B 5Z1 Tél: (418) 668-3501