

CRÉDIT D'IMPÔT POUR LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

- QUÉBEC SUIT L'EXEMPLE D'OTTAWA
- DATE LIMITE POUR L'IMPÔT DE 1983: 29 FÉVRIER
- LES INVESTISSEURS DEVRONT ÊTRE PRUDENTS

Photo: usine d'IBM à Bromont.

p. 38

C'est quelqu'un! **11 1/2%**
ÉPARGNE RETRAITE TAUX ANNUEL 5 ANS
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUÉBEC • MONTRÉAL • TROIS-RIVIÈRES
• CHICOUTIMI • OTTAWA • ROUYN

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

LES AFFAIRES

POUR VOUS ABONNER
(514) 842-3131

Montréal, semaine du 18 au 24 février 1984

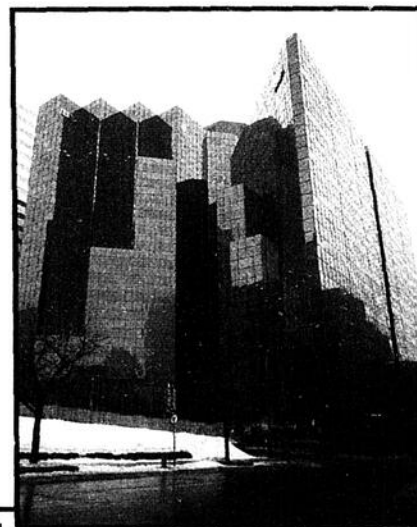
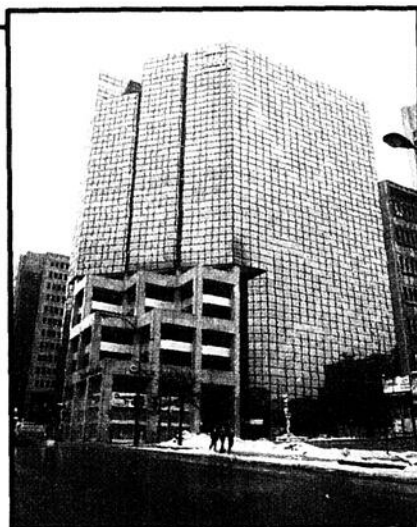
Vol. LVI No 7 56 pages 1\$

CANIER SPECIAL
DES 16 PAGES
L'IMMOBILIER COMMERCIAL ET INDUSTRIEL

À QUI APPARTIENT LE CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL?

p. 26

LES QUÉBÉCOIS ONT DE PLUS EN PLUS LA PIQÛRE DE L'IMMOBILIER



LE POINT

Il n'y a qu'une seule issue pour l'industrie pétro-chimique montréalaise: Ottawa doit subventionner le transport du butane ou du propane. Jean-Paul Gagné a rencontré le pdg de Pétromont, M. John Dinsmore. p. 2

ENTREPRISE

Fortement avarié au lendemain de la récession, un des bateaux de plaisance les plus populaires au monde, le Laser, a été de justesse rescapé du naufrage financier par une nouvelle entreprise. Le cap, désormais, c'est le secteur industriel. p. 9

MARKETING

GM investira 3 millions \$ en publicité au Québec en 1984... surtout pour remonter le moral de ses troupes. Un reportage de Dominique Froment. p. 12

INFORMATIQUE

La livraison des "p'tits gâteaux" Vachon dépend maintenant d'un micro-ordinateur qui tient dans une seule main. Yan Barcelo a rencontré ceux qui le fabriquent. p. 18



Roger D. Landry



Jacques Francoeur



Pierre Péladeau

LA GUERRE DU DIMANCHE

LA PRESSE DÉCIDE DE S'ATTAQUER À FRANCOEUR ET À PÉLADEAU

p. 4

Il n'en coûterait que 8 millions \$ par an à Ottawa

Pétromont demande une aide au transport

■ Pétromont, qui exploite deux usines pétrochimiques à Varennes et à Montréal-est, demande au gouvernement fédéral de subventionner le transport entre Sarnia et Montréal de gaz liquéfiés (butane et propane) provenant de l'ouest afin de lui permettre d'accroître son approvisionnement en matières premières canadiennes et d'en diminuer le coût.

C'est ce qu'a affirmé M. John Dinsmore, président et directeur général

de Pétromont, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

Selon M. Dinsmore, le complexe pétrochimique de Varennes est maintenant capable d'absorber jusqu'à 65% de butane dans son approvisionnement total, ce qui le rend beaucoup moins dépendant de produits dérivés du pétrole brut.

Malheureusement, l'approvisionnement en butane est insuffisant à Montréal. Actuellement, Pétromont obtient du butane

des raffineries montréalaises; en même temps qu'elles produisent de l'essence et des huiles à chauffage, les raffineries produisent du butane, du propane, du naphte et des gaz de raffineries qui entrent tous dans l'approvisionnement des usines de Pétromont.

Cependant, la production montréalaise de butane n'est que de 4 000 à 5 000 barils par jour; Pétromont absorbe entièrement cette production et l'été pourrait même en prendre deux fois plus, mais l'hiver les raffineurs gardent leur butane pour le mélanger à l'essence afin de la rendre plus vola-

til et accroître son rendement énergétique. Pétromont doit alors se contenter des autres produits des raffineries et acheter ailleurs du butane qui est alors amené par wagons jusqu'à Varennes.

Butane de l'ouest

Le butane auquel Pétromont veut avoir accès est celui qui est produit avec le gaz naturel albertain et qui est acheminé par pipeline jusqu'à Sarnia, d'où il est livré aux raffineurs canadiens (pour le mélanger à l'essence, surtout l'hiver) et d'où il est exporté aux États-Unis.

Le propane et le buta-

ne ne font pas partie de la réglementation du Programme énergétique canadien (PEN) ni de l'entente Ottawa-Edmonton sur le pétrole et le gaz et leurs prix varient en fonction de l'offre et de la demande.

Présentement, le Canada produit deux fois plus de butane qu'il n'en consomme. Les producteurs ne peuvent pas réduire cette production parce que le butane est une composante du gaz naturel qui sort de la terre avec les autres gaz. Ce qui n'est pas consommé ici est exporté aux États-Unis. Cette exportation se fait tout à fait librement parce

- Voir également l'éditorial de Jean-Paul Gagné en page 6.

qu'il a toujours été acquis que les acheteurs canadiens n'ont aucun problème d'approvisionnement.

Cette absence de réglementation a pour effet de faire payer par les utilisateurs canadiens de butane un prix qui dépend essentiellement du marché américain. Comme le butane canadien est exporté dans le nord-est des États-Unis, le prix que les utilisateurs américains sont prêts à payer pour le butane canadien est le même qu'ils paieraient pour le butane provenant du Golfe du Mexique. Il s'agit donc du prix du butane dans le sud des États-Unis plus les frais de transport pour l'amener dans le nord.

Comme les producteurs canadiens ont le libre choix de vendre leur butane dans le nord des États-Unis ou aux utilisateurs canadiens, il s'en suit qu'un utilisateur de petite ou de moyenne importance comme Pétromont n'a aucune marge de manœuvre pour négocier à des conditions favorables un approvisionnement en butane provenant de l'ouest. Elle doit aussi payer son transport de Sarnia à Montréal.

Le butane et le propane sont séparés des autres gaz par deux producteurs principaux, Dome Petroleum et Amoco Canada, avant d'être acheminés ensemble à Sarnia via Interprovincial Pipeline. À leur arrivée, ils sont séparés l'un de l'autre encore une fois par Dome et Amoco, ce qui confère à ces deux compagnies un pouvoir considérable dans l'allocation et la fixation du prix du butane et du propane au Canada. Pétro-Canada fait également un peu de séparation de gaz.

Transport

Or, il n'y a pas de pipeline reliant Sarnia et Montréal. Interprovincial Pipeline transporte déjà du pétrole de Sarnia à Montréal, mais il serait trop compliqué d'y ajouter une capacité de transport de butane. Les environmentalistes sont prêts à protester si jamais un tel projet voyait le jour. Il n'y a donc qu'une solution possible pour Pétromont: que du butane soit transporté de Sarnia à Montréal par wagons de chemin de fer.

L'AN DERNIER



TROPHÉE HABITAS

CETTE ANNÉE
TROPHÉE
DOMUS

POUR L'EXCELLENCE DU CONCEPT

CATEGORIE

Unités d'habitations multifamiliales

AU GALA DES DOMUS
DE L'EXPO-HABITAT 1984

Le Sanctuaire du Mont-Royal est le seul ensemble résidentiel à avoir remporté ces deux importantes distinctions.

Félicitations à la direction de l'Association provinciale des Constructeurs d'Habitations du Québec, région de Montréal métropolitain, pour l'extraordinaire succès de leur premier Expo-Habitat, au Palais des Congrès.

le sanctuaire
du mont-royal

6000 CHEMIN DEACON, MONTRÉAL, TEL. 738-6000

(De préférence sur rendez-vous)

NOUVELLE ÉMISSION



250 000 000 \$
Ontario Hydro

Garanties quant au capital et aux intérêts par la

Province de l'Ontario

100 000 000 \$

Obligations à 11¼%, série BY4, à échoir le 22 février 1989

Prix: 99,75 et les intérêts courus devant rapporter 11,32%

150 000 000 \$

Obligations à 12%, série BZ1, à échoir le 22 février 1994

Prix: 100,00 et les intérêts courus devant rapporter 12,00%

Date d'émission: le 22 février 1984

Pour notre compte, nous offrons ces obligations sous les réserves d'usage quant à leur émission et à notre acceptation de ces obligations, sous réserve de vente antérieure et de modification du prix et sous réserve de l'approbation de nos conseillers juridiques.

Les obligations définitives devraient être prêtes à livrer le ou vers le 22 février 1984.

Une circulaire décrivant l'émission sera envoyée sur demande.

Wood Gundy
Limitée

Burns Fry
Limitée

Merrill Lynch
Canada
Inc.

Bell Gouinlock
Limitée

F.H. Deacon,
Hodgson
Inc.

Burgess Graham
Securities
Limitée

Molson Rousseau
Inc.

Dominion Securities
Ames
Limitée

Midland Doherty
Limitée

Walwyn Stodgell
Cochran Murray
Limitée

Daly Gordon
Securities

Geoffrion, Leclerc
Inc.

Merit Investment
Corporation

McLeod Young Weir
Limitée

Pitfield Mackay Ross
Limitée

Richardson Greenshields
du Canada
Limitée

Lévesque,
Beaubien
Inc.

McLean
McCarthy
Limitée

Osler, Wills, Bickie
Limitée

Andras, Hatch &
Hetherington
Ltd.

Nesbitt Thomson
Bongard
Inc.

Pemberton
Houston Willoughby
Incorporée

Tassé & Associés,
Limitée

Bache Securities
Inc.

John Graham
& Company Limited

Banque de Montreal

Banque Canadienne Impériale
de Commerce

La Banque Royale
du Canada

Banque de
Nouvelle-Ecosse

du butane de Sarnia à Montréal



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

John Dinsmore: "Notre solution permettrait de réduire les surplus de butane au Canada, de valoriser une ressource canadienne et de donner plus de souplesse à l'industrie pétrochimique canadienne".

Or, ce transport coûte cher, soit entre 3\$ et 4\$ le baril. À cause de la déprime qui affecte le prix mondial de l'éthylène et de ses sous-produits, Pétromont fonctionne actuellement à perte, ce qui veut dire qu'elle ne peut en aucune façon considérer une hausse du coût de son approvisionnement.

De plus, les perspectives d'une hausse des prix de l'éthylène ne sont pas très évidentes, étant donné l'accroissement de la capacité de production d'éthylène partout dans le monde. Des usines nouvelles seront notamment mises

en production en 1984 en Arabie Saoudite et en Alberta. En Alberta, il s'agit de la seconde usine de l'Alberta Gas Ethylene, une filiale de Nova.

En même temps que Pétromont demande une aide au transport du butane de Sarnia à Montréal, ce qui coûterait environ 8 millions \$ par année, l'entreprise québécoise espère pouvoir négocier avec Dome ou Amoco une entente d'approvisionnement en butane à des conditions favorables.

Avenir incertain

Si Ottawa faisait la sourde oreille à la deman-

de de Pétromont et si les fournisseurs canadiens de butane demeuraient inflexibles face à ses besoins, l'avenir du complexe de Varennes serait gravement hypothéqué.

Pétromont sera dans quelques mois la propriété à parts égales de Union Carbide et de la Société générale de financement (à la suite du retrait prochain de Gulf Canada) et ceux-ci devront décider du sort de l'entreprise lorsque l'aide ponctuelle de 50 millions \$ qui a été consentie l'an dernier par Ottawa et Québec (à parts égales) aura été épuisée, ce qui se produira à la fin de 1984.

Si Pétromont devait cesser ses activités à Varennes, tous ses clients seraient contraints de mettre fin eux aussi à leurs activités au cours d'une période de quelques mois ou d'une couple d'années au maximum. Ils pourraient s'approvisionner temporairement avec de l'éthylène importé d'ailleurs, mais ne pourraient pas tenir le coup bien longtemps à cause des difficultés de transporter cette matière. À moyen et à long terme, l'industrie pétrochimique montréalaise disparaîtrait totalement. Cette industrie fournit présentement environ 24 000 emplois dans la grande région de Montréal.

Les clients directs de

Pétromont sont Union Carbide, Gulf Canada, Alcools de commerce, Himont (nouveau nom de Hercules Canada) et BASF. Ils s'approvisionnent en éthylène et en propylène. Ces entreprises ont elles-mêmes de nombreux clients industriels.

Investissements

Dépendamment du sort qui sera réservé au complexe de Varennes (l'usine de Montréal-est est à 100% dépendante des distillats des raffineries montréalaises et n'est pas menacée de fermeture), Pétromont étudie actuellement un projet d'investissement qui aurait pour effet de réduire ses coûts de fonctionnement de façon substantielle. Ce projet vise à remplacer par des moteurs électriques la turbine à vapeur qui fournit l'énergie aux fours de l'usine; l'étude de ce pro-

jet est rendue à son étape finale, mais une décision ne pourra être prise tant que la survie de l'usine n'est pas assurée. L'économie d'énergie pourrait être de 10 millions \$ par année. Le coût de l'investissement serait légèrement plus élevé.

Une autre étude est en cours dans le but d'évaluer le coût des transformations nécessaires pour rendre possible un approvisionnement en butane représentant jusqu'à 85% de la matière première totale de l'usine de Varennes. Les résultats de cette étude seront disponibles dans quelques mois, mais les coûts de cette transformation seraient considérables, soit une trentaine de millions \$. Encore là, c'est une décision reliée à la survie de l'usine.

Par ailleurs, Pétromont a commencé l'étude d'une modification de son usine

Kiosques modulaires

- Mini-format ou stand d'exposition
- Achat ou location

Brochure sur demande (514) 875-6271

ExpoSystèmes
Canada

Place Bonaventure, Montréal

de Varennes pour lui donner la capacité d'accepter davantage de propane comme matière première. Une telle transformation donnerait plus de flexibilité à l'entreprise en vue de son approvisionnement futur, mais l'investissement serait considérable: 25-30 millions \$. Encore une fois, il s'agit d'une décision qui ne pourra pas être prise tant que la survie de l'usine de Varennes ne sera pas assurée.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Le Reér Gestion personnelle pour réduire vos frais de courtage

Vous voulez profiter des avantages fiscaux d'un Reér tout en administrant vous-même vos placements, vous désirez également bénéficier de frais réduits de courtage.

C'est le Reér Gestion personnelle qu'il vous faut. Ce régime vous permet d'exécuter vos transactions mobilières par l'entremise de la Fiducie du Québec et vous laisse toute latitude quant au choix de vos placements.

Vous bénéficierez ainsi de frais de courtage réduits et d'un support administratif.

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

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
1-800-361-6840, poste 3225
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
Nos heures d'ouverture pour votre Reér
9h à 20h
16, 17, 22, 23, 24,
27, 28 et 29 février
samedi, 10h à 15h
18 et 25 février



Fiducie du Québec

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

desjardins

NOUS SOMMES LES EXPERTS DU REER.

AVEC PREUVES À L'APPUI.

Êtes-vous bien au courant de tous les avantages d'un REER?

Discutons-en.

1, place Ville-Marie
397-7111

Centre commercial Fairview
695-5230

Heures d'ouverture prolongées données sur demande



Montréal Trust
Les experts du REER

Votre R.E.E.R. a-t-il un rendement comparable à celui des Fonds Dynamique?

Contribution de \$1,000 par an sur 10 ans = \$27,912

18.1% PAR AN

Fonds Dynamique du Canada
croissance moy. annuelle sur 10 ans au 31.12.83

1 an 26.8%
3 ans 7.4%
5 ans 17.7%



Fonds Dynamique

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

Avec le lancement d'une édition le dimanche, dès mars prochain

La Presse s'attaque au marché de



Nouvelle inscription

ACTIONS • OPTIONS • SUR ACTIONS • SUR OBLIGATIONS • SUR ORO • SUR DEVISES • CERTIFICATS D'OR ET D'ARGENT • ACTIONS • OPTI

AMR
AMR. Wt

AMUSECOR
INC.

L'inscription d'un titre à la cote de la Bourse de Montréal assure une présence dans les médias au Canada.

La Compagnie exploite 18 centres de jeux vidéo situés dans les grands centres d'achat, dans les provinces du Québec et de l'Ontario. La Compagnie vient de conclure un contrat d'entreprise en participation qui prévoit la fabrication, le montage et l'exploitation de manèges pour enfants.

Osler, Wills, Bickle Ltd fut le chef de file du groupe bancaire et du syndicat de vente pour cette émission de 2,400,000 \$.

Le journal La Presse lancera le 11 mars prochain un hebdomadaire du dimanche de format tabloïd.

Le lancement de cette édition dominicale, sera réservé, du moins au début, à la région de Montréal, selon les renseignements obtenus par LES AFFAIRES auprès de différentes sources bien informées. Un effort de promotion considérable accompagnera son lancement.

En effet, nous a-t-on dit, La Presse du dimanche sera distribuée gratuitement durant les premières semaines à tous les abonnés du journal résidant dans la grande région de Montréal.

Le président éditeur de La Presse, M. Roger Landry, a refusé de commenter cette nouvelle avant l'heure de tombée des AFFAIRES. La décision finale devait être prise et annoncée le mercredi 15 février. (L'heure de tombée des AFFAIRES est le mardi).

Ce sont les 19 syndicats d'employés de La Presse qui tenaient le sort de cette édition dominicale entre leurs mains au moment où nous avons appris cette nouvelle.

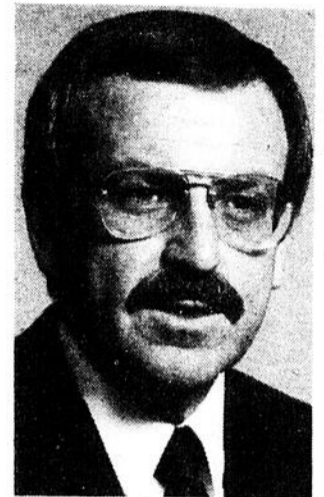
En effet, la publication d'une édition dominicale

de La Presse demeurerait économiquement impossible si l'entreprise devait payer ses employés en temps supplémentaire pour leur travail de fin de semaine. L'opération peut devenir intéressante avec des salaires à temps simple, mais les coûts dépasseraient largement les bénéfices s'il fallait rémunérer le personnel à temps double ou même à temps et demi.

Or, La Presse achève présentement de renégocier le renouvellement des conventions collectives avec ses 19 syndicats et, jusqu'à présent, ces discussions se déroulent de façon satisfaisante de part et d'autre. Environ la moitié des nouvelles conventions sont pratiquement ficelées, tandis que les discussions se poursuivent dans l'harmonie avec les autres syndicats.

La proposition de publier une édition dominicale a été faite en parallèle avec ces négociations normales à chacun des syndicats. Ceux-ci devaient tenir des consultations et dans certains cas des assemblées générales de leurs membres durant la fin de semaine du 11 février et jusqu'au mercredi 15.

L'accord de principe des syndicats semble ac-



Roger D. Landry

quis dans l'ensemble, ont confirmé aux AFFAIRES des sources proches du dossier, et il semble que chacun a donné son consentement contre quelque avantage pécuniaire ou normatif supplémentaire.

L'édition dominicale de La Presse n'aura cependant rien à voir avec l'actuel supplément de fin de semaine Plus. Ce dernier continuera de paraître, mais on pourra y apporter des changements par la suite.

Journal de Montréal

Les compétiteurs de La Presse sont, bien entendu, au courant du projet de cette édition dominicale.

L'éditeur et directeur général du Journal de Montréal, M. André Grou, considère que c'est surtout Dimanche Matin qui risque de souffrir de la nouvelle concurrence.

"Dimanche Matin prend principalement ses lecteurs dans la clientèle de La Presse qui recherche d'autres nouvelles le dimanche. Chez nous, nos clients de la semaine nous demeurent fidèles le dimanche puisqu'ils retrouvent ce jour-là aussi leur journal familial."

Le Journal de Montréal vend environ 320 000 exemplaires en moyenne par jour en semaine et près de 350 000 en fin de semaine, a déclaré M. Grou.

De plus, a-t-il ajouté, La Presse va certainement "cannibaliser" un peu son édition du samedi, qui est plutôt une édition de fin de semaine.

Dimanche Matin

L'éditeur du Dimanche Matin, M. Jacques Francoeur, abonde dans le même sens.

"Le volume publicitaire n'est pas indéfiniment élastique, a-t-il déclaré aux AFFAIRES. Si La Presse publie deux éditions le samedi et le dimanche, les annonceurs ne vont pas

Un REER de La Laurentienne

- Oui, vous réduisez vos impôts
- Oui, c'est sans frais de gestion
- Oui, c'est un placement sûr
- Oui, c'est insaisissable

Agences de La Laurentienne:

RÉGION DE MONTRÉAL:

950A, Labelle, St-Jérôme	430-8939
1991, boul. St-Martin, bureau 110, Laval	687-4321
7240, Jean-Milot, Montréal	255-9323
3131, boul. de la Concorde, bureau 401, Duvernay, Laval	661-6670
50, Place Crémazie Ouest, bureau 625, Montréal	381-9951
60, rue St-Jacques Ouest, bureau 700, Montréal	849-6374
4095, Frémont, Laval	337-9521

RÉGION DE QUÉBEC:

2795, boul. Laurier, bureau 310, Ste-Foy	653-1640
2795, boul. Laurier, bureau 300, Ste-Foy	658-6666
955, de Bourgogne, bureau 100, Ste-Foy	653-8355
5260, 3 ^e Avenue Ouest, Charlesbourg	627-4536
795, av. St-Jean-Baptiste, bureau 202, Québec	871-6841



Un placement averti en vaut deux

LE GROUPE LA LAURENTIENNE
LA LAURENTIENNE, MUTUELLE D'ASSURANCE

Francoeur et de Péladeau

augmenter leur budget publicitaire pour autant; ils vont simplement faire un choix."

Le même phénomène s'est produit dans la région de Québec depuis que le **Journal de Québec** a décidé de publier aussi le dimanche, l'automne dernier, a expliqué M. Francoeur.

"Si vous regardez leur volume publicitaire des vendredi, samedi, dimanche et lundi, a-t-il dit, vous verrez qu'il ne dépasse pas le niveau qu'il atteignait auparavant avec les trois éditions du vendredi, samedi et lundi."

M. Francoeur se dit convaincu que la même chose va se produire avec La Presse si elle donne suite à son projet de publier une édition dominicale.

Lecteurs

Mais les statistiques sur le volume publicitaire ne montrent qu'une partie de la réalité. Avant d'augmenter les revenus publicitaires, il faut d'abord augmenter le nombre de

lecteurs.

À ce chapitre, les différents intervenants interprètent les résultats de façon fort différente. Le **Journal de Québec** vend environ 95 000 exemplaires le dimanche, a mentionné M. Grou. Or, avant l'automne dernier, quand c'était le **Journal de Montréal** qui était distribué à Québec le dimanche, il s'en vendait environ 35 000 exemplaires. Donc la différence, 60 000 exemplaires,

a été prise aux concurrents, et surtout au **Dimanche Matin**.

De son côté, M. Francoeur estime que **Le Journal de Québec** vend plutôt entre 55 000 et 60 000 exemplaires le dimanche. Sa venue sur le marché n'a fait perdre que 8 000 exemplaires environ à **Dimanche Matin** qui vendait environ 70 000 exemplaires dans l'Est du Québec.

La distribution de La

Presse dans la région de Montréal le dimanche pourrait peut-être aussi faire perdre environ 10% des 80 000 exemplaires que distribue **Dimanche Matin**, convient M. Francoeur, même s'il est difficile de projeter dans la région de Montréal les résultats de la région de Québec. D'autant plus que **La Presse** n'est pas **Le Journal de Québec**.

"Mais cela ne nous fera pas mourir, a-t-il ajouté.

Nous produisons **Dimanche Matin** avec une petite équipe et nous pouvons fort bien vivre avec 100 000 exemplaires."

Cette apparente concession ne signifie pas cependant que l'éditeur du **Dimanche Matin** est prêt à céder du terrain sans coup férir.

"Je viens d'approuver à l'instant même un budget supplémentaire de quelques centaines de milliers de dollars, a-t-il

souligné, qui va nous permettre d'organiser une riposte convenable à cette nouvelle situation."

Enfin, a-t-il ajouté, le moment paraît très mal choisi pour lancer ce genre d'opération que veut tenter **La Presse**. Les mois les plus favorables pour cela demeurent janvier et septembre et non pas mars ou avril.

ANDRE HAINS

Le défi canadien: les technologies de l'avenir

215 MILLIONS DE DOLLARS POUR FAIRE PROGRESSER NOS ENTREPRISES

L'avenir s'annonce prometteur dans tous les domaines des technologies de pointe où le Canada a fait ses preuves.

Les entreprises et les industries de chez nous, tout comme les centres de recherche, vont bénéficier de près de 215 millions de dollars de fonds du gouvernement du Canada pour accélérer leurs travaux de recherche et de développement.

1 Une aide massive aux centres de recherche

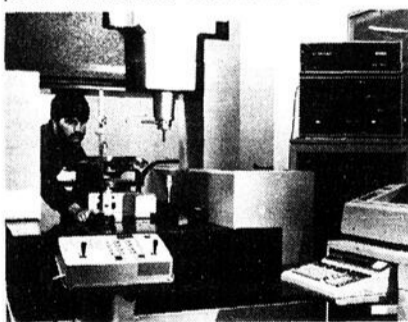
À Laval, Mont-Joli, Montréal, Pointe-Claire, Sainte-Foy et Saint-Hyacinthe, c'est 154 millions de dollars qui vont aider nos chercheurs, dans différents domaines, à gagner la course des technologies de pointe... une course mondiale où nos spécialistes sont déjà bien placés.

2 Le programme d'aide à la recherche industrielle (PARI)

5,5 millions de dollars de fonds dans les entreprises de chez nous, pour les aider à développer de nouveaux produits, propres à conquérir les marchés internes et externes.

3 Le programme des projets industrie/laboratoires (PPIL)

Le Conseil national de recherches versera 2,2 millions de dollars pour accélérer l'acheminement



des résultats de ses laboratoires vers les industries québécoises, afin qu'elles puissent les mettre plus rapidement en pratique. Une aide précieuse pour battre la concurrence de vitesse.

4 La formation à la recherche et l'aide à la recherche universitaire

52 millions de dollars en subventions seront accordés à différentes universités du Québec pour les aider à:

- remplacer les équipements défectueux
- engager des spécialistes
- accentuer la recherche dans des secteurs clés, à fort impact industriel ou socio-économique
- former la relève en recherche

La reprise est bien amorcée... Maintenant, relevons le défi de l'avenir: la haute technologie.

Sciences et Technologie
Donald Johnston
Ministre d'État

Science and Technology
Donald Johnston
Minister of State

CIMF-FM



NOMINATION



Monsieur Roland Parent
Président d'honneur de CIMF-FM

Monsieur Jean De La Durantaye, directeur général de CIMF-FM 94.9, est heureux d'annoncer la nomination de **MONSIEUR ROLAND PARENT** à titre de **PRÉSIDENT D'HONNEUR** de la station pour le mois de **FÉVRIER 1984**.

Originaire d'Ottawa, monsieur Roland Parent a fait ses études à l'Académie De La Salle. Ayant travaillé comme mécanicien pendant près de vingt ans, monsieur Parent, en 1970, fonde **BEL-AIR AUTOMOBILES**. Grâce à son dynamisme, il a réussi à obtenir, durant trois ans, la mention prestigieuse de "Premier concessionnaire Toyota" pour tout le Canada.

Monsieur Parent a été membre de la Garde d'honneur du Gouverneur général du Canada. Il a également occupé la présidence du Club Richelieu de Vanier en 1979.



Je me renseigne.

Retournez le coupon à:
Publications Canada
Case postale 1986
Succursale «B»
Ottawa, Ontario K1P 6G6

J'aimerais recevoir le document «L'appui du gouvernement du Canada au développement technologique».

En lettres carrées S.V.P.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____

212-RD-1

Canada

EDITORIAL

Pétromont exige une solution particulière

Depuis qu'il est confronté aux problèmes de l'industrie pétrochimique canadienne, le gouvernement fédéral a eu tendance à chercher une solution globale aux difficultés que rencontre cet important secteur d'activité.



JEAN-PAUL GAGNE

Ottawa a longtemps fait valoir que le problème de l'industrie trouvait sa source dans l'affaiblissement des marchés à cause de la récession. Cela est vrai bien sûr, mais cette vision est simpliste.

Pour y voir plus clair, examinons brièvement la nature des quatre principaux complexes de production d'éthylène que possède le Canada et qui constitue la base de toute l'industrie pétrochimique.

1- L'industrie pétrochimique de l'ouest s'approvisionne en éthane, dont le prix est fixé à 65% du prix du pétrole au Canada comme c'est le cas pour le méthane. En conséquence, le coût de la matière première de l'industrie pétrochimique de l'ouest est bien inférieur à celui de l'industrie pétrochimique qui dépend du pétrole pour son approvisionnement.

2- Le complexe pétrochimique de Pétrosar à Sarnia est totalement à l'opposé de celui de l'Alberta Gas Ethylene. Pétrosar comprend à la fois une raffinerie de pétrole et une usine d'aromatiques qui est alimentée exclusivement à partir des distillats, du naphte et de gaz provenant de ses activités de raffinage. Sa gamme de produits est très étendue, mais son coût d'approvisionnement est très élevé. La solution dans ce cas est la fermeture de la raffinerie de pétrole et la conversion de l'usine d'aromatiques pour lui faire accepter un approvisionnement à base de butane ou de propane provenant de l'ouest. Ces deux gaz sont déjà disponibles à Sarnia, où ils arrivent par pipeline. Cette solution est très coûteuse.

3- Le complexe d'Esso Chemicals à Sarnia s'approvisionne maintenant entièrement des gaz liquéfiés (butane, propane) venant de l'ouest canadien. Ce complexe a solutionné lui-même ses problèmes et profite de la disponibilité à Sarnia des gaz liquéfiés de l'ouest.

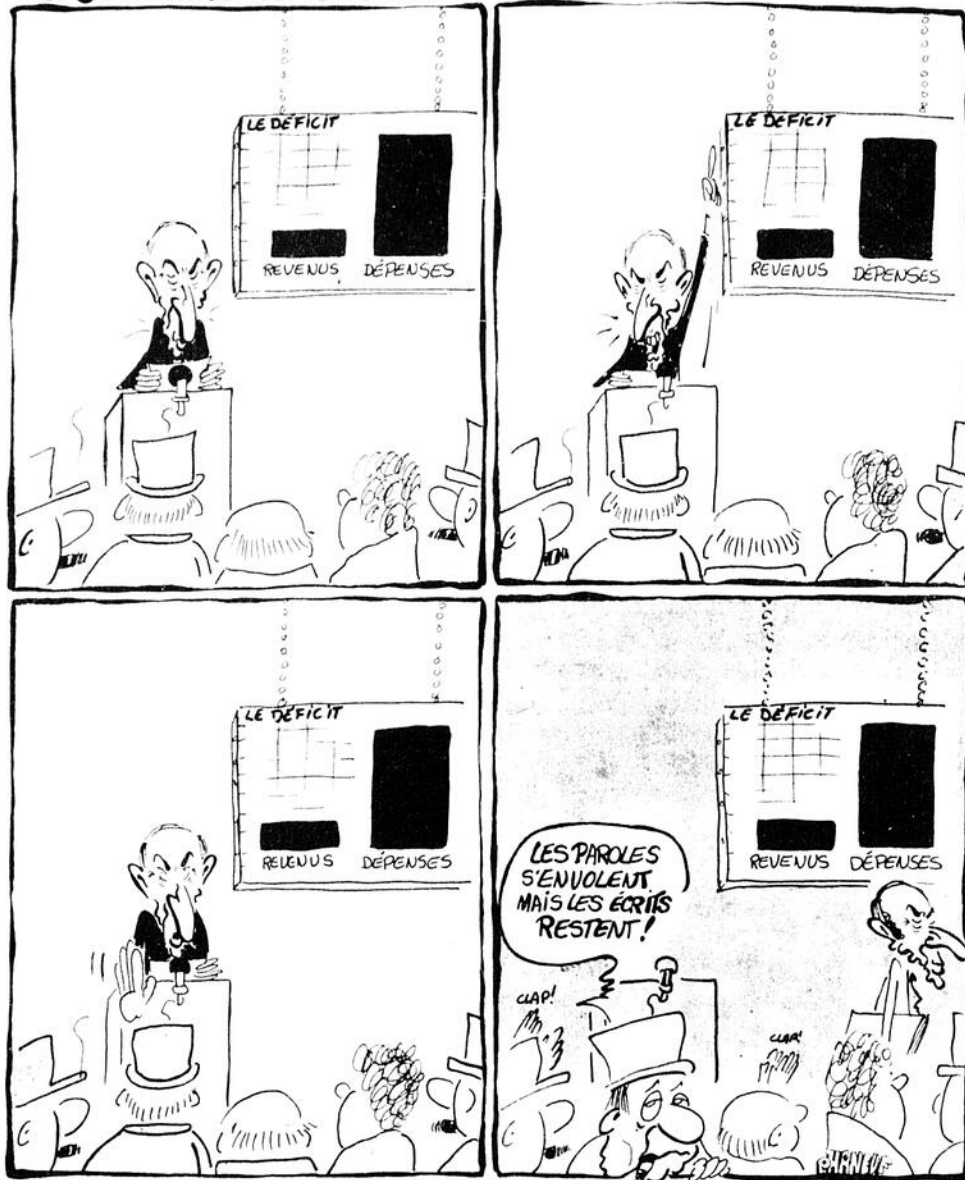
4- Enfin, le complexe de Pétromont à Varennes est celui qui présente le plus de flexibilité dans son approvisionnement. Il y a quatre ans, l'usine de Varennes était dépendante à 80% du naphte provenant des raffineries montréalaises. Aujourd'hui, son approvisionnement peut être beaucoup plus diversifié et elle peut absorber jusqu'à 65% de butane dans son alimentation totale. Elle a par conséquent de la flexibilité dans sa production (nombreux grades d'éthylène et de propylène), ce qui est un atout pour les fabricants québécois de multiples produits pétrochimiques, fibres synthétiques, caoutchoucs, résines, plastiques, etc.

Après avoir été très dépendant des dérivés du pétrole, le complexe de Varennes pourrait aujourd'hui s'approvisionner aux deux tiers de butane de l'ouest sans même faire un seul investissement. Pétromont réduirait alors sa dépendance du pétrole, contribuerait à valoriser une ressource canadienne qui est très abondante, donnerait une valeur ajoutée à une matière première que l'on exporte en grande quantité aux États-Unis et continuerait à apporter de la flexibilité et de la diversité à l'ensemble de l'industrie canadienne.

Tout ce qu'il manque à Pétromont, c'est une aide au transport du butane de Sarnia à Montréal. Cela égaliserait le prix du butane au Québec et en Ontario, comme l'a déjà fait Ottawa pour le pétrole et le gaz naturel.

La solution au problème de Pétromont ne passe pas par l'approche globale qu'a retenue Ottawa jusqu'à maintenant. Pétromont a des problèmes fort différents et beaucoup moins gros que ceux de Pétrosar. Ottawa doit donc épauler la direction de Pétromont et le gouvernement du Québec pour la réalisation de la solution particulière que requiert la situation spéciale du complexe de Varennes.

"LE DISCOURS DU BUDGET"



BLOC-NOTES

La dette publique

Il y a bien des façons de regarder les déficits gouvernementaux et la dette publique pour tenter d'en mesurer l'ampleur.

Une façon, largement privilégiée par les dirigeants gouvernementaux de tous les pays, comporte l'utilisation de pourcentages, en particulier ceux qui font leur affaire. On affirme, par exemple, que les déficits d'aujourd'hui, fussent-ils de l'ordre de 200 milliards \$ aux États-Unis et de 30 milliards \$ au Canada, n'offrent aucun caractère de gravité puisqu'ils représentent un pourcentage moins élevé du produit national brut que ce fut le cas pour les déficits d'après-guerre.

Une autre façon d'envisager la dette publique consiste à regarder les chiffres tels qu'ils sont.

C'est ce qu'a fait le président du conseil et chef de la direction de la Banque Toronto-Dominion, M. Richard M. Thomson, alors qu'il s'adressait récemment aux actionnaires de cette institution torontoise.

La dette totale du gouvernement fédéral, qui dépasse maintenant 130 milliards \$, représente une dette de 5 200\$ pour chaque homme, femme et enfant au Canada. Rappelant qu'il faut ajouter à ces chiffres la dette des gouvernements provinciaux,

M. Thomson a calculé qu'en Ontario la dette provinciale de 25 milliards (2 800 \$ per capita) fait que chaque citoyen de cette province naît avec un fardeau de 8 000\$ à supporter.

Au Québec, sur une base per capita, la dette est encore légèrement plus élevée, presque 3 000\$. Elle dépasse maintenant en chiffres absolus 18 milliards \$.

Au moment d'écrire ces lignes, mardi dernier, le budget 1984-85 du ministre Marc Lalonde n'était pas encore connu. Mais, sur la base des propres projections du gouvernement fédéral publiées l'an dernier, le déficit de l'année qui vient accroit encore de 25 à 30 milliards \$ la dette du gouvernement fédéral, soit 800\$ par tête de pipe.

Comme la dette provinciale, ici ou ailleurs, augmente d'environ 250\$ à 300\$ par année, c'est un fardeau additionnel de plus de 1 000\$ qui vient s'ajouter annuellement au poids déjà énorme de la dette publique per capita. Encore une fois selon les projections fédérales, ce niveau accéléré d'endettement se poursuivra pendant quelques années au moins.

Bref, nos gouvernements ont perdu le contrôle de la dette publique.

L'argument utilisé par les politiciens à l'effet que par ses déficits budgétaires l'État contribue à la relance économique, apparaît un argument fallacieux.

Cela serait peut-être vrai si des années de surplus budgétaires succédaient à des années de déficits. Or, Ottawa n'a enregistré aucun surplus budgétaire depuis 14 ans, de telle sorte qu'aujourd'hui, 20% des dépenses du gouvernement fédéral vont uniquement au service de la dette. Qui pourra faire croire à des gens sensés qu'il s'agit là d'une dépense productive pour l'économie canadienne!

La perversité de raisonnement apparaît clairement aussi quand on analyse l'impact de ces déficits sur les taux d'intérêt. Au cours des deux dernières années, les emprunts gouvernementaux ont constitué près des trois quarts des emprunts totaux consentis au pays, contribuant à maintenir (cela vaut aussi pour les USA) les taux d'intérêt à des niveaux élevés et freinant de la sorte la reprise économique.

Le niveau actuel de la dette publique constitue une véritable menace pour notre économie.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**

Rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNE**

Chef de pupitre: **Michel VILLENEUVE**

Journalistes: **André HAINS, Claude CHIASSON, Paul DURIVAGE, Gil TOCCO, Yves BOURGET**

Collaborateurs: **Dominique FROMENT, Robert RIVARD, Georges GHATTON,**

Jean-H. GAGNON, Michel GUÉNARD, Normand LASSONDE, Pierre MANTHA,

Michel RICHER, André ST-JEAN, Daniel BORDELEAU

Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: **Directeur Rosaire MAILLOUX**

Adjointe à la production: **Lucie MÉNARD**

Représentants à Montréal (514) 842-6491: **René BOURBONNAIS, Pierre GOYER, Bernard TURGEON,**

Claudette DESJARDINS, Lyse FILION, Diane FOURNIER

Représentants à Toronto (416) 499-9348: **Marc GIRARD, Carmen GIRARD, Harry KIMPTON**

Tirage: **Directeur Normand GRAVEL** Abonnement: **Directeur François BLONDIN**

Service à la clientèle: **Yolande TRÉPANIÉ, Huguette BERTON, Gina CORRIVEAU**

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 Téléc.: 055-61971

Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continental Inc.

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



Publications Les Affaires inc. est membre du

GROUPE TRANSCONTINENTAL GTC LTÉE

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

QuéNord agrandit son usine de Magog au coût de 35 M\$

■ QuéNord Inc., filiale canadienne de KemaNobel AB, le plus grand fabricant de produits chimiques de Suède, entreprendra à l'été un projet d'agrandissement de son usine de chlorate de sodium située à Magog.

Ce projet, d'une valeur de 35,4 millions \$, permettra de doubler la capacité de production de l'usine pour la porter à 70 000 tonnes par année. La première phase du projet se terminera à l'automne 1985 et augmentera la capacité de 18 000 tonnes. La seconde phase est prévue pour 1986.

KemaNord AB, filiale également du groupe suédois, agrandira aussi son usine de Columbus au Mississippi. Une fois terminée l'expansion des deux usines nord-améri-

caines, le groupe deviendra le plus grand producteur au monde de chlorate de sodium, un produit qui entre dans le procédé de blanchiment de la pâte à papier Kraft. Le groupe possède cinq usines dans le monde, situées près des grands centres mondiaux de production de pâtes et papiers.

L'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI) accordera à la compagnie une subvention de 3,5 millions \$. L'expansion de l'usine de Magog entraînera la création de 23 emplois nouveaux.

Créée en 1978, QuéNord a débuté ses activités en 1979, avec l'aide d'une subvention du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

Pressdent est vendue

■ La marque de commerce Pressdent (pâte dentifrice) ainsi que les brevets qui y étaient rattachés ont été vendus par Certalab inc. à deux entreprises de distribution: Armand St-Arnaud inc., courtier en alimentation, et Distribution Laubert inc. qui oeuvre dans le secteur pharmaceutique. La transaction a été complétée au début de ce mois.

"Le nom est excellent et nous y croyons beaucoup", a expliqué aux affaires le président de Armand St-Arnaud inc., M. Guy St-Arnaud.

"Notre projet dans un premier temps est de relancer la distribution du produit, qui avait été pratiquement abandonnée, à l'intérieur de nos deux réseaux au Québec. Nous n'excluons pas la possibi-

lité, dans un second temps, de commercialiser la marque avec d'autres emballages. Pressdent pourrait être vendue en tube conventionnel ou même en aérosol. Cette dernière formule est présentement à l'étude aux États-Unis", a ajouté M. St-Arnaud.

Certalab était en difficulté financière après avoir investi près d'un demi-million \$ dans l'avenue de Pressdent. "La compagnie agonise avec un produit extraordinaire en main", confiait aux AFFAIRES il y a quelques mois, M. Robert Goulet, vice-président marketing.

PAUL DURIVAGE

NOUVELLES OPPORTUNITÉS POUR VOTRE ENTREPRISE

Nos services s'adressent aussi bien aux détenteurs de brevets désirant commercialiser leurs inventions, qu'aux manufacturiers recherchant de nouveaux produits.

Notre compagnie est en mesure de satisfaire vos besoins en matière d'information et d'assistance dans le but de mettre sur pied des accords de licence ou des projets en co-participation.

À cet effet, nous disposons d'un catalogue de produits nouveaux, disponibles sous accords de licence, permettant d'identifier les opportunités d'affaires au Canada, États-Unis, Corée, Japon, Australie et en Europe.

Nous offrons également des services connexes en matière fiscale, économique et financière.

FIRMEC CONSULTATIONS INC.
TÉL.: (514) 664-1230
TLX: 05-267517

■ La compagnie suédoise ASEA, qui est spécialisée dans la fabrication de transformateurs et autres équipements de transport d'électricité, a décroché dernièrement un contrat de quelque 4 millions \$ pour la fourniture de 105 transformateurs de 500 kilovolts à la Chine.

Ce contrat sera effectué par l'usine de sa filiale canadienne située à Varennes, qui possède, avec sa compagnie mère de Suède un mandat mondial pour ce genre d'équipements.

Mais ce contrat, si intéressant soit-il en termes de

ASEA obtient un contrat de 4 M \$ en Chine

percée sur ce marché prometteur, ne représente qu'une partie des 16 millions \$ de commandes que la firme de Varennes et Ville St-Laurent a obtenues au cours des dernières semaines, à la grande satisfaction du vice-président d'ASEA inc., M. Guy Beaulieu.

ASEA a enlevé une commande pour une trans-

formateur de 280 MV pesant 215 tonnes auprès de la Southern California Edison, devant les concurrents Westinghouse et General Electric.

Au Honduras, ASEA a obtenu une commande d'environ 7 millions \$ pour la fourniture de 10 transformateurs divers, de parafoudres et de dispositifs de protection et de

commande au chantier El Cajon.

D'autres contrats sont venus de Côte d'Ivoire, de l'Inde et de l'Argentine. Ces commandes couronnent deux ans d'efforts sur les marchés étrangers, a ajouté M. Beaulieu. "Elles prouvent aussi que, dans ce domaine de haute technologie, nous pouvons concurrencer avec les meilleures sociétés au monde."



AU CANADA, IL NOUS FAUDRAIT PLUS DE GENS COMME TOM MARKEY ET BOB CALDER.

Alors que la vogue était aux voitures japonaises et que l'on sonnait le glas de l'industrie nord-américaine, Tom Markey, Bob Calder et leur partenaire Roger Deserres décidaient d'acquiescer Produits Cellulaires

Waterville, un fabricant de produits de caoutchouc pour l'automobile. Loin de se laisser décourager par les manchettes, ils sont convaincus que cette entreprise située dans une localité où ils ont vécu et travaillé pendant plusieurs années, peut être administrée plus efficacement. En d'autres mots, ils décident de saisir cette occasion.

Joignant leurs talents de ventes, finance et production, ils vont présenter en toute confiance leurs produits et services aux clients. Ils améliorent leur milieu de travail et rendent la gestion de l'entreprise plus démocratique. Malgré certains problèmes de l'industrie, ils misent sur leur association avec l'un des grands de l'automobile américaine. Ils ne craignent jamais de dire à un client que quelque chose ne fonctionnera pas.

En six ans, la main-d'oeuvre de Produits Cellulaires Waterville passe de 265 à 900 employés dans deux usines. Tom, Bob et leur équipe ont donc fait en sorte que l'on retienne le nom de leur compagnie à Détroit.

Au Canada, il nous faudrait.....

RoyNat

Au service de la PME

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Jean St-Germain passe chez Mercier Ouimet Masse

■ M. Jean St-Germain, 48 ans, vient de quitter son poste d'arbitragiste

chez Research Securities, afin d'en prendre un semblable chez Mercier, Ouimet, Masse (MOM), une maison de courtage en valeurs mobilières.

M. St-Germain possède une vingtaine d'années d'expérience dans les milieux financiers. Il a travaillé, entre autres endroits, chez Geoffrion Robert Gélinas qui s'est ensuite fusionné avec René

T. Leclerc pour former Geoffrion Leclerc.

Guy Lefebvre se joint à Sorelcom

■ M. Guy Lefebvre a quitté récemment son poste de relationniste à la

Société d'énergie de la Baie James pour se joindre à la jeune firme Sorelcom (Société de relations publiques et de communications).

Ancien président du Journal de Rosemont acheté ensuite par Pierre Péladeau, M. Lefebvre, 50 ans, compte une trentaine d'années d'expérience en communications et relations publiques.

Sorelcom, propriété de Jean-Claude Tremblay, Pierre Tremblay et Denise Duhaime, vient d'autre part d'acquiescer Publicité Service (Canada) Itée, un important fournisseur de services à certaines compagnies comme Alcan.

Le président de PSC, M. Aimé Trudel, s'est également joint au groupe Sorelcom.

Nouveau v.p. à la BFD



■ La Banque fédérale de développement (BFD) compte un nouveau vice-président depuis janvier dernier. Il s'agit de M. Bernard Grégoire, qui est devenu vice-président aux Affaires publiques.

Diplômé des H.E.C., M. Grégoire oeuvre depuis plusieurs années dans le domaine de l'imprimerie, du marketing et de la publicité. Après avoir commencé sa carrière aux relations publiques de Bell Canada, il s'est joint à l'imprimerie Pierre Des Marais inc. dont il est devenu vice-président en 1974. Il est entré à la BFD en 1982.

De Tassé au Trust Général

■ M. Georges Lopresti, directeur de la recherche à la maison de courtage en valeurs mobilières Tassé et Associés, a quitté son poste il y a quelques jours pour passer au Trust Général du Canada à titre de conseiller principal en placements.

Agé de 42 ans, M. Lopresti oeuvre dans les milieux financiers depuis près de 20 ans; il a travaillé auparavant chez René T. Leclerc (fusionné aujourd'hui dans Geoffrion Leclerc) et à la Fiducie du Québec (deux séjours).

Nouveau directeur des ventes chez Saguenay Maritimes

■ Jean-Marie Bayard, jusqu'à récemment directeur du programme de recyclage, Québec et Maritimes, de Produits Alcan, vient d'être nommé directeur des ventes de Saguenay Maritimes, une filiale d'Alcan.

Achat et location de voitures de luxe

CORVETTE 74

Convertible, 350 p.c., 4 vitesses \$12.500. à vendre ou à échanger pour Jaguar XJ6 récent.

JEAN LAMBERT

(514) 372-5801 bur.
(514) 372-7285 rés.

POUR LES ENTREPRISES, UN FINANCEMENT "ASSURÉ"



Pour des investissements et des emplois

Au centre de l'action gouvernementale pour intensifier la relance, le programme de financement des entreprises vise à créer des emplois dans les secteurs manufacturier, touristique et des services techniques:

- en accélérant les investissements;
- en augmentant la capacité de production des entreprises;
- en aidant les entreprises à développer de nouveaux marchés;
- en facilitant le démarrage de nouvelles entreprises.

Qui est admissible?

- Les entreprises pouvant témoigner d'une saine gestion et dont la rentabilité a été démontrée.
- Les investisseurs voulant bâtir chez nous des entreprises solides, génératrices d'emplois.

Une aide en deux volets

Le soutien financier apporté aux entreprises par le biais de la Société de développement industriel (S.D.I.) comporte deux aspects:

- des garanties de prêts jusqu'à concurrence de 2 milliards \$ (maximum de 10 millions \$ par entreprise);
- une protection contre les hausses de taux d'intérêts.

Ça vous intéresse?

Pour plus de renseignements, adressez-vous à une institution financière participante à compter de janvier, à l'un des bureaux régionaux d'Industrie, Commerce et Tourisme Québec ou de la S.D.I.

Avec des entreprises dynamiques,
on s'emploie à la relance.

Industrie Québec
S.D.I.

Québec

Comptables
au Québec:
Samson Bélair
au 1er rang

p. 10



GM investira
3 millions \$
en publicité au
Québec en 1984

p. 12

Digitel
informatise la
flotte de
livraison de Vachon

p. 18

Services de Valeur Ajoutée
pour
Les Ordinateurs Personnels d'IBM
Progiciel, Équipement, Consultation,
Programmation, Entraînement, Entretien

DATALINE INC.
(514) 871-1011
Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary

■ Un des bateaux de plaisance les plus populaires au monde, le Laser, a échappé de justesse au naufrage financier. La compagnie qui le fabriquait, Performance Sailcraft inc., n'a cependant pas pu résister à la récession et c'est une nouvelle entreprise, Laser International, qui reprendra le flambeau.

Le président du conseil d'administration de l'entreprise, David Fletcher, a déclaré aux AFFAIRES que 4 000 bateaux seront fabriqués cette année dans une nouvelle usine située à Hawkesbury, Ontario.

Le directeur général, Ian Bruce, nous a pour sa part déclaré que la nouvelle entreprise s'orienterait résolument vers le secteur industriel afin de se doter d'une base plus solide que l'était celle de Performance Sailcraft Inc.

La compagnie a lancé cette année un petit quillard de 28 pieds; un second quillard de 38 pieds pourrait suivre bientôt. Ian Bruce a révélé qu'il souhaitait maintenant appliquer sa technologie de fibre de verre moulé à d'autres secteurs, dont celui du matériel de transport en commun.

Géant aux pieds d'argile

L'histoire du Laser a commencé en 1969. Ian Bruce, un designer industriel et champion de voile de Pointe-Claire, demanda alors à un de ses amis, Bruce Kirby, de lui dessiner une petite voilier amusant, facile à naviguer et pouvant être transporté à la campagne sur le toit d'une automobile. Ian Bruce et un de ses amis, André Julien, lancèrent en 1971 la production du Laser grâce à un emprunt de 10 000 \$. Durant leur première année, ils vendirent 700 bateaux au prix de 695 \$.

Dès le départ, la compagnie dut faire face à des difficultés financières. Le prix du bateau était trop bas pour couvrir les frais d'amortissement de l'équipement. Et en 1974, l'augmentation du prix du pétrole fit quadrupler le prix des résines utilisées pour la fabrication du voilier. Ian Bruce engagea alors un conseiller en gestion de Toronto, John Hearne. Celui-ci réorganisa l'entreprise et celle-ci reprit sa croissance effrénée.

Le bateau de plaisance Laser a survécu à la faillite de son fabricant

Laser International: un nouveau voilier et des projets d'expansion du côté du transport en commun



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

MM. David Fletcher (à g.) et Ian Bruce, respectivement président du conseil et directeur général de Laser International.

L'entreprise de Dorval vendit en 1978 15 000 Laser, qui étaient fabriqués dans une demi-douzaine de pays, et réalisa des profits après impôts de 2,3 millions \$ sur des ventes de 12,5 millions \$. Ian Bruce nous a déclaré qu'il chercha alors à reprendre ses activités de concepteur industriel et se départir de la gestion quotidienne de l'entreprise.

Survint alors la firme américaine Coleman qui proposa d'acheter Performance Sailcraft. L'Agence de surveillance de l'investissement étranger (FIRA) s'opposa cependant à cette transaction dans le but d'empêcher l'entreprise de passer en des mains étrangères. Les cadres de Performance Sailcraft Inc. décidèrent alors de se porter acquéreur de l'entreprise. La transaction fut alors financée grâce à un emprunt bancaire de plusieurs millions de dollars, qu'on espérait rembourser à même les profits futurs de la compagnie.

Mais les choses se gâtèrent rapidement pour les nouveaux propriétaires. Comme l'entreprise était très endettée, elle fut très durement touchée par la hausse des taux d'intérêt. Les ventes se mirent à chuter avec la récession et pour compléter le désastre, Performance Sailcraft dut rappeler 4 000 bateaux défectueux en Europe. Ces voiliers, qui avaient été fabriqués dans les usines anglaise et irlandaise avaient été assemblés au moyen d'une colle soluble à l'eau. Le coût de ce sauvetage s'éleva à 2 millions \$.

Les administrateurs de l'entreprise ont souvent déclaré que s'ils avaient eu un million de plus, ils n'auraient jamais fait faillite. Ian Bruce croit pour sa part que l'entreprise était en position difficile dès le début, n'ayant pas su développer des activités industrielles susceptibles de compenser les creux que ne pouvait pas manquer de connaître une entreprise concentrée

dans un produit comme les voiliers.

Le 7 janvier 1983, un fiduciaire prit possession des actifs de Performance Sailcraft. La personne en charge du dossier, Joe Atkins, de Peat Marwick, décida fort heureusement de poursuivre les activités de la compagnie en attendant de pouvoir trouver un acheteur.

Entre temps, Ian Bruce, qui avait fondé son entreprise de R&D, Bruce Yacht Research and Development Ltd., tentait de rassembler un groupe d'investisseurs susceptible de racheter les actifs de Performance Sailcraft.

Le premier juillet dernier, Laser International voyait le jour. Les actionnaires principaux sont Thomas Fuller, président de Fuller Construction, d'Ottawa, et David Fletcher, qui était à l'époque vice-président de Jarvis Clark Co., une filiale de CIL.

Nouvelle technologie

La dernière étape de la résurrection du Laser sera complétée au cours des prochaines semaines avec la fusion de Bruce Yacht R&D et Laser International. Lorsque le processus sera complété, Ian Bruce deviendra le président du conseil d'administration de la nouvelle entreprise.

David Fletcher nous a expliqué que la priorité de l'entreprise avait d'abord été de réorganiser sa production. L'usine de fabrication a été déménagée à Hawkesbury, mais le bureau des ventes internationales restera à Dollard-des-Ormeaux. C'est également dans cette ville que demeureront les laboratoires de recherches et les ateliers qui fabriqueront les autres produits industriels.

Pour la première année, le Laser I demeurera la principale production de la compagnie, soit 80% des 4 000 unités qui seront mises en marché en Amérique du Nord. Le reste se répartit entre le Laser II, un canot de course et le Laser 28. L'usine de Hawkesbury fabriquera la totalité des Lasers I, II et 28 vendus en Amérique du Nord et une petite proportion des canots, le gros de cette production étant concentré en Californie. Une demi-douzaine d'usines à travers le monde produiront également les Laser I et II. Dans certains cas, il s'agit d'entreprises dans lesquelles Laser International possède une partie du capital-actions alors que dans d'autres cas il s'agit de fabrication sous licence.

La grande nouveauté de cette année est le Laser 28. Il s'agit d'un petit quillard habitable de 28 pieds de long. Il sera livré avec un équipement très complet qui va du jeu de voiles au moteur diesel. Son prix de 37 500 \$ en fait un des moins cher de sa catégorie. Le développement de ce voilier avait été lancé en 1978 par Ian Bruce. Pour mener le projet à terme, on fit appel à six personnes hautement qualifiées, dont l'architecte naval Bruce Farr de Nouvelle Zélande. Afin de pouvoir construire ce bateau à un prix relativement bas, Ian Bruce développa une technologie de moulage de fibre de verre qui n'avait jamais été utilisée auparavant pour ce type de produits.

Le laser 28 est moulé sous vide grâce à deux doubles moules mâles et femelles. Cette technique présente d'énormes avantages. On dispose d'abord les matériaux secs dans le moule. Dans le cas du Laser 28, on utilise du

Kevlar (60% du poids), du fibre de verre et de la mousse de polyester.

Lorsque tous les matériaux sont en place, on ferme le moule, y fait le vide et on injecte ensuite les résines nécessaires. Les pièces qui sortent du moule sont finies des deux côtés et ne nécessitent aucun sablage ni travail de finition. Comme les résines sont injectées sous vide, elles se répandent uniformément dans le moule et sans émanations de vapeurs nocives. Le sandwich de Kevlar possède une résistance énorme et ne nécessite aucune structure interne pour le renforcer.

Grâce à cette technique, Ian Bruce prévoit produire 115 Laser 28 cette année; il pourrait même accroître la production de son usine jusqu'à 400 bateaux par année si la demande le justifie. De plus, cette technologie constituera la base de l'expansion future de Laser international. Ian Bruce souhaite maintenant utiliser le moulage sous vide du fibre de verre pour d'autres produits que des bateaux. Il a déjà utilisé ce procédé pour la fabrication des sièges du train LRC de Via Rail, dont il est également le concepteur.

Ian Bruce voit surtout l'avenir de son entreprise dans le transport en commun. Le Laser I a été vendu à plus de 120 000 exemplaires et c'est maintenant un produit qui a atteint sa maturité. Les systèmes de transport en commun sont en réorganisation à l'échelle de l'Amérique du Nord et Ian Bruce est déterminé à y participer.

Il veut maintenant développer des intérieurs de wagons de chemin de fer qui seraient susceptibles d'être utilisés pour les nouveaux trains transcontinentaux qui seront achetés au cours des prochaines années tant au Canada qu'au États-Unis.

Pour cette raison, le Laser 28 constitue d'abord un tremplin susceptible de permettre à l'entreprise de conquérir un lucratif marché industriel. Un voilier habitable est en effet le produit le plus difficile à concevoir et à fabriquer qui soit.

DANIEL BORDELEAU
(collaboration spéciale)

Sondage sur les firmes de comptables au Québec

Samson Bélair continue de

Même s'il a glissé au troisième rang des plus grands cabinets de comptables au Québec depuis quelques années, le cabinet **Samson Bélair** reste encore celui qui garde le plus de visibilité auprès des différents milieux d'affaires.

C'est à cette conclusion qu'arrive une enquête publiée en octobre 1983 par la firme **Service Rating**

Organization (SRO), filiale de **White Communications Corp.** de Birmingham au Michigan, dont **LES AFFAIRES** a obtenu copie. La dernière enquête

annuelle publiée en juin 1983 par **LES AFFAIRES** sur les 500 plus grandes entreprises québécoises révélait que **Samson Bélair** occupait à ce moment-là

le troisième rang parmi les cabinets de comptables, avec 506 professionnels actifs au Québec.

Au premier rang venait **Raymond, Chabot, Mar-**

tin, Paré et Associés (RCMP) avec 548, suivi de **Maheu Noiseux** avec 510 personnes chargeant des honoraires.

tables québécois qu'ont voulu mesurer les enquêteurs de SRO, expliquent-ils en introduction; ils ont plutôt cherché à cerner la perception qu'en ont les dirigeants d'entreprises susceptibles d'utiliser les services des firmes de comptables.

D'autre part, ils ont voulu connaître les perceptions et motivations de certains conseillers, avocats, banquiers, etc., dans leurs recommandations de cabinets de comptables à leurs clients.

Dans la première catégorie, on a interrogé 523 entreprises de toutes tailles et de différents secteurs d'activités; dans la seconde catégorie, on a recueilli les opinions d'une quarantaine de bureaux d'avocats, d'une dizaine de banques et d'une dizaine de sociétés de fiduciaire.

L'objet de l'enquête, dit le document, consistait à évaluer la pénétration du marché de chaque firme, la connaissance qu'ont les agents économiques des firmes de comptables et de leur spécialité; on a voulu connaître également les services qu'en attendent les entreprises et les critères sur lesquels on se base pour recommander tel bureau à une entreprise cliente.

Méthodologie

De son côté, SRO a utilisé une méthodologie particulière pour classer les firmes québécoises. Ainsi, son rapport de 203 pages tient compte aussi bien des modules d'insolvabilité des grands cabinets et de leur activités de consultation en administration que de leur fonction de base de vérification.

Dans les 15 grands bureaux de comptables examinés par SRO, on ne retrouve pas la seconde firme listée par **LES AFFAIRES** en juin dernier, soit **Maheu Noiseux**, ni un autre grand cabinet mont-réalais classé au 12e rang dans notre liste, le bureau **Zittler, Siblin, Stein, Levine**, non plus que **Pétrie, Raymond et Associés**.

On trouve par contre dans la liste de SRO les cabinets **Campbell Sharp** et **MacGillivray & Brunau**, qui ne figuraient pas dans la liste des **AFFAIRES**, qui est basée principalement sur le nombre de professionnels affectés à la vérification et à l'insolvabilité.

Cependant, ce n'est pas tellement la taille des grands bureaux de comp-

Résultats

Les deux firmes de

CENTRES D'ORDINATEURS

Radio Shack / pour votre soutien total

Traitement des données encore plus abordable

Faites un pas dans la bonne direction avec un ordinateur TRS-80 Modèle 12 et notre fameux logiciel de feuille d'analyse électronique **VisiCalc**. Le Modèle 12 est un ordinateur de gestion de style d'avant-garde combinant puissance et superbes caractéristiques pour utilisation à prix modique. Avec mille dollars de rabais, c'est un investissement de premier ordre. Le Modèle 12 est parfait pour d'innombrables applications dans les petites entreprises ou les services de grosses compagnies.

Comprend: Modèle 12 à 2 unités (26-4005), extension de mémoire de 64 K (26-4105), imprimante à matrice DMP-500 et câble (26-1252/4401), et logiciel de feuille d'analyse **VisiCalc** amélioré (26-4521).

rabais \$1000
sur un système complet de traitement de données

LOGICIELS EN LIQUIDATION
1/2 PRIX

- Gestion des stocks 26-4502
- Cour. 259 00 solde à 129 50
- Liste de publipostage 26-4506
- Cour. 49 95 solde à 24 95
- Classement Versafile 26-4510
- Cour. 89 00 solde à 44 50
- Feuille VisiCalc 26-4511
- Cour. 399 00 solde à 199 50
- Classement Profile II 26-4512
- Cour. 229 00 solde à 114 50
- Étude des prix de revient 26-4513
- Cour. 199 00 solde à 99 50
- Introduction des commandes 26-4514
- Cour. 259 00 solde à 129 50
- Feuille VisiCalc améliorée 26-4521
- Cour. 399 00 solde à 199 50
- Traitement de texte SCRIPSIT 2.0 26-4531
- Cour. 499 00 solde à 249 50
- Dictionnaire SCRIPSIT 26-4534
- Cour. 259 00 solde à 129 50
- Soutien de litige 26-4545
- Cour. 399 00 solde à 199 50
- Comptes clients, Série I 26-4554
- Cour. 259 00 solde à 129 50
- Générateur de menu 26-4555
- Cour. 49 95 solde à 24 95
- Recherche de personnel 26-4621
- Cour. 399 00 solde à 199 50
- Contrôle des stocks 26-4802
- Cour. 499 00 solde à 249 50
- Videotex Modèle II 26-2221
- Cour. 39 95 solde à 19 95



Prix de solde du système Modèle 12
6900⁰⁰

Gratuits! Séminaires «solution»

Apprenez de nos experts, les secrets d'une efficacité accrue. Voyez dans nos salles de classe le système-solution en action. Gratuitement et sans aucune obligation! Une simple démonstration de productivité et des réponses à vos questions. Réservez votre place aujourd'hui par téléphone ou postez ce coupon.

Séminaires gratuits traitant de:
• **La feuille d'analyse;** moyen moderne de prise de décision • **Le traitement de texte;** correspondance sans erreur
• **La gestion de base des données;** pour de l'ordre dans les affaires
• **L'informatique portable** avec l'unique Modèle 100.

Radio Shack

Écrire à Radio Shack, B.P. 34.000, Barrie, Ontario L4M 4W5
Oui, vos séminaires m'intéressent. Veuillez me donner immédiatement tous les détails nécessaires.

NOS ORDINATEURS C'EST DU SÉRIEUX
CENTRES D'ORDINATEURS RADIO SHACK:
Montréal 931-4494 • 849-2031 St-Laurent 337-2741
Greenfield Park 465-0441 Laval 687-4454
Magasins Radio Shack avec gamme TRS-80 étendue:
Sherbrooke 542-3677 St-Bruno 683-4122 Rosemere 437-5211 Trois-Rivières 379-3036 St-Laurent 532-9695

LE MARCHÉ VA-T-IL S'EFFONDRE?

Certains "experts" disent oui. Notre service de recherche, secteur détail, sous la direction de M. Bill Ram, a préparé un bref rapport sur les performances du marché lors d'années d'élections présidentielles, ainsi que sur l'état du marché haussier actuel.

Geoffrion, Leclerc Inc.

Pour obtenir un exemplaire gratuit, veuillez compléter le coupon et envoyer par la poste à:

Geoffrion, Leclerc Inc.
Service de renseignements à l'investisseur
à S.M. Normand Latreigne
5, Place Ville Marie
Montréal (Québec) H3B 2G2
Tel. (514) 875-6700



Nom _____
Adresse _____
Ville _____ Tel. res. _____
Code postal _____ bur _____

dominer le peloton

Samson Bélair

comptables qui se disputent le premier rang pour leur notoriété et leur visibilité auprès des agents économiques sont Samson Bélair et Raymond, Chabot, Martin, Paré; elles sont suivies d'un peloton formé de Mallette, Benoit, Boulanger, Rondeau (MBBR), Coopers & Lybrand, Caron Bélanger Clarkson Gordon, Charrette Fortier Hawey Touche Ross, et Price Waterhouse.

Les firmes les moins "connues" du groupe sont Campbell Sharp et MacGillivray & Bruneau.

En termes de pénétration de marché proprement-dits, Samson Bélair mène dans trois catégories d'entreprises, soit les entreprises ayant 20-49 employés, celles de 50-99 employés et celles de 100-299 employés, avec des taux respectifs de pénétration de 10,3%, 8,6% et 8,2%. Dans la catégorie des grandes entreprises de 300 employés et plus, RCMP prend la tête avec un taux de 16,1%.

Par secteur d'activité, Samson Bélair occupe le premier rang dans la construction (14,8%), les services (15,3%) et les soins de santé (20%); RCMP s'impose en éducation et administration publique avec 31%.

Dans l'ensemble des 523 entreprises interrogées, Samson Bélair a un mandat de vérification dans 9% des cas, RCMP dans 7,8% des cas, Coopers Lybrand dans 5,9% et Touche Ross dans 5,5%.

Les services les plus en demande auprès des bureaux de comptables sont la vérification des états financiers (56,8% des réponses), la préparation des déclarations d'impôt (6,5%), la consultation générale (5,4%), la préparation des états financiers (4,6%) et l'analyse des systèmes de traitement des données (4,4%).

Les entreprises demandent aussi à l'occasion à leurs comptables des bilans périodiques, des conseils au moment d'une fusion ou d'une acquisition, un plan de planification fiscale, la préparation de rapports gouvernementaux, les demandes de subventions, etc.

La plus grande qualité que les entreprises recherchent dans leur bureau de comptable est la compé-

tence (23,9%), suivie du service personnalisé et adapté aux besoins particuliers du client (10,3%), de la qualité du service et du personnel (8,4%). La réputation ne vient qu'au

4e rang (6,9%), devant la gamme de services (5,9%).

Cependant, quand il s'agit de choisir une firme de comptables, 23,1% des entreprises recherchent d'abord la compétence et 16,3% se fient à la réputation.

La réputation demeure le plus important facteur d'attraction de nouveaux clients (7,6% des réponses), devant le contact personnel (6,1%) et la qualité du bureau (5,5%).

10,7% des entreprises interrogées ont affirmé avoir été approchées par d'autres firmes de comptables au cours des six derniers mois et 5,2% au cours de la dernière année. Mais 81,1% des entreprises n'ont pas été sollicitées. 87% d'entre elles ont dit qu'elles avaient moins d'une chance sur cinq de changer de firme de comptables.

L'enquête a aussi permis d'identifier des be-

soins des firmes interrogées. Par exemple, 16% d'entre elles considèrent que les bureaux de comptables devraient améliorer leurs services de consultation et 14% leur demandent de faire de même en fiscalité.

Le rapport fait abstraction d'une donnée importante qu'il ne faut pourtant pas perdre de vue et qui explique en partie les résultats de cette enquête: c'est l'âge des différents

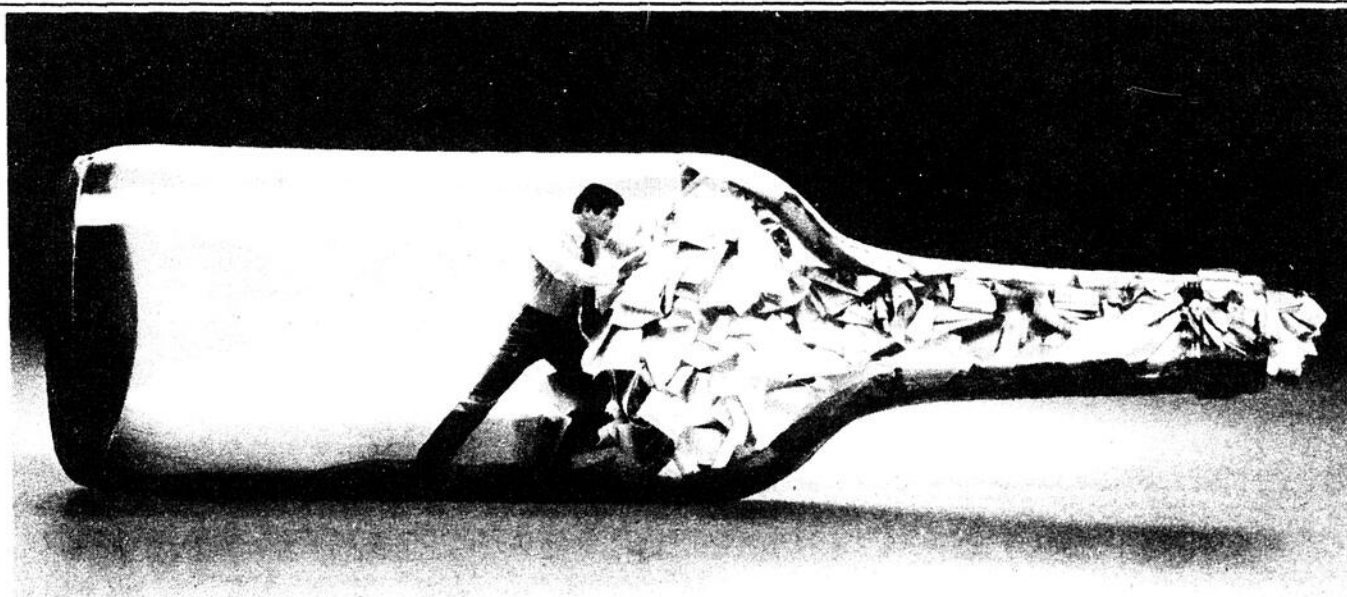
bureaux examinés.

Samson Bélair célèbre cette année son 75e anniversaire de naissance, alors que RCMP n'existe que depuis 35 ans environ.

Du côté anglophone, certains cabinets sont centenaires.

D'autre part, il existe d'importantes différences d'organisation et de fonctionnement d'un cabinet à l'autre. Ainsi RCMP ne sort du Québec que sous le parapluie de Doane Raymond, tandis que Samson Bélair porte son nom à la grandeur du Canada.

ANDRÉ
HAINS



MAPPER est une marque de commerce de Sperry.
© Sperry 1983

Voici comment éviter la frustration des "bouchons" entre vous et votre service informatique

C'est ironique:

La vitesse de l'ordinateur de votre société se calcule en millièmes de seconde, mais il vous faut des semaines, ou même des mois, pour recevoir l'information dont vous avez besoin.

Et en plus, une fois que vous l'avez reçue, cette information soulève souvent plus de questions qu'elle n'en résout.

Nous vous offrons la solution à ces deux problèmes, grâce à l'outil de gestion de l'information le plus évolué qui ait jamais été mis au point: le Système MAPPER de Sperry.

Cela peut vous paraître prétentieux. Mais nous sommes prêts à vous en donner des preuves indiscutables: nous soumettrons à MAPPER l'un des problèmes qui se posent à vous chaque jour.

À VOUS DE JOUER

Nous vous montrerons avec quelle rapidité vous pouvez extraire vous-même, de la base de données d'un

ordinateur central, l'information dont vous avez besoin. Et cela sans programmation, c'est-à-dire en éliminant la cause principale des "bouchons" que vous connaissez actuellement.

Et si cette information soulève des questions ou si vous devez en changer le format ou autre chose, vous pourrez faire le nécessaire, vous-même, immédiatement, sur votre terminal dans un langage simple, de tous les jours.

En bref, MAPPER fera rapidement de vous un spécialiste du dialogue avec l'ordinateur, sans vous obliger à devenir un spécialiste de l'informatique.

Vous allez encore dire que nous sommes prétentieux! Mais une fois que vous aurez connu de près l'extraordinaire puissance de MAPPER, vous trouverez probablement que nous étions modestes.

VOICI NOTRE OFFRE

Relevez le Défi MAPPER. Participez à notre séminaire MAPPER.

Apportez-nous un problème qui pourrait être résolu par un accès direct à la bonne information.

Mais commencez par le commencement: appelez-nous, ou renvoyez-nous le coupon ci-dessous pour recevoir des renseignements plus détaillés.

DÉFI MAPPER^{MD}

Sperry Inc.,
Division du marketing
pour systèmes d'ordinateur,
1801, av. McGill College,
bureau 500,
Montréal H3A 2N4.
Téléphone (514) 288-7654.

Je voudrais relever le Défi MAPPER et j'aimerais participer à l'un de vos séminaires MAPPER.

Veuillez m'envoyer un exemplaire de: "Comment relever le Défi MAPPER".

Nom _____
Titre _____
Société _____
Adresse _____

Nous savons combien il est important d'écouter.

SPERRY

■ Dans le but de remonter le moral de sa famille, General Motors investira 3 millions \$ en publicité en 1984, seulement au Québec.

À force d'entendre de leurs parents, amis et voisins des commentaires aussi dénigrants que "y a plus personne qui achète du GM; y a plus que les japonaises qui se ven-

Pour remonter le moral de sa grande famille

GM déboursera 3 millions \$ en

dent", les 5 000 employés du seul manufacturier d'automobiles à posséder une usine d'assemblage au Québec ont fini par se demander s'ils

évoluait encore pour la meilleure équipe.

Le fait est que la part du marché de GM au Québec est passée de 49,7% à 27,6% de 1979 à

1982 (de 46,8% à 27,3% au Canada). Mais GM voulait dire à ses employés que même avec une part de 27,6% elle restait encore le plus important fournisseur des automobiles achetées par les Québécois.

De leur côté, les concessionnaires GM ont aussi commencé à éprouver des doutes au sujet du produit qu'ils vendaient. Vestiges d'une époque où il suffisait d'afficher les deux initiales du premier fabricant américain pour assurer leur prospérité, les concessions de GM au Québec se sont multipliées sans trop de planification jusqu'au début des années 80.

Les hauts taux d'intérêt, la récession et la capacité concurrentielle accrue des fabricants japonais ont acculé la plupart des concessionnaires à un maigre bénéfice, un déficit, voire à la fermeture de l'établissement.

GM s'est donc retrouvée dans l'obligation de rationaliser son réseau de distribution. Au cours des dernières années, elle a ainsi accepté la fermeture d'une cinquantaine de ses concessions au Québec, ramenant leur nombre à 190 actuellement (951 au Canada). Seulement 5% des concessionnaires fonctionnaient "dans le rouge" à la fin de 1983, alors que cette proportion atteignait 60% au début de la même année.

"Tout avait été trop bien pour les concessionnaires GM. Il a fallu changer leur mentalité et les forcer à se concentrer davantage sur leur commerce plutôt que de passer plusieurs mois par année en Floride, par exemple", a affirmé aux AFFAIRES M. Jean-Claude Duclos, vice-président principal et directeur général de Publicité MacLaren, de Montréal, le concepteur de la campagne publicitaire de General Motors.

Rôle économique

La campagne de 3 millions \$ de GM en 1984 est le second volet d'un vaste programme de publicité "après crise économique" entrepris au début de 1983.

"Un mariage solide peut passer à travers les moments difficiles". C'est cette idée maîtresse que la publicité de GM voulait et veut encore suggérer à ses employés. Par "moments difficiles", le message sous-entend entre autres bien sûr le chômage puisque GM a dû mettre à pied pour un an 1 750 de ses employés lorsqu'elle a été contrainte par la situation



Jean-Claude Duclos: "GM a réussi à développer chez ses employés une conscience accrue de leur rôle économique en choisissant quelques-uns de ses employés pour agir comme porte-paroles de la compagnie à la télévision, plutôt que des professionnels de l'écran".

économique défavorable de restreindre ses activités à huit heures par jour en 1982 à la place des deux périodes de huit heures précédentes.

Cette sécurisation des employés s'impose d'autant plus que toutes les usines de GM à travers le monde se concurrencent entre elles et qu'il faut constamment maintenir un haut standard de qualité à un prix compétitif.

Chaque année en effet, toutes les usines de GM font une offre de service à la maison mère, à Détroit, afin d'obtenir le contrat de fabrication d'un modèle ou un autre. En 1984, l'usine de Ste-Thérèse s'est vu confier, avec quelques autres ailleurs dans le monde, la fabrication des modèles Cutlass et Grand Prix, en plus des autobus produits à l'usine de St-Eustache.

Pour montrer aux Québécois son impact économique sur le Québec, GM a choisi comme porte-paroles à la télévision seulement des employés, au lieu de professionnels de l'écran. "En les impliquant ainsi dans le processus de communication, nous avons réussi à développer chez eux une conscience accrue de leur rôle économique", a expliqué M. Duclos.

Cette subtile démarche de GM se base d'ailleurs sur des données aussi réalistes qu'éloquantes. Considérant le taux de chômage actuel très élevé, GM sait très bien et à juste titre qu'avec les 4 790 employés de ses deux usines québécoises, ses 190 concessionnaires employant

4 500 personnes, ses 1 250 fournisseurs, ses 623 millions \$ en salaires versés en 17 ans et son milliard \$ de matériel acheté au Québec pendant la même période, son patriotisme économique est fort à propos.

On peut aussi ajouter à ce palmarès que GM est le seul manufacturier d'automobiles à diffuser une publicité institutionnelle conçue au Québec exclusivement pour les Québécois. Seul, le fabricant français Renault fait aussi une publicité spécialement pour le Québec, mais il s'agit de sa publicité de produit, et non institutionnelle.

Perception fragmentée

Cette gigantesque entreprise publicitaire de revalorisation de ses effectifs humains vise la reconquête de la part du marché perdue entre 1979 et 1982. En l'occurrence, la campagne de 1984 s'attaquera de plus à un sérieux problème de perception du produit au niveau du consommateur.

Il semble en effet que si tout bon Québécois qui se respecte connaît les marques Oldsmobile, Chevrolet, Pontiac, Buick, Cadillac et GMC, la majorité ignore qu'elles sont toutes fabriquées par General Motors.

Même si, a dit M. Duclos, la moitié des véhicules circulant sur les routes du Québec sont des GM, la vision du public est très fragmentée. Cette particularité est plus prononcée chez GM à cause de sa plus grande variété de pro-

LA RÉUSSITE

plus que jamais une question de STRATÉGIE et d'INNOVATION

IQOP MARKETING

LA FORCE DE LA RECHERCHE

DEPUIS 10 ANS AU COEUR DU MONDE DES AFFAIRES

MONTREAL
275 St-Jacques ouest
844-1755

QUÉBEC
545, Grande-Allée est
647-1183

Centre de perfectionnement



Pour accroître vos habiletés de négociateur

Négociation d'une convention collective

19, 20, 21 et 22 mars 1984*

Grâce à une simulation de négociation d'une convention collective, vous apprendrez: comment préparer une négociation; quelles sont les qualités d'un bon négociateur; la science et l'art de la négociation.

Professeur:



M. Roger G. Martin
M.R.I.
C.R.I.

Professeur agrégé à l'École des H.E.C. et membre de la Conférence des arbitres du Québec. M. Martin a occupé des postes supérieurs au niveau de la gestion des relations patronales-ouvrières dans de grandes corporations canadiennes.

* Horaire: de 09:00 à 17:00; le mercredi, l'activité se prolongera tard en soirée.

Critères d'admission: être impliqué actuellement ou prochainement dans les négociations de conventions collectives.
(Aucun préalable académique n'est requis).

Date limite d'inscription: le 5 mars 1984. Le nombre d'inscription est limité; réservez dès maintenant.

Demande d'admission: communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales, au (514) 343-4495.

publicité au Québec en 1984

duits, en comparaison des autres fabricants. Et cette perception est encore accentuée par le fait que les concessionnaires eux-mêmes sont partagés en quatre catégories: Oldsmobile-Chevrolet, GMC, Pontiac-Buick, et Cadillac-Oldsmobile-Chevrolet.

Résultats

Le plan publicitaire de redressement de General Motors a déjà rapporté des dividendes. Sa part du marché au Québec est en effet remontée à 32,5% en 1983, comparativement à 27,6% un an plus tôt.

Au Canada, le manufacturier a repris 2,2% de part du marché l'an dernier, pour se retrouver à 29,5% (46,8% en 1979). À l'usine de Ste-Thérèse, on a fabriqué 128 710 voitures en 1983, soit 25 007 de plus qu'en 1982 (30 531 de moins qu'en 1981). Mentionnons que 10% des véhicules produits à l'usine de Ste-Thérèse restent au Québec. GM a pu ainsi rappeler les employés qu'elle avait mis à pied et recommencer à fonctionner avec deux équipes.

Au cours de 1983, GM a vendu aux Canadiens 640 000 voitures, soit 183 800 de plus qu'en 1982, pour des ventes totales de 13,8 milliards \$ et des revenus nets de 675,6 millions \$. GM s'est de

plus signalée en mettant sur le marché en 1983-84 plus de nouveaux modèles que n'importe lequel de ses concurrents.

DOMINIQUE FROMENT

De Polaroid, des diapositives instantanées.

Polaroid présente trois nouveaux films pour diapositives, pour tous les appareils 35mm ou instruments munis d'un dos 35mm standard.



Ces films Polaroid n'ont rien à voir avec les autres films 35mm que vous avez l'habitude d'acheter.

La technologie est tout à fait originale. Le film Polachrome CS est basé sur un procédé de couleurs par synthèse additive. Ce procédé donne une densité de base plus élevée et la rapidité du film (ISO) est légèrement plus faible.

Le film produit néanmoins des diapositives couleur d'une netteté et d'une saturation incroyables, d'une granulation moyenne, d'une fidélité et d'une résolution excellentes. Les films noir et blanc constituent le moyen le plus simple et le plus direct d'obtenir sur-le-champ des diapositives d'une excellente qualité, d'une granulation fine, à ton continu ou à contrastes élevés.

Le développement est facile. Insérez le film dans le développeur automatique, tournez la manette, attendez une minute,

puis rebobinez le film dans la cartouche. Montez aisément vos diapositives et projetez-les. Tout cela, en moins de 5 minutes.

Les possibilités audiovisuelles sont presque illimitées.

Vous pouvez utiliser les films pour diapositives Polaroid avec un appareil 35mm courant ou avec les instruments dotés d'un dos 35mm standard.

Et comme, grâce au système Autoprocess, vous obtenez des diapos en moins de 5 minutes, vous pouvez vous en servir pour les projections urgentes... pour des présentations d'affaires rapides... ou pour repérer des lieux de tournage. Finie la chambre noire. Vous obtenez les résultats voulus sans avoir à payer de prime de service express.

N'attendez plus. Ces films sont maintenant en vente chez les détaillants Polaroid.

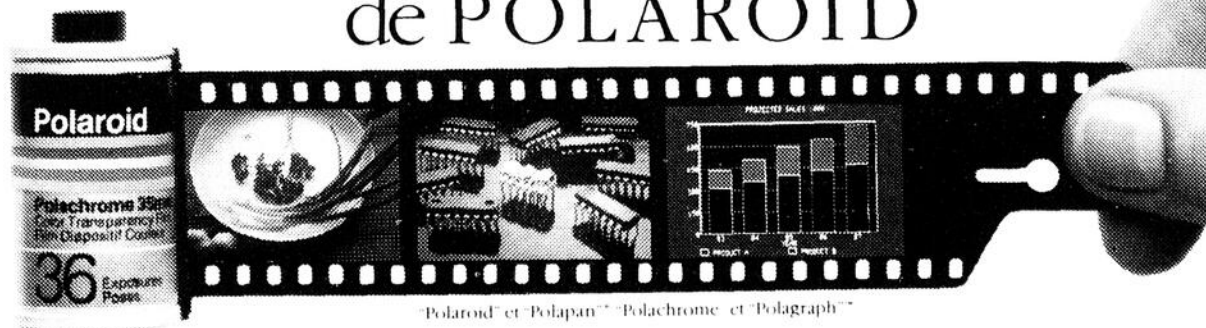
Consultez votre détaillant local. Pour connaître le nom du détaillant Polaroid de votre région, appelez sans frais le 1-800-268-6970, poste 275.

*Comparaison basée sur le prix suggéré d'un film de 36 poses et de son développement

Nous vous présentons le Polaroid Polachrome CS 35mm - un film pour diapos couleur (ISO 40/17); le Polaroid Polapan CT 35mm - un film pour diapositives noir et blanc à ton continu (ISO 125/22) et le Polaroid Polagraph HC 35mm - un film pour diapositives noir et blanc à contraste élevé (ISO 400/27).

Grâce à notre nouveau système Autoprocess 35mm, vous pouvez développer, monter et projeter ces films en 5 minutes à peine. Et cela, pour sensiblement le même prix qu'un film pour diapos couleur avec développement.

Le nouveau système Autoprocess 35mm de POLAROID



"Polaroid" et "Polapan" - Polachrome et "Polagraph"

CAPSULES

Monsieur Muffler chez BCP

Monsieur Muffler, un réseau de 36 ateliers de mécanique automobile du Québec, vient de passer du Groupe Marketel à Publicité BCP.

BCP gèrera un budget d'environ un million de dollars pour la publicité française et anglaise de M. Muffler.

Salon de la publicité

Le premier Salon de la publicité de Trois-Rivières se tiendra les 14 et 15 mars prochains au pavillon Albert-Tessier de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Organisé par le chapitre étudiant de Trois-Rivières de l'American Marketing Association, cet événement vise à sensibiliser les PME de la région à l'importance d'une publicité bien conçue pour la mise en marché de leurs produits.

Le Salon regroupera de 30 à 40 exposants, parmi lesquels figurent des agences de publicité de Montréal et de Québec et les médias régionaux. L'entrée est gratuite.

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

BLAIN, PICHÉ, ÉMERY & ASSOCIÉS

Avocats



E.E. Tobin

sont heureux d'annoncer que Me Edmund E. Tobin s'est joint à l'étude. En pratique privée avant 1981, il occupait depuis le poste de directeur général des relations de travail d'une importante société canadienne.

Il est présentement délégué patronal au Conseil Consultatif du Travail et de la Main-d'œuvre; il est aussi secrétaire national de la Section du Droit du travail de l'Association du Barreau Canadien.

NOMINATION CN RAIL



Gilles Vaillancourt

MONTRÉAL — La nomination de M. Gilles Vaillancourt au poste nouvellement créé de Directeur, Marché des pulpes et papiers, Région du Saint-Laurent, vient d'être confirmée par M. Roger Langlois, Directeur régional du Marketing.

M. Vaillancourt dirigera notamment une équipe multidisciplinaire de spécialistes en Marketing, laquelle assurera une liaison très étroite avec l'industrie des pulpes et papiers afin de répondre plus efficacement à ses besoins.

Le nouveau titulaire est diplômé en commerce de l'Université Concordia et possède une vaste expérience du transport ferroviaire et du marketing.

N.D.L.R. À titre de service à ses lecteurs — investisseurs et entrepreneurs — le journal LES AFFAIRES publie chaque semaine, en exclusivité, une sélection des occasions d'affaires dans le domaine industriel, qui lui parviennent par l'entremise du ministère québécois de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. Les gens d'affaires intéressés à une offre en particulier doivent s'adresser directement au délégué régional chargé du dossier. Le ministère assure la plus stricte confidentialité.

VENTE OU PROPOSITION DU FUSION D'ENTREPRISES

STRUCTURES EN ACIER — Manufacture de structure en acier à vendre comprenant: machinerie, équipement et outillage. C.P.A. dessinés et signés par un ingénieur, membre de la

Corporation des Ingénieurs de la province de Québec. Possibilité production annuelle (1 000 000\$). Possibilité profits bruts (25 à 40%). Raison de vente: santé. Possession immédiate. Condition: comptant. VF-202 Gilles Côté Richelieu 514-873-4446

ATELIER D'USINAGE — À vendre atelier d'usinage avec produits maison. Localisé à Sherbrooke, bien outillé, grand terrain, 12 à 15 employés, prix très raisonnable. VF-205 Jacques Dubreuil Sherbrooke 819-565-0205

ACQUISITION D'ENTREPRISES

FABRICATION-DISTRIBUTION — Sommes intéressés à acquérir en totalité ou en partie une entreprise de fabrication et/ou de distribution dans la région de Québec idéalement. Le profit brut devrait être au moins 200 000\$ avant impôts et ne pas excéder 1 000 000\$ avant impôts.

Possédons compétence en administration, finance et mise en marché. AE-233 Jacques Landry Québec 418-643-8993

ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES — Sommes intéressés à acquérir une entreprise manufacturière soit dans les secteurs "aliments et produits alimentaires" ou "métal fabriqué". Les régions retenues sont: Montréal, Québec, Sherbrooke, Granby. Chiffre d'affaires de 2 à 3 000 000\$ avec marge bénéficiaire intéressante. AE-234 Gilles A. Denis Québec 418-643-8993

QUINCAILLERIE/MOBILIER — Recherche ligne additionnelle dans mobilier commercial, quincaillerie spécialisée ou décorative, mobilier de maison, produit chimique, etc. AE-235 Hughes B. Lavallée Québec 418-643-8993

PRODUITS DE BEAUTÉ — Distributeur bien établi dans le domaine des parfums et cosmé-

tiques intéressé à acquérir ou fusionner avec fabricant ou distributeur de produits de beauté. AE-236 Gérald Dame Montréal 514-873-5942

PROJET EN COPARTICIPATION (Joint venture)

PLASTIQUE — Nous sommes intéressés à former des associations avec manufacturiers québécois d'articles fabriqués en plastique. Nous fournirions les facilités de production, le financement et la mise en vente, et le partenaire fournirait les moules. Les profits seraient partagés. PC-368 Gilles Côté Longueuil 514-873-4446

VÉHICULE HORS-ROUTE — Recherchons partenaire. Fabrication tout nouveau produit. Véhicule hors-route récréatif. Potentiel très intéressant. PC-369 Roger Leclerc Trois-Rivières 819-752-9781

OFFRE DE SOUS-TRAITANCE

MESUREUR DE LIQUIDE — Nouvelle invention permettant de mesurer les liquides à mesure qu'on les verse. Recherchons une industrie qui pourrait fabriquer et mettre en marché (Canada, États-Unis) des bouteilles permettant de mesurer les liquides à mesure qu'on les verse. Idéal pour huile à moteur, savons liquides, produits chimiques. Fabrication par les procédés habituels. OS-410 Paul J. Laplante Montréal 514-873-5581

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

CHIMIE, PÉTROCHIMIE — Possédons terrains banlieue de Montréal, disponibles pour entreprises reliées secteur chimie ou pétrochimie. Elles pourraient bénéficier de notre expertise et jouir de l'ensemble de nos services particulièrement services auxiliaires (vapeur, eau, etc.) auxquels garantissons très haut standard de fiabilité. Disposons d'un chemin de fer, entrepôt de 100 000 pi. ca. DS-658 Marius Dionne Laval 514-668-6535

ATELIER D'USINAGE — Sous-traitance: atelier en Estrie. Fabrication en série de pièces métalliques. Contrôle de qualité selon les spécifications DND 10 16. Usinage, coupe, pliage, soudure, emboutissage, lavage au phosphate, peinture électrostatique à stage. Grande capacité, économique. DS-659 Jacques Dubreuil Sherbrooke 819-565-0205

REPOUSSAGE DE MÉTAL

— Nous offrons nos équipements avec notre main-d'œuvre expérimentée (20 ans) dans le repoussage de métal. Fabricons beaucoup de pièces de lampes et lampadaires, pièces de systèmes de ventilation. Pièces d'aspirateurs centraux et autres travaux de métal. Service de livraison pour la région de Montréal. DS-660 Gilles Turcotte Laval 514-668-6535

PEINTURE CUITE POUR MÉTAL

— Offrons nos services pour peinture cuite AL KYDE ou ACRYLIQUE pour métal. Notre système est composé des principaux éléments suivants: convoyeur à chaîne, tunnel de nettoyage et de phosphatage, four de cuisson à 400°F, fusil "airless électrostatique". Dimension maximale des pièces: 91" x 43" x 41". DS-661 Martin Caron Montmagny 418-228-9537

ATELIER D'USINAGE

— Offrons nos services. Produits de haute qualité acceptés par les mineries et papeteries. Main-d'œuvre: techniciens spécialisés en technique d'ajustage et de soudure. Travail d'après plans et devis. Estimation gratuite. DS-662 Réjean Dion Côte-Nord 418-589-5715

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

AGENTS MANUFACTURIERS — Manufacturier de revêtement décoratif en bois, recherche des agents manufacturiers desservant exclusivement les boutiques spécialisées en décoration, les entreprises de rénovation (spéciales) et les boutiques cadeaux. AO-658 Gabriel Pépia Trois-Rivières 819-379-6776

BREVET (ÉQUIPEMENT DE NETTOYAGE)

— Recherche manufacturier intéressé à acheter brevet sur équipement de nettoyage à la vapeur pour industrie de produits alimentaires ou chimiques, raffineries, etc. Sommes aussi intéressés à projets en coparticipation avec manufacturier. Possibilités de développer autres produits connexes. AO-659 Paul Laplante Montréal 514-873-5581

OCCASIONS D'AFFAIRES

ATTENTION INVESTISSEURS

Sommes à la recherche de personnes sérieuses pour investir dans de nouvelles industries en plein essor, dans un domaine tout à fait nouveau jusqu'ici inexploré, aucune concurrence, expansion fulgurante, matières premières illimitées à portée de main, nouvelles technologies, possibilité sans limites. Pour informations confidentielles, écrivez à:

CENTRE DE RECHERCHE DEPT. A - C.P. 741, AMOS, ABITIBI, Qc J9T 3X3
OU
CENTRE DE RECHERCHE DEPT. B C.P. 04, LA SARRE, ABITIBI, Qc J9Z 2X4

ACQUISITIONS D'ENTREPRISES DE GESTION IMMOBILIÈRE

Notre client, une entreprise d'administration et de gestion immobilière en pleine expansion, désire acquérir des agences du même type dans Montréal et la région. Toute offre raisonnable sera discutée confidentiellement. S.V.P. faire parvenir informations pertinentes à:

C.P. 330, SUCC. A LONGUEUIL, QUÉ. J4H 3Z2

Pour vos occasions

d'affaires,
consultez
Lyse Filion

(514) 842-6491

Heure de tombée:
mardi midi

INVESTISSEURS

Entreprise avec rendement très élevé cherche investisseurs (pas d'associe). Tranche de \$20 000. - intérêt 20%.

Marc
(514) 659-2541
entre 10h. et midi

DEUX FAÇONS DE SURVIVRE EN 1984

ÊTES-VOUS VICTIME D'ÉCOUTE ÉLECTRONIQUE?

C.C.P.C. INC. vous offre un service complet de contre-surveillance téléphonique, quelque soit sa complexité ou le nombre de lignes ou d'extensions existantes. C.C.P.C. INC. peut détecter tout système d'écoute clandestine à votre bureau ou maison. Nos experts utilisent la technologie la plus avancée dans ce domaine.

GILET ANTI-BALLES BDS 44

Le gilet anti-balles qui peut vous sauver la vie. Il vous protège contre la majorité des armes à feu - .22, .25, .32, .38 et 357 magnum, 9mm. Confortable et léger, le BDS 44 offre une protection totale du torse (face, dos, cotés). Le BDS 44 peut se porter discrètement même sous une chemise. Poids: Approx. 2 kilos.

Pour plus de renseignements, contactez M. Normand au
(514) 354-5331



C.C.P.C.
CONSULTANTS EN
COMMUNICATIONS ET
PROTECTION DU
CANADA Inc.

3970, BOUL. LEMAN,
SUITE 101
LAVAIL, QUÉBEC
H7E 1A1

Notre client serait intéressé à l'achat d'une entreprise de transport de machinerie lourde ou de déménagement. Les renseignements soumis seront confidentiels.

Écrire à:

**M. D. Alary
Comptable
C.P. 3, Station "F"
Montréal H3J 2K8**

ENTREPRISE RECHERCHÉE

Desirons acquérir une entreprise manufacturière située idéalement dans le grand Montréal. Seules les entreprises avec des ventes de \$2 millions et plus seront considérées.

Écrire à:
Référence no. 1080,
Journal LES AFFAIRES
465 St-Jean, suite 903,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

CELEBRICO INC.

Compagnie de distribution de produits d'entretien ménager et alimentaire recherche un nouvel actionnaire. Conditions à discuter.

Rendez-vous:
(514) 645-4529

DEVENEZ VOTRE PROPRE PATRON

Assurer son avenir, créer son entreprise: rapports détaillés, chiffres, adresses, conseils, paraissent dans une revue sans précédent.

Documentation gratuite
Globe-Contact S-2,
B.P. 593 St-Michel,
Montréal, Qué. H2A 3N2

INVESTISSEURS ET/OU ASSOCIÉS DEMANDÉS

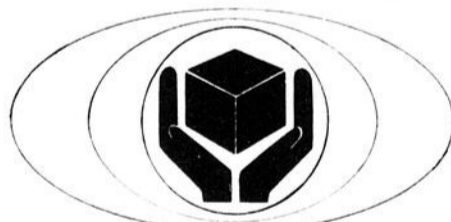
Pour projet rentable. Industrie de la radiodiffusion. Possibilités illimitées. Confidentialité assurée.

Écrire à:
Référence no. 1073,
Journal LES AFFAIRES,
465 St-Jean, suite 903,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

MANUFACTURIER

de maisons et bâtiments, tous genres, est à la recherche de vendeur-concessionnaire. Possibilités illimitées.

M. Vaillancourt
(418) 687-2153



POSSÉDEZ VOTRE PROPRE ENTREPRISE

Nous vous offrons:

- 1- Un produit exclusif essentiel à l'environnement
- 2- Un territoire protégé
- 3- Une assistance continue
- 4- Une formation unique
- 5- Support technique constant
- 6- Support marketing continu

Investissement d'environ \$35,000

Faites parvenir votre curriculum vitae et votre bilan personnel et nous vous rappellerons pour une rencontre d'information.

**ISUTRAC INC.
6865 SHERBROOKE EST
SUITE 2, MTL
H1N 1C7**

■ Longueuil. Le 21 février. **Déjeuner-causerie de la Chambre de Commerce de la Rive-Sud.** Invité: **M. Pierre Lortie**, président de la Bourse de Montréal. Lieu: Holiday Inn. Réservations: (514) 463-2121.

■ Québec. Le 21 février. **Séance d'information de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Québec métropolitain**, en collaboration avec la Société de développement industriel du Québec, le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme et la Bourse de Montréal. Thèmes: Financement des entreprises par la S.D.I., capitalisation des corporations par la Bourse de Montréal et la S.D.I. et les Bourses d'affaires par le M.I.C.T. Personnes-ressources: **M. François Lebrun**, président de la S.D.I., **M. Yvon Marcil**, vice-président, opéra-

tion S.D.I., **M. Ghislain Thérberge**, sous-ministre adjoint, M.I.C.T.. Lieu: **Hôtel Loews Le Concorde**, salle Borduas.

■ Montréal. Le 21 février. **Déjeuner-causerie de la Chambre de Commerce de Montréal.** Conférencier: **M. Pierre Juneau**, président, **Société Radio-Canada**. Lieu: **Hôtel Le Quatre Saisons**. Pour informations et réservations: **Danielle Lalonde** (514) 866-2681.

■ Laval. Le 22 février. **Déjeuner-causerie** donné par la **Chambre de Commerce de Laval**. Conférencier: **M. Jean-Guy Lord**, président-directeur général, **Société des Alcools du Québec**. Thème: "Le rôle social que la Société des Alcools a à jouer". Lieu: **Sheraton Laval**. Pour renseignements: (514) 688-0304.

■ Montréal. Le 22 février. **Déjeuner-causerie** donné par la **Chambre de Commerce française au Canada**. Conférenciers: **M. Jean Pineau**, président, **Chambre de Commerce France-Canada** à Paris et vice-président directeur général, **Air Liquide**, et **M. Raymond Garneau**, président **Comité des gens d'affaires Canada-France** et président, **Banque d'Épargne et Crédit Foncier**. Thème: "Quelques réflexions sur la crise de la Communauté économique européenne". Lieu: **Hôtel Ritz-Carlton, Salon Ovale**. Pour renseignements et réservations: (514) 866-2797-98.

■ Montréal. Le 22 février. **Déjeuner-causerie du Club Saint-Laurent Kiwanis de Montréal.** Conférencier: **M. Jacques G. Beauregard**, **Association des Banquiers canadiens**. Endroit: **Hôtel Ritz Carlton**. Informations: (514) 845-1343.

■ Montréal. Le 23 février. Conférence organisée par le **Cercle finance et placement du Québec** en collaboration avec la **Société des Analystes Financiers de Montréal**. Conférencier: **M. Jean Campeau**, président, **Caisse de Dépôt et Placement du Québec**. Lieu: **Château Champlain**, terrasse 2. Pour renseignements: **Josée Gauthier**, (514) 861-3831, poste 327.

■ Montréal. Le 23 février. **Colloque sur la déréglementation**. Organisé par l'**Association des économistes du Québec (ASDEQ)** - chapitre de Montréal. Sujets traités: "Pour une réforme de réglementation", **Patrick Robert** du **Conseil économique du Canada**; "La déréglementation de l'industrie du camionnage aux États-Unis", **Michel Boucher** de l'**École d'administration publique**; "La déréglementation de l'industrie de l'aviation commerciale aux États-Unis", **Gunnar Sletmo** de l'**École des Hautes Études Com-**

merciales; "La déréglementation des tarifs de courtage au Canada", **Claude Remy de Nesbitt, Thomson, Bongard**. Lieu: **Centre Sheraton**. 9h. Informations: **M. Serge Roy**, (514) 341-7740.

■ Montréal. Le 23 février. **Déjeuner-causerie de l'Association des économistes de Montréal**. Invité: **M. I. Suchoversky**, président, **Alcan International Itée**. Sujet traité: **Compétitivité internationale du Canada**. Lieu: **Mount Stephen Club**, 1440 Drummond. Renseignements: **Paul Légaré**, (514) 283-5742.

Pour investir dans l'or...



Suivez le bon filon

David H. Enloe, Directeur général, le Centre des pièces d'or Krugerrand

PARLER D'OR...

"Pour les besoins des investisseurs, le Krugerrand se distingue des pièces numismatiques parce qu'il s'agit d'une pièce contenant une once Troy d'or fin."

Mais voici d'autres éclaircissements qui vous aideront à mieux comprendre.

Les pièces numismatiques sont destinées aux collectionneurs. Elles ont une valeur qui tient surtout à leur caractère historique, leur rareté ou leur beauté.

D'autre part, les pièces d'or pur ne sont frappées que pour fins d'investissement. Bien qu'elles soient souvent très belles, c'est l'or que ces pièces contiennent qui établit leur valeur.

L'or fin, d'une grande pureté, se présente sous forme de pièces ou de lingots de diverses grandeurs. De plus, la pureté de l'or est variable. L'or le plus fin est celui obtenu par électrolyse; il est pur à 99,99 pour cent. Cette pureté a toutefois un inconvénient: le métal est plutôt tendre et s'abîme facilement. Par conséquent, l'or servant à la fabrication des pièces d'or et bijoux est allié à d'autres métaux qui augmentent sa dureté et sa résistance.

C'est le nombre de carats qui détermine la quantité d'or employée dans un alliage. L'or à 24 carats n'est pas allié, tandis que l'or à 12 carats est allié pour moitié à un autre métal. Cet autre métal peut

être du platine dans le cas de l'or blanc, du cuivre dans le cas de l'or rose et de l'argent dans le cas de l'or vert.

Le Krugerrand d'une once contient précisément un once Troy d'or fin pur à 99,99 pour cent, auquel on a ajouté une petite quantité de cuivre pour qu'il résiste mieux à l'usure et reste en excellent état. Cela est nécessaire afin de protéger votre investissement, puisque une pièce endommagée perd de la valeur.

l'exprimerai maintenant de façon différente la première phrase de cet article...

Le Krugerrand constitue un placement raisonnable parce qu'il est réputé partout dans le monde à titre de pièce d'or pur durable et négociable. On l'achète sans difficulté parce qu'il est offert, outre la pièce d'une once, en pièces d'une demi, d'un quart et d'un dixième d'once. Enfin, la prime est peu élevée. La prime: Le moment est peut-être venu, pour vous de demander un exemplaire de la brochure intitulée "Ce qu'il vous faut savoir sur l'or et la famille des Krugerrands." Il vous suffit de communiquer avec le Centre des pièces d'or Krugerrand au 1-800-361-0171, ou d'écrire au Centre des pièces d'or Krugerrand, C.P. 240, Saint-Bruno (Québec) J3V 4P9 ou, encore, de téléphoner à l'un ou l'autre des négociants Krugerrand ci-dessous.

Pour acheter de l'or la meilleure façon au monde est de communiquer avec:

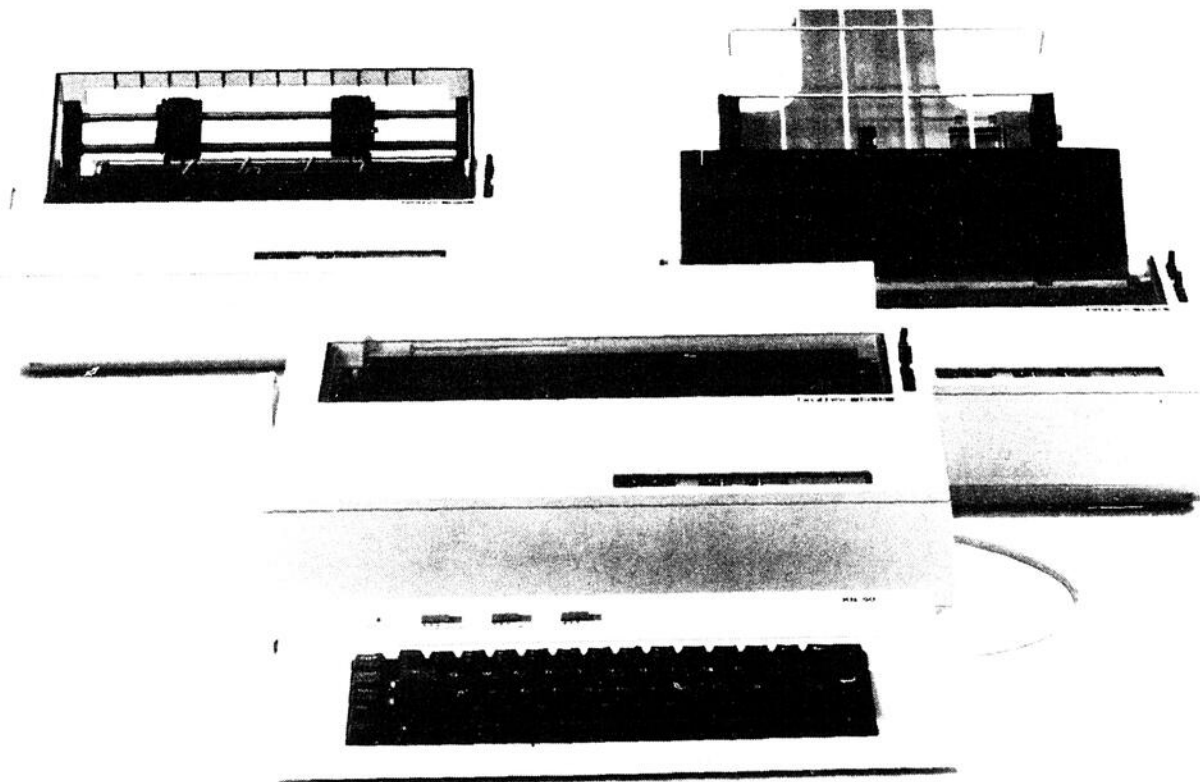
Argentor
1101 ouest, boul. de Maisonneuve
Montréal, Québec H3A 1N4
(514) 845-4131
Banque République Nationale de New York (Canada)
1981, Avenue McGill-Collège
Montréal, Québec H3A 3A7
(514) 288-5551

Deak-Perera Canada Inc.
1155, rue Sherbrooke ouest
Montréal, Québec H3A 2N3
(514) 285-1307
Orgold du Canada
240, rue St-Jacques
Montréal, Québec H2Y 1L9
(514) 842-5475

LES KRUGERRANDS

La meilleure façon au monde de posséder de l'or.

Imprimante personnelle



LA FORCE DE FRAPPE pour votre ordinateur personnel

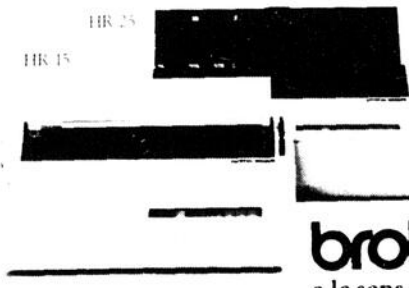
Clavier

Le modèle HR-15 est la seule imprimante qui soit également une machine à écrire électronique possédant toutes les caractéristiques.

Résultat - Grâce au clavier, au distributeur de feuilles taillées et au distributeur automatique pour les formules, l'imprimante HR-15 devient un système exceptionnel pour le traitement et la dactylographie de textes, avec d'innombrables possibilités de travail et de productivité.

Votre choix... LA FORCE DE FRAPPE!

L'imprimante HR-15 accepte le papier mesurant jusqu'à 343 mm (13 1/2") de large. Pour obtenir un chariot plus large et une impression plus rapide, l'imprimante HR-25 est tout indiquée, avec ses propres caractéristiques de LA FORCE DE FRAPPE. L'une ou l'autre de ces imprimantes de qualité lettre permettront à votre ordinateur personnel de fournir un meilleur rendement.



La Corporation Internationale Brother

Siège social:
1515, boul. Pitfield, Montréal, Québec H4S 1G5 - Tél.: (514) 334-5590

Centres de distribution:
1947 Leslie Street, Don Mills, Ontario M3B 2M3 - Tél.: (416) 445-2714

7611 Alderbridge Way, Richmond, C.B. V6X 1Z9 - Tél.: (604) 273-8466

brother.
a le sens des affaires

Le jugement a été porté en appel

Péto-Canada pouvait forcer un

■ Quelquefois, à cause de la nécessité de s'adapter à un marché changeant ou à cause de changements corporatifs importants, un franchiseur peut désirer changer les marques de commerce qu'il utilise. Peut-il forcer ses franchiseés à respecter ces changements, surtout s'ils sont majeurs? Il apparaît que oui.

Un tel changement est celui que vient de vivre B.P. Pétroles Ltée qui, a été acquise par Péto-

Canada Exploration Inc. Cette dernière a changé le nom de la compagnie Raffinage et Marketing B.P. Canada Ltée qui dirigeait le réseau de franchisage de stations services B.P. en celui de Produits Péto-Canada Inc.

À la suite de ces changements, tels que nous avons

tous pu le constater, le visage des stations service B.P. s'est rapidement transformé en celui de stations Péto-Canada.

Cependant, l'un des franchiseés B.P., M. Daniel Pimparé, peu satisfait de cette situation, s'est adressé à la Cour Supérieure du district de Montréal le 7

octobre 1983 pour faire déclarer par le tribunal qu'il n'était pas obligé de vendre des produits pétroliers autres que ceux identifiés par la marque de commerce B.P. et, en particulier, qu'il n'était pas obligé de se plier à la directive de la compagnie à l'effet de vendre dorénavant

des produits de marque Péto-Canada.

Ces faits furent présentés par le juge Roland Durand, de la Cour Supérieure, qui a rendu sa décision le 7 octobre 1983.

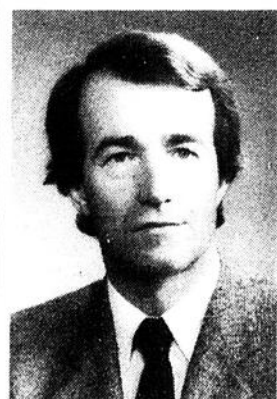
Essentiellement, le tribunal a d'abord pris connaissance des contrats liant le franchiseé avec B.P.

Pétroles Ltée pour constater que le franchiseé devenait en défaut à son contrat si, dans son établissement, il vendait un produit "autre que tous tels produits de B.P. Pétroles Ltée ou de toute autre compagnie que B.P. Pétroles Ltée pourra, de temps à autre, désigner par avis écrit".

De plus, le tribunal a constaté que le contrat prévoyait le droit pour B.P. de faire des modifications aux lieux, incluant les enseignes de publicité et les panneaux-réclames.

À la suite des diverses transactions qui eurent lieu entre B.P. Pétroles Ltée et Péto-Canada, Péto-Canada Exploration Inc. a acquis la totalité des actions de Raffinage et Marketing B.P. Canada Ltée en février 1983 et a prévenu ses détaillants des changements à intervenir en mars 1983. Par la suite, en avril 1983, elle a prévenu les détaillants qu'après l'écoulement des stocks des produits B.P., ils ne recevront désormais que les produits Péto-Canada. De plus, le tribunal a constaté que le 20 mai 1983, le nom de la compagnie Raffinage et Marketing B.P. Canada Ltée a été changé en celui de Produits Péto-Canada Inc.

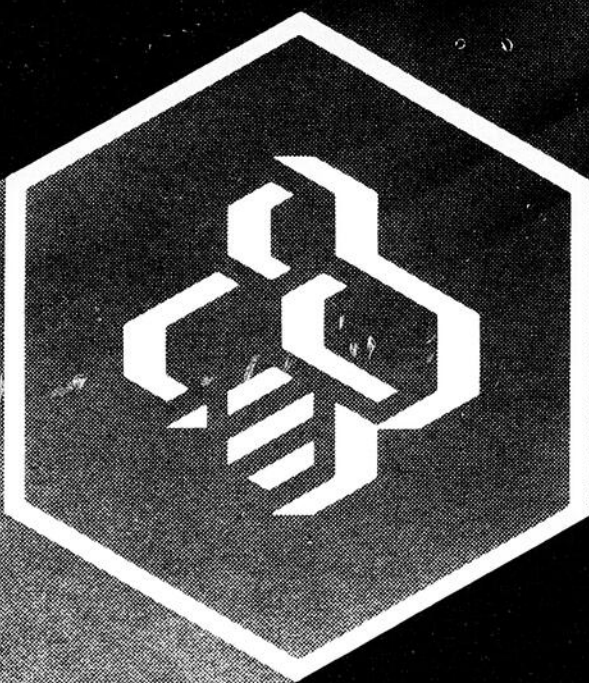
POULIOT, MERCURE, LeBEL, DESROCHERS, LEGAULT & DANCOSSE Avocats



Me Gilles Brunelle

Les associés de POU LIOT, MERCURE, LeBEL, DESROCHERS, LEGAULT & DANCOSSE ont le plaisir d'annoncer que ME GILLES BRUNELLE s'est récemment joint à leur étude.

Admis au Barreau du Québec en 1968, Me BRUNELLE est également membre du Barreau Canadien dont il s'occupe activement à titre de Vice-Président de la Section Assurance et Droit Civil, Division du Québec.



C'EST AVEC FIERTÉ QUE NOUS ASSUMONS LES RELATIONS DE PRESSE DES MERCURIADES 1984

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec

ancien franchisé BP à changer de nom

De son côté, le détaillant Daniel Pimparé a soutenu devant le tribunal que la marque de commerce qui existait au moment de la signature des contrats était B.P. et que les produits qui étaient alors vendus étaient ceux identifiés comme produits B.P., ce qui impliquait qu'une compagnie devait continuer à utiliser cette marque de commerce exclusi-

vement de toute autre marque.

Le tribunal a rejeté les prétentions du détaillant pour les raisons qui sont résumées dans les deux paragraphes suivants du jugement: "Si le tribunal acceptait cet argument, cela voudrait dire que cette dernière compagnie n'aurait jamais pu mettre sur le

marché de nouveaux produits vendus sous un nom autre que B.P., ce qui est absurde et va même à l'encontre de son propre argument à l'effet qu'il n'y a pas nécessairement de relation entre le nom d'une compagnie et celui des produits qu'elle vend."

"Une entreprise commerciale ne peut être statique, elle doit évoluer et mettre sur le marché de nouveaux produits portant de nouveaux noms et c'est d'ailleurs ce qui est clairement prévu à tous les contrats dont il est question ici."

Sur la base de cette

argumentation du tribunal, et sur la base également du fait que Produits Pétro-Canada Inc. est la même personne morale que Raffinerie et Marketing B.P. Ltée qui a tout simplement changé de nom, le tribunal devait en venir à la conclusion qu'il s'ensuivait que les marques de commerce et les produits utilisés vendus étaient bien ceux de la compagnie-franchiseur et que le détaillant devait nécessairement vendre et promouvoir la vente des produits de cette compagnie.

Pour ces raisons, le juge

Durand a rejeté la requête du détaillant, confirmant ainsi que le droit pour Pétro-Canada d'effectuer le changement des stations services de B.P. en stations Pétro-Canada sur la base des contrats intervenus.

Il faut cependant noter que cette décision s'applique à un type de contrat qui prévoyait spécifiquement la possibilité de faire un tel changement et qu'une décision contraire pourrait éventuellement être rendue contre un franchiseur qui n'aurait pas prévu cette possibilité dans son contrat.

Enfin, le détaillant a porté ce jugement en appel et nous vous ferons part des commentaires de la Cour d'Appel dès que son jugement aura été rendu.

JEAN-H. GAGNON



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

GAGNON LACOSTE AVOCATS

AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

JEAN-H. GAGNON
DENIS SAUVE B. TH.
JACQUES ST-LOUIS
OLIVIER DESPRES

PAUL LACOSTE
PIERRE LANGEVIN
BERNARD GAGNON

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

TÉLÉPHONE: 284-0426
CODE RÉGIONAL: 514

AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE
JEAN-H. GAGNON PAUL LACOSTE



Pour vous, voici peut-être l'occasion unique de posséder une Mercedes-Benz

Si vous pensez qu'une voiture est un objet à user, abuser, et rejeter, tournez la page. Vous n'êtes pas fait pour une Mercedes.

Mais si vous avez toujours rêvé d'une voiture construite comme aucune autre au monde, voici peut-être la chance de votre vie.

Un certain nombre de voitures qui ont été conduites par des dirigeants ou d'autres membres du personnel de Mercedes-Benz vous attendent chez nos dépositaires de Montréal et de Greenfield Park. Ces automobiles sont dans un état impeccable. Elles sont aussi protégées pour le restant de notre garantie d'usine de 36 mois ou 60 000 km. Choix de modèles 1983.

La voiture de vos rêves est peut-être là! Mais n'attendez pas, car chacune de ces voitures est unique en son genre.



Mercedes-Benz
Canada Inc.

SERVICE DES VENTES

Montreal
4815, rue Buchan
Coin Victoria et Jean Talon
Téléphone: (514) 735-3581

Greenfield Park
845, boul. Taschereau
À deux minutes du pont Champlain
Téléphone: (514) 672-2720

Voici ce que l'avenir vous réserve.

Solutions



Chaque travail a sa particularité. Voilà pourquoi ComputerLand vous offre des logiciels conçus pour le traitement de chiffres, de texte pour les prévisions et encore. Quel que soit votre travail, vous l'exécuterez plus facilement avec nos logiciels. Des solutions. Voilà ce que vous réserve ComputerLand. ComputerLand possède un réseau national de magasins situés dans les principales villes

canadiennes. Pour connaître le magasin le plus près de chez vous, composez le (800) 361-0170. Adressez-vous à la téléphoniste 82.

ComputerLand
magasins d'ordinateurs

Faites connaissance avec l'avenir.

Montréal Westmount, 4160, Ste. Catherine ouest, Montréal, P.Q. H3Z 2Y5 (514) 933-4949

Québec, 888, rue St. Jean, Québec, P.Q. G1R 5H6 (418) 524-5265

Montréal Central, 2075, rue Université, Montréal, P.Q. H3A 2L1 (514) 845-0131

Sherbrooke, 2524, rue King ouest, Sherbrooke, P.Q. J1J 2E8 (819) 564-1534

Ste. Foy, 2600, Boulevard Laurier, Ste. Foy, P.Q. G1V 2L1 (418) 659-6540



INFORMATIQUE ET HAUTE TECHNOLOGIE

Wyse en offre plus pour les terminaux intelligents ergonomiques.

Découvrez pourquoi.
(514) 382-0340



18 Samedi, 18 février 1984

LES AFFAIRES

Digitech informatise la flotte de livraison de Vachon

■ Digitech inc., une firme de Québec spécialisée dans le développement informatique, met actuellement en place un réseau de micro-ordinateurs portatifs autonomes reliés à un mini-ordinateur central destiné à la compagnie Vachon.

S'adressant d'abord aux livreurs de Vachon pour les assister dans leurs activités de vente sur la route, le réseau qu'a conçu Digitech vise tout le domaine d'activité de la cueillette de données à partir de terminaux portatifs, qu'il s'agisse de représentation itinérante, de relevés de compteurs ou de prises d'inventaire.

Réseau

L'instrument-clé de ce réseau s'appelle le **Mémo**, un micro-ordinateur qui tient dans une seule main et que fabrique Digitech. Celui-ci est doté d'un moniteur qui affiche 32 caractères (soit 2 lignes de 16 caractères) et d'un clavier où s'alignent 26 touches alphabétiques, 10 touches numériques et 12 touches signalétiques et de fonctions.

À partir de ces touches, le vendeur peut entrer en mémoire les commandes de ses clients, appeler la liste et les prix des articles qu'il a dans son camion et préparer ses factures avec tous les calculs pertinents.

Au moment de préparer une commande, il n'a qu'à enregistrer les quantités par produit et le Mémo s'occupe de faire tous les calculs. De plus, il peut enregistrer ses dépenses personnelles en vue d'un remboursement par la compagnie.

Le Mémo s'insère à son tour dans une fiche à l'intérieur d'une mallette où se trouve une petite imprimante bi-directionnelle travaillant à 120 caractères par seconde, à partir de laquelle s'impriment les factures.

Une fois sa tournée finie, en fin de journée, le vendeur met le Mémo en contact avec un mini-ordinateur à la compagnie. Cette communication s'établit par téléphone au moyen d'un modem si le livreur est loin de son point d'origine ou à l'aide d'un concentrateur au centre de distribution lui-même, dans lequel cinq Mémos peuvent être enfilés à la fois. Dans le cas de la compagnie Vachon, le mini-ordinateur est en contact nocturne avec tous les centres de distribution à travers le Canada et jusqu'à Vancouver, où sont localisés d'autres concentrateurs.

Au cours de cette communication, le mini-ordinateur recueille les données quotidiennes de tous les Mémos et met à jour leurs instructions, changeant les prix des articles lorsque nécessaire ou modifiant l'inventaire des camions. De plus,

l'ordinateur peut enregistrer certains messages sur tous les Mémo ou certains de ceux-ci, signalant à un vendeur, par exemple, de prendre garde à un chien dangereux en tel endroit. Il peut aussi inscrire des questions de sondage que les vendeurs seront tenus de poser aux clients.

Avantages

Avec un tel appareil, nombre d'erreurs et de formulaires administratifs se trouvent éliminés, le contrôle des transactions se trouve accéléré de même que la facturation et la perception des comptes-clients; la productivité des représentants peut être augmentée, l'inventaire idéal peut être maintenu chez le client, ce qui élimine les ventes perdues au profit de la concurrence à cause d'une rupture de stock. Finalement, Digitech considère que l'investissement se rentabilise en moins de 20 mois.

Selon M. Chabot, les essais pilotes réalisés chez Vachon à partir de trois camions seulement ont été satisfaisants au point que les livreurs impliqués se sont objectés à ce que les micros leur soient repris temporairement.

Alors que soixante des micros ont été livrés jusqu'ici sur un total de trois cents, seulement trois sont en fonction actuellement. Ces délais relatifs d'implantation s'expliquent par le fait que cette nouvelle technologie sup-



Grâce à l'appui de la compagnie Vachon, M. Bernard Chabot a pu mettre au point le Mémo.

pose une rééducation complète de plusieurs secteurs dans l'entreprise, qu'il s'agisse de la comptabilité, de l'informatique, de la tenue d'inventaire ou de l'expédition, sans compter les livreurs eux-mêmes qui doivent maintenant passer du crayon à la micro-électronique. Vachon travaille donc présentement à la formation de son personnel relativement à ce projet intitulé "Placon".

Appareil

Le Mémo se présente comme un appareil extrêmement robuste qui résiste autant aux chocs violents qu'aux écarts de température allant de 55 à -20 degrés Celsius. À ce chapitre, il a passé haut la main tous les tests que lui a fait subir le Centre de Recherche Industriel du Québec (CRIQ).

Sa mémoire volatile

peut s'étendre de 8 000 caractères jusqu'à un étonnant 256 000 caractères. Celle-ci peut être programmée en langage Pascal ou PL/I à partir de tout autre ordinateur doté d'un logiciel de développement qui émule le système d'opération CP/M.

Le clavier se dispose selon les besoins spécifiques des clients et chaque touche se programme indépendamment. Le Mémo est alimenté par 10 piles qui sont rechargées chaque fois qu'on le glisse dans le concentrateur et qui permettent une rétention de l'information de 2 à 7 jours selon l'utilisation. Il pèse seulement 2 livres alors que la mallette, avec un modem, un chargeur et une imprimante incorporés, en pèse 24.

YAN
BARCELO

Si
la location
d'un IBM
PC
vous semble
un sujet
obscur...

laissez-nous
vous éclairer!
**HAMILTON
RENTALS**

MONTREAL (514) 332-4755 Toronto (416) 251-1166
Calgary (403) 259-5022

"On a rien à envier aux Américains"

—Bernard Chabot, président de Digitech

■ "Du fait que 'Made in U.S.A.' revêt une telle aura de prestige, on se doit de travailler dix fois plus fort au Québec pour surmonter la compétition américaine. 'Made in Québec' doit être doté d'une facture internationale et, chez Digitech, on y met le paquet. On a dû se mesurer aux Américains sur certains projets... et on a rien à leur envier".

Ainsi s'est exprimé M. Bernard Chabot, président fondateur de Digitech inc., lors d'une entrevue qu'il a accordée aux AF-

FAIRES dans les bureaux de sa compagnie.

En plus de produire le Mémo, son appareil vedette, Digitech, avec ses vingt-deux employés, offre des services de développement et travaille présentement, entre autres projets, dans le domaine de la réhabilitation médicale pour les accidentés qui doivent réapprendre à utiliser leurs membres. Le projet implique le développement d'une interface reliant un attelage spécial qui produit des signaux analogiques à un ordina-

teur à instructions digitales et un moniteur vidéo. Digitech compte aussi pénétrer le marché de la réservation électronique de billets, qui est dominé par Ticketron, et assure déjà ce service pour le Grand Théâtre de Québec.

Avec le Mémo, elle vise en priorité le marché du relevé de compteurs et une entente est en voie de se finaliser à l'heure actuelle avec Hydro-Québec pour équiper les employés qui font ce travail avec de tels appareils.

M. Chabot ne croit pas que le Québec a une mission de production en grande série, à moins qu'il n'invente un appareil révolutionnaire. Les coûts de production y sont trop élevés, comparativement à ce que d'autres pays peuvent faire à ce chapitre. Les compagnies d'ici doivent plutôt se trouver un créneau vertical spécifique où ils peuvent exceller et où le support et le service priment. C'est la stratégie même qu'il a adoptée pour sa compagnie.

Salon de l'informatique à Trois-Rivières

Le Module de recherche opérationnelle de l'Université du Québec à Trois-Rivières présentera la seconde édition de son Salon de l'informatique 84, les 23, 24 et 25 mars prochains.

L'exposition de matériel informatique d'une quarantaine de fabricants de matériel et de logiciel sera complétée par des conférences sur la bureautique, la robotique et la micro-informatique. Des projections en continu présenteront des films comme "Vol de rêve" de Nadia Thalman, et "Tron" de Walt Disney.

Des séminaires préparatoires auront lieu le mercredi 14 mars dans les locaux de l'université.

Vidéoconférences

Telecom Canada

Les entreprises de cinq grandes villes canadiennes ont maintenant accès au service de vidéoconférences par satellites de Telecom Canada, le **Conférence 600**.

Le service est accessible à Victoria, Vancouver, Edmonton, Calgary et Toronto. Les abonnés de ce service peuvent l'utiliser à partir de leurs propres

locaux ou des installations centrales des compagnies membres de Telecom Canada.

Le tarif est fonction du temps d'utilisation (par tranches d'une demi-heure) et de la distance pour les 2900 premiers kilomètres. Le **Conférence 600** sera offert à Montréal et à Ottawa avant la fin de cette année.

Nouveaux commutateurs Microtel

AEL Microtel, de Burnaby en Colombie-Britannique, vient de mettre en marché une série de PABX (commutateurs numériques automatiques privés) appelée **OMNI**.

Les trois nouveaux modèles, les **SI, SII et SIII**, conviennent aux installa-

tions groupant de 30 à plus de 2 000 postes d'accès. Ils peuvent fonctionner uniquement pour la transmission de la voix ou être complétés, sur demande, pour pouvoir transmettre les données.

La transmission s'effectue grâce à un "circuit

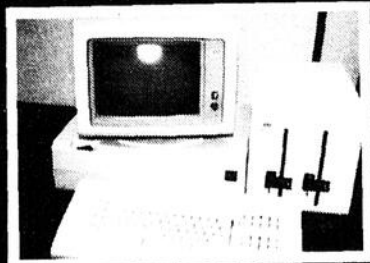
double" exclusif, où les signaux vocaux et les signaux de données sont séparés. Cela permet la transmission simultanée des paroles et des données sur des fils simples à paire torsadée qui équipent déjà la plupart des édifices à bureaux.

quant à comparer...

Vous pouvez passer beaucoup de temps à comparer des ordinateurs ce qui vous laisse souvent trop peu de temps pour comparer les logiciels.

Il existe plusieurs bons ordinateurs quant aux logiciels... comparez!

Avec Jolidata, l'homme d'affaires peut compter sur des résultats.



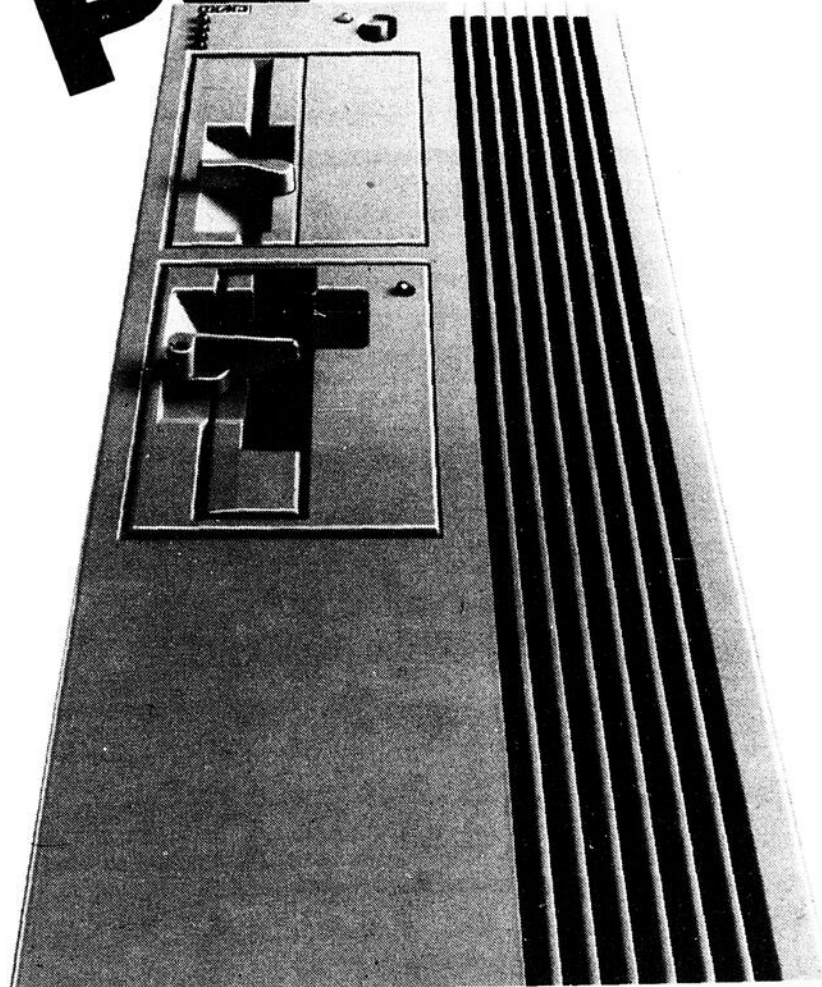
JOLIDATA

DEPOSITAIRE DES ORDINATEURS

IBM

ALMA	668-6261	JOLIETTE	759-1424	QUEBEC	681-7745
AMOS	732-8263	LAVAL	332-4110	REPENTIGNY	585-8121
BEAUCE	397-4378	LEVIS	835-1444	RIMOUSKI	724-6800
BLAINVILLE	430-2305	MATANE	562-0422	ST-JEAN	347-0424
BROSSARD	656-0869	MONTREAL	397-9606	ST-JEROME	431-1414
CHATEAUGUAY	691-4446	MONTREAL	849-6153	SHERBROOKE	563-6323
DONNACONA	285-1242	MONTREAL	331-5940	TROIS-RIVIERES	374-0668
DORVAL	631-4557	MONTREAL	252-8094	TROIS-RIVIERES	373-7020
DRUMMONDVILLE	477-8886	MONTREAL	288-3247	VALLEYFIELD	371-7310
GRANBY	372-4114	QUEBEC	688-1567	VAUDREUIL	455-4128
JOLIETTE	759-3237	QUEBEC	872-7131	VICTORIAVILLE	752-4577

TOWER POWER



C'EST POUR VOUS.

Mais demandez d'abord notre brochure gratuite

Vous y découvrirez comment vous pouvez utiliser le mini-ordinateur NCR Tower 1621 pour un réseau de traitement réparti. Pour la bureautique, pour les graphiques couleur, pour le traitement de texte, pour la planification financière, pour tous les besoins de votre entreprise.

Et toute cette puissance vous est offerte dans un élément de dimensions réduites : seulement 7 x 29 x 27 pouces.

Le "Tower" peut être utilisé par jusqu'à 16 utilisateurs en mode interactif; il vous permet aussi de communiquer avec les autres "Tower" dont vous disposez — même à l'autre bout du monde. Il existe une grande variété d'équipements de communication; en outre, le Tower NCR offre une capacité inégalée de mémoire et de disques dans cette catégorie.

Dans notre brochure couleur, vous apprendrez aussi que le Tower et tout ce qui s'y rapporte est conforme aux normes de l'industrie. En outre, le système d'opération UNIX[®] vous donne accès à des milliers d'applications déjà développées. Vous pourrez ainsi créer vous-mêmes toutes les applications souhaitées.

Mais un autre atout du Tower c'est qu'il est mis sur le marché par une compagnie qui a fait sa marque auprès des entreprises canadiennes depuis 82 ans. Avec plus de 80 bureaux, NCR vous offre toute la puissance dont vous avez besoin, partout où elle est nécessaire.

Pour vous procurer cette brochure gratuite, appelez-nous sans frais. Composez 1-800-268-9055. Ou encore, appelez votre représentant NCR ou le concessionnaire NCR autorisé aujourd'hui même.

Nous accueillerons avec plaisir les demandes de renseignement venant de concessionnaires ou de marchands d'équipement de bureau.

NCR

NCR CANADA L.T.E.E. / NCR CANADA LTD.

UNIX est une marque déposée des Laboratoires Bell

Principaux indicateurs**CANADA**

Indicateur avancé (filtré)	Mois préc.	Taux de variation en %		
		Mois (1)	Mois ant. 12 mois (2)	Depuis (3)
oct.	1.2	1.8	7.8	

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	nov.	-2.1	2.8	7.0
dont: automobiles	nov.	-0.6	9.9	14.7
autres	nov.	-2.4	1.4	5.7
Ventes de voitures (.000)	nov.	948	881	829
2. Livraisons manufacturières	nov.	1.6	0.8	7.0
Nouvelles commandes	nov.	2.0	-15.9	10.8
dont: biens durables	nov.	3.6	-30.4	17.2
commandes en carnet	nov.	0.8	0.5	1.1
3. Inventaires (\$M) manuf.	nov.	26.9	266.2	1912.7
Gros & détail (1)	nov.	281.9	577.9	978.4
Ratio stocks/expéditions	nov.	1.75	1.77	1.86
4. Mise en chantier (.000)	janv.	153	146	185

PRODUCTION

Produit intérieur réel	nov.	-0.2	0.2	1.2
Production industrielle	nov.	0.2	0.7	3.5
dont: manufacturière	nov.	0.7	0.9	3.7
Construction	nov.	-0.6	-3.8	-2.5

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations marchandises	déc.	-0.2	10.1	8.1
Importations marchandises	déc.	2.4	2.3	10.1
Solde commercial (\$M)	déc.	1587	1765	17844

INFLATION ET COÛTS

Prix à la consommation (1)	déc.	0.3	0.0	5.8
- excl. alim. et énergie (1)	déc.	0.2	0.3	6.2
Prix industriels (1)	déc.	0.4	0.0	3.5
Salaires horaires (Mfr)	mars	0.7	0.0	10.5
Coûts unitaires main-d'o. (2)	oct.	-0.3	0.1	2.9

MARCHÉ DU TRAVAIL

Population active	janv.	-0.3	0.4	1.8
Emploi	janv.	-0.4	0.4	1.3
dont: hommes adultes	janv.	-0.5	0.3	1.0
Taux de chômage	janv.	11.2	11.1	11.8
dont: hommes adultes	janv.	8.7	8.5	9.1

(1) Non désaisonné

Secteur commercial, non agricole.

STATISTIQUES BANCAIRES

1. Agrégats monétaires				
M1	déc.	0.6	2.4	14.6
M2	déc.	-0.1	-0.3	3.4
M3	déc.	0.7	-0.9	-1.4
2. Prêts en \$ canadiens	déc.	0.2	0.6	-7.9
dont: Prêts généraux	déc.	0.3	1.2	-7.6
consommation	déc.	1.9	0.3	6.0
industriels	déc.	-0.2	1.5	-12.2
Prêts hypothécaires	déc.	0.7	0.6	10.4
3. Dépôts en \$ canadiens	déc.	-0.2	0.1	-2.0
dont: Épargne personnelle	déc.	0.5	-0.6	1.4
Non personnels	déc.	0.3	1.1	-10.1
4. Avoirs nets en devises (\$)	déc.	-3240	-3292	-3912
dont vis-à-vis résidents (\$)	déc.	14670	14469	13587
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	nov.	0.9	-0.3	-6.0

ÉTATS-UNIS

	Mois préc.	Taux de variation en %		
		Mois ant. 12 mois	Mois ant. 12 mois	Depuis
Ventes au détail	déc.	0.1	1.1	9.0
Livraisons manufacturières	déc.	3.0	2.4	7.6
Nouv. commandes	déc.	1.0	2.0	10.6
Ratio stocks/livraisons	nov.	1.34	1.35	1.41
Mises en chantier (000)	déc.	1667	1755	1715
Production industrielle	déc.	0.5	0.7	6.5
Exportations	déc.	2.0	-0.6	-5.5
Importations	déc.	-3.2	-6.4	5.9
Solde commercial (\$M)	déc.	-6301	-7401	-69264
Prix à la consommation	déc.	0.3	0.3	3.2
Prix à la production	déc.	0.2	-0.2	1.7
Sal. horaires (privé)	déc.	0.5	0.0	4.4
Emploi (millions)	janv.	0.2	0.3	1.7
Taux de chômage	janv.	8.0	8.2	9.4
Revenu personnel	déc.	0.8	0.7	6.3
Crédit à la consommation	nov.	1.3	1.4	11.3
Masse monétaire - M1	déc.	0.5	0.1	9.0
Masse monétaire - M2	déc.	0.5	0.6	11.5

1) Variation entre le mois mentionné et le mois précédent

2) Variation entre le mois précédant 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

IMPORT/EXPORT

Les entreprises canadiennes touchées

Nouvelle directive du marché commun européen concernant la publication des états financiers

Les entreprises québécoises exploitant des filiales ou des groupes de filiales à l'étranger sont toujours assujetties aux réglementations locales. Ainsi, le Conseil des ministres de la Communauté Économique Européenne cherche à harmoniser la préparation et à la publication des états financiers et des rapports de gestion des compagnies.

De telles directives communautaires ne sont pas du droit directement applicable dans les pays de la CEE. Elles fixent des normes minimales que les États membres sont tenus d'intégrer dans leur propre droit national. En outre, ces directives prévoient généralement des options que les États membres peuvent également retenir s'ils le jugent nécessaire.

Les directives communautaires concernant les sociétés ont cependant un impact sur les entreprises canadiennes ayant des filiales dans la Communauté. Ces sociétés, en

effet, relèvent des diverses réglementations nationales adoptées en application des directives CEE.

Ainsi, toutes les sociétés de capitaux établies dans la Communauté seront tenues de préparer des comptes annuels conformes à un plan comptable et à des règles d'évaluation bien déterminées, dont les principes ont été fixés dans une directive communautaire déjà adoptée (quatrième directive).

La septième directive

Le 13 juin dernier, on a adopté une nouvelle directive visant à harmoniser dans la CEE les règles relatives à la consolidation des comptes pour les groupes de sociétés. Elle est le complément logique de la quatrième directive sur l'harmonisation des comptes annuels, déjà en vigueur au Danemark, au Royaume-Uni, en France et en Belgique.

Cette septième directive prévoit l'obligation de consolider les comptes lorsqu'il existe une entreprise-mère à l'intérieur de la Communauté. Cette entreprise-mère peut elle-même être la filiale d'une société canadienne, par exemple.

Dans sa version définitive, la septième directive n'exige plus de façon aussi intransigeante la sous-consolidation au niveau de chaque entreprise-mère à l'intérieur de la Communauté. Des exemptions sont en effet prévues et même imposées aux États membres.

La directive précise que la consolidation est exigée lorsque, soit l'entreprise-mère, soit la filiale est organisée sous la forme de société anonyme, de société en commandite par actions, de société de personnes à responsabilité limitée.

Toutefois, les États membres peuvent exempter les entreprises-mères

qui ne sont pas constituées sous la forme de sociétés de capitaux. De même, lorsque les entreprises-mères à la tête d'un groupe sont établies en dehors de la CEE (par exemple au Canada), les États membres pourront accorder une exemption aux sous-groupes dans la Communauté.

Il s'agit dans ce cas d'une option, et non d'une obligation, à la discrétion des États membres. Il est donc probable que les États membres qui considèrent utile la publication de comptes consolidés au niveau des sous-groupes, continueront à imposer une sous-consolidation nationale.

Cette exemption, si elle est accordée, est subordonnée à certaines conditions. Notamment, les comptes doivent être consolidés pour l'ensemble du groupe et ces comptes ainsi que le rapport consolidé de gestion doivent être établis en conformité avec la directive ou de façon équivalente.

Les informations publiées par les multinationales canadiennes selon nos normes seraient probablement considérées comme équivalentes. Dans le pire des cas, elles seraient tenues de publier un certain nombre d'informations complémentaires.

Les États membres devront dorénavant adapter leurs législations nationales. Il convient désormais de suivre dans les différents pays l'utilisation qui sera faite des différentes options prévues dans la directive pour connaître son impact réel sur les sociétés canadiennes établies dans la CEE.

CATHERINE DE VALLOIS

Catherine de Vallois est directeur Services CEE chez Price Waterhouse à Bruxelles.

**LES PRIX 1983 DU CONSEIL DU PATRONAT DU QUÉBEC**

NOM DES PRIX: Prix du Conseil du Patronat 1983.

MONTANT DES PRIX: Deux prix de \$5,000 chacun.

OBJECTIFS**DES DEUX PRIX:**

Rendre hommage à deux personnalités québécoises:

1) l'une pour sa contribution personnelle à la promotion de l'éducation économique et/ou de l'entreprise privée au Québec en 1983;

2) l'autre pour sa contribution personnelle à la promotion de l'éducation économique et/ou de l'entreprise privée au Québec au cours de sa carrière.

ÉLIGIBILITÉ:

Toute personne résidant au Québec est éligible à l'exception des hommes d'affaires toujours actifs et des hommes politiques en fonction. À titre d'exemple, est éligible un universitaire, un journaliste, un fonctionnaire, un commissaire industriel, un enseignant, un chercheur, un dirigeant d'organisme, etc.

PÉRIODE DE MISE EN CANDIDATURE:

Du 1er janvier au 15 avril 1984.

REMISE DES PRIX:

Lors de l'Assemblée générale annuelle du C.P.Q., le 4 juin 1984.

MEMBRES DU JURY:

Président: M. Jacques Villeneuve, École des Hautes Études Commerciales.

Membres: M. Noël Pérusse, (Imasco Ltée), Jacques Viau, (Shell Canada Ltée), Claude Beauregard, (Bell Canada), François Paradis, (La Banque Royale).

MISE EN CANDIDATURE

Une personne est mise en candidature sur présentation d'une formule officielle délivrée par le secrétariat du C.P.Q. Elle doit être appuyée par au moins trois personnes justifiant cette candidature. Le consentement du candidat est requis. Les noms des candidats ne seront pas rendus publics, sauf ceux des gagnants.

Pour information: (514) 288-5161

À l'intérieur

- Six conseils pour ceux qui songent à s'unir à un syndicat financier p. 22
- Cinq projets attendent un gros locataire p. 31
- L'avenir des centres commerciaux au Québec p. 32
- Secteur industriel: encore des aubaines à dénicher p. 35

L'IMMEUBLE AU QUÉBEC

■ INVESTISSEMENT ■ COMMERCIAL ■ INDUSTRIEL

Popularité grandissante des syndicats financiers

■ Les Québécois ont de plus en plus la piqure pour l'investissement immobilier. Cet intérêt marqué des épargnants québécois pour l'immobilier s'est d'ailleurs traduit au cours des trois ou quatre dernières années par l'avènement d'une nouvelle tendance dans ce marché, soit la formation de syndicats financiers.

Un syndicat financier est le regroupement de plusieurs investisseurs en vue d'acquérir une propriété immobilière, résidentielle, commerciale ou industrielle, qu'ils ne pourraient pas acheter sur une base individuelle, faute de capital. (Pour connaître le fonctionnement d'un syndicat financier, voir article p. 22).

La formule de syndicat financier proprement dite est apparue au Québec vers la fin des années 70. "Cette tendance s'est davantage concrétisée l'an dernier et devrait prendre encore plus d'ampleur en 1984 et dans les années suivantes", ont affirmé unanimement les experts du marché immobilier mont-réalais interrogés par LES AFFAIRES.

Les experts expliquent cette popularité des syndicats financiers par le fait que les Québécois sont de plus en plus conscients de l'excellence de l'immobilier comme véhicule de placement à long terme.

Les investissements des Québécois dans les différents véhicules de placement immobilier représentent certainement plusieurs dizaines de millions de

dollars, ont indiqué ces spécialistes. Cependant, il est très difficile de déterminer exactement les sommes d'argent investies par les Québécois dans des acquisitions immobilières, étant donné le nombre sans cesse grandissant d'investisseurs qui empruntent cette formule pour acquérir des immeubles, ici au Québec, et même à l'extérieur de la province.

Les quelques exemples qui suivent peuvent cependant donner un bon aperçu de ce nouvel engouement des Québécois pour l'immobilier et de l'importance des sommes qui peuvent avoir été investies jusqu'à maintenant.

Exemples

La Société immobilière Vistabar, de Saint-Lambert, qui se spécialise notamment dans la formation de syndicats financiers, a jusqu'à ce jour participé à la création de huit groupes, réunissant un total de 52 investisseurs. Chaque investisseur a versé en moyenne 40 000\$, soit un montant approximatif de 2 M\$. Ces huit groupes formés par Vistabar ont fait l'acquisition de propriétés ayant une valeur globale de plus de 11 M\$. Par exemple, un de ces groupes (huit personnes) est maintenant propriétaire de deux immeubles de 31 logements chacun, situés à Longueuil, qu'il a payés au total 1 150 000\$. Un autre groupe de 15 personnes a fait l'acquisition d'une propriété de 62 logements à Ste-Dorothée (Laval), au coût de 1 998 000\$. La

mise de fonds moyenne par individu s'est élevée à 36 000\$.

De son côté, Les Investissements F.N.I., société membre du Groupe Lefebvre de l'Île des Soeurs, a à son crédit la mise sur pied de 15 syndicats financiers, regroupant environ 600 investisseurs. La participation moyenne de chaque investisseur s'élève à 33 000\$ pour un montant total de 20 M\$. Les syndicats financiers des Investissements F.N.I. ont acquis à ce jour 15 propriétés immobilières, pour une valeur totale de 80 M\$. Une de ces propriétés (209 logements) a été acquise à Ville Saint-Laurent au coût de 6,4 M\$. Trente personnes, avec une mise de fonds initiale moyenne de 60 000\$, ont participé à cet achat.

Un autre syndicat financier (neuf investisseurs) formé par F.N.I. est devenu propriétaire d'un immeuble de 131 logements à Montréal, tout près d'Outremont, pour la somme de 3,3 M\$. Chaque investisseur a versé en moyenne 35 000\$ de capital pour réaliser cette transaction.

Comme on a pu l'observer dans les exemples précédents, la mise sur pied de syndicats financiers de petite taille exige de la part de chacun des investisseurs une mise de fonds minimale d'environ 30 à 35 000\$. "La majorité des investisseurs empruntent le capital requis pour leur investissement, a indiqué M. François Laurin, président de Vistabar. Ils peuvent ainsi

déduire de leur revenu imposable les frais d'intérêt découlant de leur emprunt, puisqu'il s'agit, aux fins de l'impôt, d'un emprunt contracté en vue de retirer des revenus de placement".

Autres formules d'investissement immobilier

Toutefois, disposer d'une telle somme n'est pas à la portée de tout le monde, vous direz-vous?

C'est pourquoi, d'autres firmes spécialisées dans le placement immobilier, tels Les Placements Qualico, de Winnipeg, par exemple, qui ont des succursales à Montréal et à Québec, offrent aussi la possibilité de participer à des acquisitions immobilières, mais cette fois à l'intérieur de groupes plus importants, pouvant aller jusqu'à 400 participants. De ce fait, la mise de fonds initiale exigée est beaucoup moindre, et se chiffre généralement autour de 10 à 15 000\$.

À la fin de 1983, Les Placements Qualico, qui sont installés au Québec depuis seulement septembre 1982, avaient recueilli auprès de quelque 600 investisseurs québécois la jolie somme de 13 M\$. La mise de fonds moyenne s'est élevée à 22 000\$. "Et nous prévoyons aller chercher un autre 15 à 20 M\$ en 1984", a déclaré aux AFFAIRES, M. Paul Thesereault, représentant senior chez Placements Qualico, à Montréal.

Les projets immobiliers des Placements Qualico sont principalement localisés dans l'ouest canadien.

Fonds immobiliers

Enfin, l'attrait d'une participation dans des projets immobiliers de grande envergure a également gagné les petits épargnants québécois qui avaient investi, toujours à la fin de 1983, une somme approximative de 47 M\$ dans trois des quatre fonds immobiliers actifs au Canada et dont LES AFFAIRES a pu obtenir les plus récentes statistiques.

Ces trois fonds sont: la Fiducie d'Immeuble du Canada (43,1 M\$ investis par les Québécois sur un total canadien de 92 M\$), la Fiducie Nationale d'Immeubles (Investissements F.N.I.), (3 M\$) et le Fonds immobilier général de l'Excellence (750 000\$). Les données pour le First City Real Fund n'ont pu être obtenues au moment d'aller sous presse. Seulement en 1983, les Québécois ont investi un montant de 21 M\$ dans le fonds de la Fiducie d'Immeuble du Canada, a affirmé aux AFFAIRES Mme Thérèse Bernard, vice-présidente de la Fiducie.

Grosso modo, un fonds immobilier permet au très petit investisseur disposant d'environ 2 500\$ de participer à des portefeuilles immobiliers composés d'édifices à vocation commerciale et industrielle, en achetant des unités de placement.

Contrairement aux deux formules citées plus haut, un investisseur qui participe à un fonds immobilier n'est pas propriétaire d'un immeuble en particulier, mais plutôt d'une partie des immeubles achetés par le fonds immobilier.

L'investisseur qui participe à un tel fonds peut bénéficier de différents avantages fiscaux, comme la participation à des régimes enregistrés d'épargne (REER, RPDB) ou même la possibilité de déduction d'allocation du coût en capital. Dans le cas des syndicats financiers, un investisseur ne peut pas participer, par exemple, à un REER, mais peut par contre tirer profit dans certains cas des avantages liés aux abris fiscaux que sont les immeubles résidentiels à logement multiples (MURB's en anglais) et de la déduction de l'allocation du coût en capital.

La Fiducie d'Immeuble du Canada est propriétaire de quatre édifices commerciaux au Québec tandis que le fonds F.N.I. vient tout juste de réaliser ses deux premières acquisitions, une à Ville Mont-Royal et l'autre à Ville Saint-Laurent. Le Fonds immobilier général de l'Excellence est pour sa part impliqué dans le développement du complexe résidentiel Archimède au Mont Sutton.

**MICHEL
VILLENEUVE**



Cet édifice de 62 logements, situé à Ste-Dorothée (Laval), a été acquis au coût de 1 998 000\$ par un syndicat financier regroupant 15 personnes, formé par la Société immobilière Vistabar, de Saint-Lambert.

■ "Avant d'adhérer à un syndicat financier en vue d'un investissement immobilier, un investisseur devrait avant toute chose voir un conseiller financier pour déterminer s'il est vraiment en mesure de poser un tel geste."

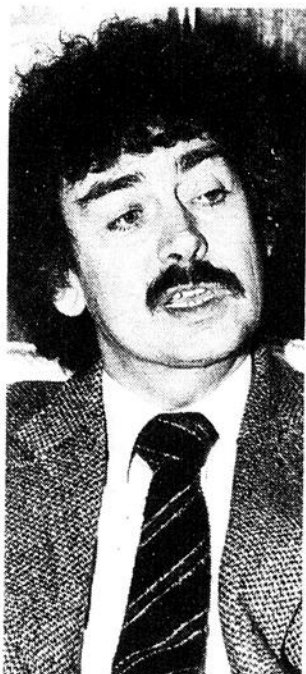
Voilà ce que conseille M. François Laurin, président de la Société immobilière Vistabar, spécialisée notamment dans la formation de syndicats financiers.

Selon M. Laurin, la formule de syndicat financier s'adresse particulièrement aux individus dont le

Intéressant mais risqué

Six conseils pour ceux qui songent à s'unir à un syndicat financier

revenu se chiffre à 50 000 \$ et plus. Mais avant de se lancer dans une telle aventure, il faut savoir que ce



Gilles Delisle: "Un moyen d'investir dans les immeubles de 100 logements et plus..."



François Laurin: "Pour ceux dont le revenu dépasse 50 000 \$..."

SOUS-LOCATION Édifice Standard Life 1245 ouest, rue Sherbrooke

- Étage supérieur
- 3,500 pieds carrés
- Occupation immédiate
- Bail de 2 à 3 ans
- Très bien aménagé

SOUS-LOCATION 1981 Avenue McGill College TOUR ESSO

- 22,277 pieds carrés
- Occupation au printemps 1984
- Bail: selon vos besoins (3 à 10 ans)
- Améliorations locatives de qualité supérieure.

SOUS-LOCATION RUE SHERBROOKE OUEST

- Étages supérieurs avec vue sur le Campus de l'Université McGill
- 27,000 pieds carrés
- À subdiviser selon vos besoins
- Occupation immédiate
- Modalités attrayantes
- Bail minimum de 5 ans

SOUS-LOCATION 2020 Université

- 20e étage — 7,182 pieds carrés
- 23e étage — 7,516 pieds carrés
- Disponible immédiatement
- Bail jusqu'au 30 avril 1993
- Aménagé selon vos besoins
- Modalités attrayantes



PIERREMONT
Courtier

Immeubles Pierremont Limitée
1801, avenue McGill Collège
Bureau 620
Montréal, Québec H3A 2N4
849-1661

CENTRE DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE NOMINATION



Yvan Duchesne
Le Centre des Dirigeants d'Entreprise est heureux d'annoncer la création d'une nouvelle régionale dans les Laurentides, sous la présidence de M. Yvan Duchesne. M. Duchesne est directeur des opérations chez Rolland Inc.

type d'investissement comporte certains risques; c'est pourquoi, un individu devrait au préalable avoir exploité au maximum tous les autres instruments financiers mis à sa disposition pour réduire son fardeau fiscal (REER, REAS, RPTI, déduction de 1 000 \$ de revenus d'intérêt et de dividendes, etc.) a ajouté M. Laurin.

Voici quelques conseils émis par M. Laurin pour ceux et celles qui seraient intéressés à faire partie d'un syndicat financier.

1- s'informer sur les projets antérieurs réalisés par le promoteur avec qui on fait affaires;

2- s'assurer que le promoteur offre un service intégré, comprenant la création de sociétés en commandite, l'établissement de mécanismes de protection pour les investisseurs d'un même groupe en cas de décès ou de faillite d'un copropriétaire, par exemple la gestion de l'immeuble, etc.;

3- ne jamais s'engager dans un contrat à long terme avec le gestionnaire de l'immeuble. Il est préférable de signer plusieurs contrats successifs d'un

an qu'un contrat de 3 ou 5 ans, advenant le cas où le gestionnaire administre mal la propriété;

4- s'assurer de faire partie d'un groupe homogène, c'est-à-dire d'investisseurs ayant les mêmes objectifs de placement. Un investisseur de 35 ans n'aura vraisemblablement pas les mêmes priorités qu'un investisseur de 60 ans;

5- le promoteur devrait informer régulièrement (à tous les trimestres par exemple) les membres d'un syndicat financier de la situation financière de la propriété;

6- avoir la possibilité de se retirer n'importe quand d'un projet. Généralement, cela ne pose aucun problème si la convention d'achat/vente d'unités de placement de la société en commandite a été bien rédigée.

Il n'y a pas de marché secondaire pour ce type d'investissement, a expliqué M. Laurin. Normalement, l'investisseur doit offrir à ses partenaires syndiqués la possibilité de racheter sa participation. Si ces derniers refusent, il peut alors la vendre à qui il veut.

Avantages d'un syndicat financier

M. Gilles Delisle, de la firme Gagnon, Delisle et ass., membre du Groupe Lefebvre de l'Île des Soeurs, vult pour sa part certains avantages pour un investisseur à s'intégrer à un syndicat financier, dont notamment celui de pouvoir investir dans des projets immobiliers de grande envergure (100 logements et plus) qui généralement procurent une meilleure rentabilité que de plus petits immeubles.

En formant un syndicat financier, un groupe d'investisseurs peut en outre s'adjoindre les services de spécialistes qui ont une expertise dans le secteur immobilier dans lequel ces investisseurs veulent investir. "Acheter un immeuble peut sembler être une tâche très facile, a souligné M. Delisle, mais la réalité est toute autre. Il n'est pas rare de visiter et d'analyser une douzaine de projets avant de tomber sur l'immeuble qui correspond aux critères de rentabilité et de sécurité que s'imposent la plupart des firmes spécialisées dans la création de syndicats financiers".

Critères de rentabilité

Pour M. Delisle, ces critères de rentabilité sont⁽¹⁾:

1- choisir une bonne construction, de préférence un immeuble de béton qui, contrairement à un immeuble de bois et briques, durera plus longtemps. L'augmentation de sa valeur se fera sentir pendant 30 ou 50 ans plutôt que pendant 15 ou 20 ans pour l'édifice de bois et briques;

2- l'emplacement. Un immeuble situé dans un secteur industriel ou commercial ou dans un quartier qui s'en va à la décadence vaut beaucoup moins qu'un édifice situé dans un environnement résidentiel;

3- payer un prix raisonnable et obtenir un bon financement.

(1) L'immobilier aux frais de l'impôt, Gilles Delisle et Jean Gagnon, p.81

**MICHEL
VILLENEUVE**

LAMARRE, CATY & BERNARDIN LTÉE

courtiers d'assurances

3 Place Ville Marie, Montréal H3B 2E5
2795 Boul. Laurier, Ste Foy, Québec G1V 4M7

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

bureaux à

QUÉBEC • MONTRÉAL • OTTAWA • TORONTO • WINNIPEG • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER

et dans le monde entier

affiliés à Sedgwick Alexander Inc.

Le courtier hypothécaire peut faire beaucoup plus que trouver les meilleurs taux d'intérêt en ville

■ "Contrairement à la croyance populaire, le rôle d'un courtier hypothécaire, principalement dans le secteur commercial, ne consiste pas seulement à trouver pour un investisseur immobilier le meilleur taux d'intérêt en ville. Un courtier hypothécaire peut également permettre à un client de réaliser d'importantes économies de temps et d'argent, en plus d'un escompte de taux d'intérêt".

C'est ce qu'a déclaré M. Pierre Drouin, conseiller hypothécaire pour le compte de la firme de Services d'hypothèques S.D.R. inc., de Montréal, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

"Il est vrai qu'un courtier hypothécaire est en meilleure position que quiconque pour dénicher les meilleurs taux d'intérêt sur le marché, a poursuivi M. Drouin. Mais la première raison pour laquelle un investisseur devrait avoir recours aux services d'un courtier hypothécaire est qu'en s'adressant à un courtier expérimenté et professionnel, il a plus de chances d'obtenir du premier coup son prêt hypothécaire (commercial ou résidentiel) que s'il entreprend les démarches lui-même; ce qui, à mes yeux, est aussi important, que de décrocher un bon taux d'intérêt, sinon d'avantage."

Politiques officielles et officieuses

Assaillies chaque année par des milliers de demandes de prêts, les institutions prêteuses se doivent d'établir des politiques en ce qui a trait à l'attribution de prêts. "Et ces politiques ne sont pas toutes les mêmes pour chaque prêteur", a indiqué M. Drouin. Un emprunteur doit également compter avec la philosophie propre à chaque institution, par exemple, savoir si elle favorise les prêts commerciaux plutôt que résidentiels, ou vice-versa. "Un investisseur qui désire faire affaire, lui-même avec les prêteurs peut frapper à plusieurs portes avant d'obtenir une réponse favorable à sa demande, s'il ne répond pas à des conditions très précises exigées par le prêteur", a ajouté M. Drouin.

À titre d'exemple, M. Drouin a raconté aux AFFAIRES l'histoire de cet investisseur qui, ayant acquis une petite propriété à revenus, s'est vu refusé son prêt parce que sa propriété était située trop près d'une voie ferrée. L'immeuble constituait un "risque" aux yeux du prêteur.

Le courtier hypothécaire, servant de lien commun entre un emprunteur et un prêteur, peut éviter aux



Pierre Drouin: "Les prêteurs ont chacun leur philosophie..."

Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

deux parties ce genre de déception.

En effet, le courtier hypothécaire connaît les politiques officielles et officieuses de tous les prêteurs avec qui il transige. Il en est de même pour la philosophie de chaque institution. Ainsi, lorsqu'un client se présente chez un courtier, ce dernier est en mesure, après étude complète du dossier, de marier le type de propriété à être hypothéquée avec un prêteur en particulier. On élimine donc la perte de temps qu'aurait pu subir l'investisseur s'il avait dû essayer deux ou trois refus avant de trouver le "bon"

prêteur.

"Monétairement parlant, l'investisseur est à même de réaliser dès cette étape d'importantes économies d'argent dues au fait que tous les prêteurs exigent des frais pour ouvrir un dossier, généralement de 1% du montant du prêt demandé. Dans la plupart des cas, seulement la moitié de ces frais sont remboursables si la demande de prêt est refusée; parfois, il arrive que ces frais ne soient pas remboursés du tout, même en cas de refus", a souligné M. Drouin.

À ces frais d'ouverture de dossier, viennent s'ajouter des frais d'évaluation de la propriété. Dans le secteur commercial, ces frais peuvent atteindre en moyenne près de 500\$. Et souvent, l'évaluation faite par une institution ne vaut pas pour une autre institution concurrente. Un investisseur qui transige lui-même son prêt doit alors commander une autre évaluation qu'il soumettra à un deuxième prêteur, et ainsi de suite jusqu'à ce que sa demande soit acceptée.

Connaissant mieux le marché hypothécaire que les investisseurs en général, le courtier peut, quant à lui, commander une évaluation commune à deux ou trois prêteurs différents, s'il prévoit que la demande de son client peut être refusée une première fois.

Économies de temps

Par ailleurs, un courtier efficace pourra faire éco-

nomiser passablement de temps à un client, un avantage à ne pas dédaigner par l'investisseur qui a un besoin rapide de son prêt.

Selon M. Drouin, la majorité des investisseurs qui s'occupent seuls d'obtenir un prêt commercial peuvent attendre jusqu'à un mois avant qu'il ne leur soit autorisé. Cela leur prendrait deux fois moins de temps par l'intermédiaire d'une firme de courtage hypothécaire. En effet, un courtier a l'avantage de connaître plus intimement ses prêteurs et d'aller sur place faire accepter et signer des documents, ce qui n'est pas le cas pour l'investisseur qui agit seul et qui doit utiliser plus souvent qu'autrement les services postaux, faute de temps pour se déplacer.

Escomptes de taux

Enfin, le courtier hypothécaire peut souvent offrir à ses clients des taux plus bas que ceux en vigueur sur le marché puisque les

prêteurs avec qui il traite l'affaire l'informent instantanément des changements qu'ils apportent à leurs taux.

Par exemple, il arrive souvent que des compagnies d'assurance ou de fiduciaires reçoivent à un moment précis de la journée d'importantes entrées de fonds qu'elles se doivent de prêter rapidement. Elles peuvent alors offrir des escomptes de taux pouvant aller jusqu'à 1/2% par rapport aux taux du marché et cela, pour une ou deux journées seulement. Comme elles n'ont pas le temps d'en informer le public via les médias traditionnels (journaux, télévision, etc.), le courtier hypothécaire représente l'une des rares sources où peut s'approvisionner l'investisseur.

L'industrie de courtage hypothécaire est relativement nouvelle au Québec. La création des premières compagnies détenant un permis légal remonte seulement à 1977.

Jeune industrie

Selon M. Drouin, seulement une cinquantaine de professionnels font du courtage hypothécaire au Québec, dont 75% sont spécialisés dans le secteur résidentiel. Parmi les firmes les plus connues offrant un service de courtage hypothécaire dans le secteur commercial, mentionnons S.D.R., Hypotec 77 et Murray & Co.

Les honoraires demandés par un courtier hypothécaire sont en général de 1 à 2% du montant du prêt accordé. "Ces frais peuvent cependant varier à la hausse ou à la baisse en fonction du coefficient de difficulté de monter le dossier d'un client", a expliqué M. Drouin. Ce dernier a tenu à souligner que le courtier hypothécaire n'est pas là pour faire des miracles, mais plutôt pour faire financier de bons clients et cela, dans la mesure du possible.

MICHEL VILLENEUVE

RÉSIDENCES

VILLE DEUX MONTAGNES

Bungalow neuf 6 pièces, garage, gazon, asphalte. À proximité du train, arrêts d'autobus, Lac des Deux Montagnes. Prix: \$75,500, moins subvention \$6,000., balance de \$69,500.

Inf: (514) 473-0933 ou (514) 435-8747

STE-ADELE

Luxueuse propriété, décoration sobre. Terrain 5 acres, piscine, sauna. Idéal pour compagnie ou professionnel aimant recevoir.

Yves Lahaie
(514) 651-1000
MONTRÉAL TRUST COURTIER

LONGUEUIL BUNGALOW

4 chambres.

Tout au gaz naturel, air climatisé central, filtre électronique, sous-sol fini, garde robes en cèdre, garage, terrain paysagé de 60' x 100', près autobus 15 minutes du métro, centre commercial, hôpital.

Téléphone: (514) 679-2668 ou (514) 288-3378

STE-AGATHE CONSTRUIT PAR UN LORD ANGLAIS AU DÉBUT DU SIÈCLE



Ce manoir en pierre, avec toiture de cuivre, comprend: 11 chambres, 5 salles de bain, 5 foyers (2 dans le living), patio de 90 pieds en ardoise avec pergola. Situé sur un terrain de 28 acres avec tennis donnant sur le lac des Sables et voisin d'un futur centre de ski. Le tout est idéal pour résidence de grand luxe, restaurant, bar, auberge, centre de villégiature ou construction de "time sharing", de condominiums ou pour développement résidentiel.

Telex: 0555-62171 Local 616

IMMEUBLES TRANS ROYAL DONALD McCRAKEN

Bur.: (514) 229-2957
Mtl.: (514) 435-3443

COPROPRIÉTÉ

LAC MEMPHRÉMAGOG
SKI: Mont Orford Sutton Jay Peak Owl's Head (Neige artificielle)

CONDOMINIUM
CHATEAU DU LAC
Appartement sur 2 niveaux — Vue et accès direct sur le lac
Foyer, piscine. Prix à partir de \$38,000

Ventes et possibilités de location
85, Merry sud, Magog (819) 843-1441

A. E. LE PAGE
NOMINATION

M. Denis A. Cloutier
M. J. Louis Burgos, Vice-président des Services Immobiliers Commerciaux A.E. LePage, désire informer sa clientèle que due à une réorganisation administrative, M. Denis A. Cloutier, antérieurement de notre bureau de Québec, est maintenant rattaché à notre Division de l'Investissement, au Siège Social, à Montréal. Ceci permettra d'établir des relations plus étroites avec les milieux financiers et les investisseurs/propriétaires étrangers ou locaux. M. Cloutier continuera toutefois à résider à Québec et sera en mesure d'exercer ses activités à travers la Province de Québec. A.E. LePage est la société immobilière la plus importante au Canada, et emploie plus de 5 400 personnes oeuvrant dans plus de 200 bureaux au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde.

Même s'il y a 4 millions de p.c. disponibles à Montréal

Les propriétaires d'édifices à bureaux ne

■ Même si le taux de vacance a augmenté de plus de 4% dans les édifices à bureaux du centre-ville de Montréal au cours des douze derniers mois, la période des aubaines de location est à toutes fins pratiques terminée.

Les propriétaires ont en effet commencé depuis peu à voir la lumière au bout du tunnel et ils préfèrent maintenant attendre un resserrement inévitable du marché plutôt que de donner leur chemise pour attirer un locataire, com-

me cela s'est fait à plusieurs reprises en 1983.

Réfutant la rumeur générale, les experts interrogés par les AFFAIRES s'entendent pour dire que le marché des immeubles à bureaux locatifs de Montréal se trouve en meilleure position que celui de la plupart des autres villes en Amérique du Nord.

"Montréal a été une des villes d'Amérique qui a encaissé le plus de coups durs et cela a créé une solidarité au sein du milieu des affaires, a affirmé M. Jean Laurin, président de la

Société immobilière Devencore Itée. On sent chez les gens d'affaires montréalais un dynamisme et une volonté de réaliser des projets à Montréal que l'on ne retrouve nulle part ailleurs, pas même à Calgary".

M. Daniel Bélanger, directeur de projets aux Services immobiliers A.E. LePage Itée, est également de cet avis: "Montréal se sortira plus rapidement de ses difficultés à cause de son économie plus saine. Peu de locataires à Montréal disposent d'un surplus d'espace à bureaux, contrairement à beaucoup d'autres villes au Canada ce qui, en fait, fausse les comparaisons du taux de vacance.

Taux de vacance

Une étude effectuée le mois dernier par Devencore montre que dans les édifices à bureaux de classe A à Montréal, le taux de vacance est présentement de 12,8%, alors qu'il était de 8,7% en janvier 1983 et de 4% en janvier 1982.

Ce taux atteint 13% dans les édifices de classe B, comparativement à 8,8% un an plus tôt et à 6,2% en janvier 1982, alors qu'un taux de vacance normal se situe aux environs de 5%. Dans le parc locatif montréalais de 32 millions de pieds carrés, comprenant les espaces concurrentiels et ceux occupés par les propriétaires, on arrive donc à plus de 4,1 millions de pieds

carrés disponibles actuellement.

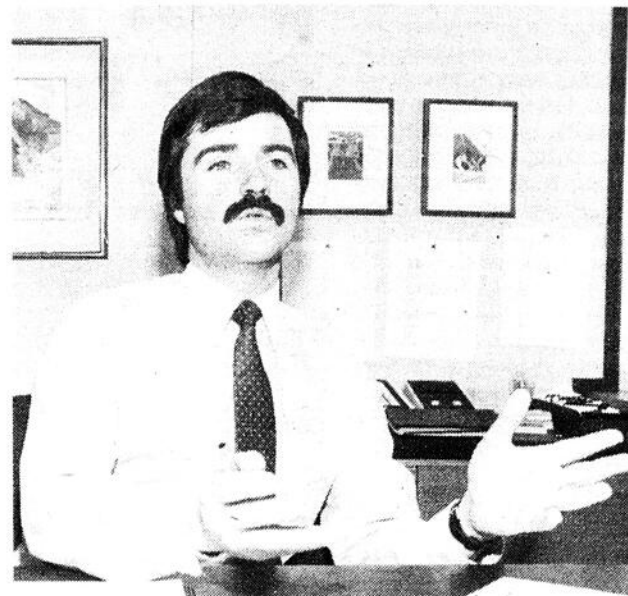
M. Bélanger évalue, quant à lui, à 4,3 millions le nombre de pieds carrés vacants en décembre 1983, soit un taux de 15% (incluant les édifices gouvernementaux).

Toujours selon M. Bélanger, on comptait à Montréal 2,4 millions de pieds carrés non occupés au début de 1983. Au cours des douze mois qui ont suivi, 2,3 millions de pieds carrés d'espaces à bureaux neufs sont venus s'ajouter, pour un total d'environ 4,7 millions. Si l'on soustrait de ce montant les vacances actuelles (4,3 millions), on obtient une absorption de quelque 350 000 pieds carrés en 1983, alors que la moyenne annuelle est de 800 000 pieds carrés à Montréal.

De 1981 à 1983, 5 millions de pieds carrés d'espaces à bureaux ont été construits à Montréal, a rappelé M. Laurin.

Entre autres, le 425 de Maisonneuve ouest, la Place Air Canada et le 500 Sherbrooke ouest ont élargi le marché d'un million de pieds carrés additionnels en 1983. De plus, la tour Bell Canada - BNC et le Complexe Guy-Favreau ont passablement amplifié le relâchement du marché en ajoutant plusieurs centaines de milliers de pieds carrés à un taux de vacance déjà très élevé.

Cette affluence de nouveaux espaces à bureaux a créé un vide dans les édifi-



Jean Laurin: "La récession a créé une solidarité au sein du milieu des affaires de Montréal."

ces existants de bonne qualité comme Place Ville-Marie, Place Victoria, Place Bonaventure et l'édifice Sun Life, a expliqué M. Laurin.

L'année dernière, 980 000 pieds carrés ont été impliqués dans des déménagements au centre-ville, a rapporté M. Bélanger. De ce nombre, 550 000 pieds carrés sont le résultat d'un transfert d'un édifice existant à un édifice neuf, ce qui révèle bien le goût marqué des locataires d'être toujours mieux logés.

M. Laurin a, de son côté, confirmé cette tendance en faisant remarquer que les édifices neufs de bonne qualité se sont très bien loués en 1983, contrairement à ce que l'on croit. Il a cité en exemple la Place Mercantile, la Banque nationale de Paris et le 1001 de Maisonneuve ouest (Etna) où le taux de vacance se situe à un niveau relativement bas.

Conséquence de cette réalité, d'importants projets de rénovation d'édifices âgés pourraient se concrétiser au cours des prochaines années.

Les perspectives

À cause de cette volonté des locataires d'améliorer sans cesse leur situation, M. Laurin croit que les vacances vont diminuer plus rapidement dans les édifices de classe A que dans ceux de classe B, en 1984. Incidemment, Via Rail emménagera cette année dans 200 000 à 250 000 pieds carrés à la Place Ville-Marie, un classe A, soit 30% d'espace de plus que ce que Via occupe présentement dans deux autres édifices également de classe A.

M. Laurin a précisé que l'un des prochains édifices neufs à abaisser substantiellement son taux de vacance sera le ManuVie (2000 Mansfield) à cause

Si l'ALCOOL vous fait voir la vie en noir...



... La porte est ouverte!

Oasis de St-Sauveur-des-Monts
Centre de Réadaptation
(Alcool - médicaments - drogues)
Claude Bourgeault, directeur
Adrien Bertrand, thérapeute

Demandez
notre brochure
c.p. 742
J0R 1R0

1-(514) 227-2740



Nouveaux modèles

Projet André-Grasset Condominiums à Ahuntsic

Cottages — Plain-pied avec toit-terrasse intégrés dans 4, 5 et 6-plex
A partir de

\$49,500

9 1/2 - 3 ans

Eligibles aux différentes subventions

Heures de visite — maisons-témoins:

lun. au jeu. : 12:30 à 20:00

sam. et dim. : 12:30 à 17:00

Boulevard Christophe-Colomb,

au nord de Métropolitain

381-1255



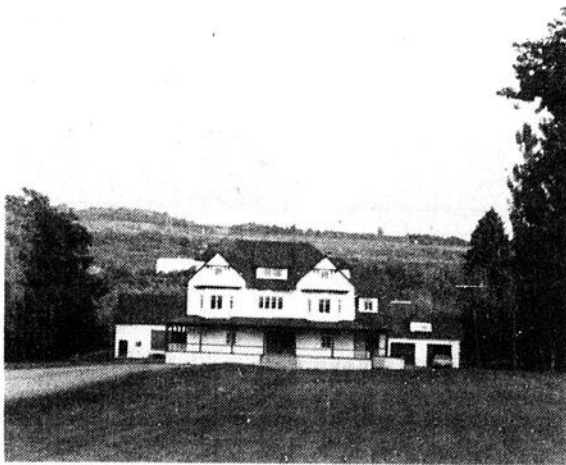
Lauréat
Habitas 1983



COURVÉE
HABITAT

Construction
Ma Baie Itée

"DOMAINE DES KING" St-Pacôme de Kamouraska



Ce domaine, de style anglais, érigé en 1903 par Stanley King, comprend 20 pièces et 5 dépendances.

À 75 minutes de Québec via la route 20, il borde la Rivière Ouelles sur près de 1/2 mille. Il est meublé avec un mobilier de l'époque.

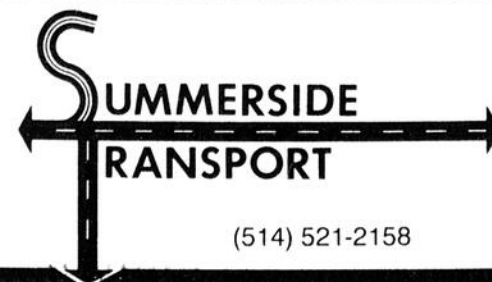
Le terrain a une superficie d'environ 1 000 000 de pieds carrés.

Pour de plus amples renseignements communiquer avec:

SAMSON & MURPHY, notaires
914, rue de Puyjalon
BAIE-COMEAU
G5C 1N1
Téléphone: 418-589-9788

btm
COURTIERS D'ASSURANCES
BRUNELLE, TRUDEL & MONETTE INC.
10,000 RUE LAJEUNESSE, MONTREAL TEL. 384-7950

**DÉMÉNAGEMENT
INDUSTRIELS • BUREAUX**
ASSURANCE COMPLÈTE



(514) 521-2158

font plus de cadeaux!



Daniel Bélanger: "Le taux de vacance va graduellement se résorber de 1984 à 1986."

de sa très bonne qualité de construction.

A titre de comparaison, M. Bélanger estime que 500 000 pieds carrés d'espaces à bureaux seront absorbés au centre-ville en 1984, soit 150 000 de plus qu'en 1983, mais 300 000 de moins que la moyenne montréalaise des dernières années.

Les loyers

Une chose est certaine: plus les locataires attendront pour signer leur bail, plus le prix à payer sera élevé. La panique de 1983 s'est estompée et les propriétaires se rendent maintenant compte qu'il est préférable pour eux d'attendre leur prix que de

donner un an de loyer gratuit, de payer le déménagement et d'offrir au nouveau locataire un dédommagement en bris de bail.

Vous devrez donc payer en 1984 de 11,50\$ à 16\$ net/net le pied carré pour un édifice de première qualité, de 13\$ à 14\$ net/net pour un édifice existant de bonne qualité, et de 6\$ à 10\$ net/net pour un classe B.

Ces tarifs ne se négocient presque plus, mais vous pourrez peut-être obtenir du propriétaire une courte période de location gratuite ou une allocation pour améliorations locatives un peu plus généreuse, surtout si le

taux de vacance de l'édifice est particulièrement élevé. C'est le cas notamment de la Place Victoria où 250 000 à 300 000 pieds carrés sont actuellement disponibles; du 500 Sherbrooke ouest où environ 250 000 pieds carrés attendent des locataires; et du 425 de Maisonneuve ouest où les vacances oscillent entre 150 000 et 200 000 pieds carrés.

1986

Le taux de vacance dans les édifices à bureaux de Montréal va donc légèrement se résorber en 1984, et graduellement par la suite jusqu'en 1986, alors que le marché devrait en devenir un de locateurs.

Peut-être accentué par la crise économique encore récente, le très haut taux de vacance actuel fait cependant partie d'un cycle normal de 5 à 10 ans du marché des édifices à bureaux. Quand le taux de vacance descend de façon significative, un grand nombre de projets sortent de terre pour satisfaire la demande. L'offre devient alors trop forte et la construction ralentit jusqu'à ce que la disponibilité des stocks revienne à un niveau assez bas pour justifier la mise en chantier de nouveaux projets.

Comme il faut de 18 à 24 mois pour livrer un édifice à bureaux, on peut donc s'attendre à ce que l'activité connaisse un regain de vie au centre-ville de Montréal dès le début de 1985.

Projet André-Grasset Cottages à Ahuntsic

Heures de visites:
lun. au ven. : 12:30 à 20:00
sam. et dim. : 12:30 à 17:00
Boulevard Christophe-Colomb,
au nord de Métropolitain
381-1255



Lauréat
Habitas 1983
CATÉGORIE ARCHITECTURE

**Construction
Ma Baie Itée**



Imasco Limitée

Avis de Rachat ou Conversion

Aux porteurs d'actions privilégiées série B, rachetables, convertibles, à dividende cumulatif de \$3.06 d'Imasco Limitée

Le 30 mars 1984, Imasco Limitée rachètera la totalité des actions privilégiées série B, rachetables, convertibles, à dividende cumulatif de \$3.06, en circulation, contre paiement de \$38.85 pour chaque action.

Les actions privilégiées série B sont convertibles jusqu'à la fermeture des bureaux le 27 mars 1984, à raison de deux actions ordinaires d'Imasco pour chaque action privilégiée série B.

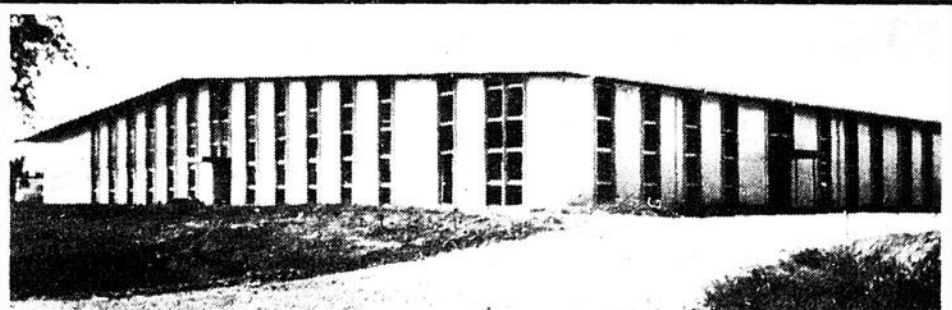
Nous recommandons aux porteurs d'actions privilégiées série B d'exercer leur privilège de conversion pour bénéficier du taux de conversion favorable établi sur la base du cours actuel des actions ordinaires. Nous leur recommandons également de le faire après le 17 février 1984 (la date de référence aux fins du paiement du dividende sur les actions privilégiées série B) pour avoir le droit de toucher le dernier dividende sur les actions privilégiées série B.

Les porteurs d'actions privilégiées série B qui désirent exercer leur droit de convertir ces actions en actions ordinaires doivent, avant la fermeture des bureaux le 27 mars 1984, remettre leurs certificats d'actions série B, après avoir dûment rempli l'Avis d'exercice du droit de conversion à l'endos des certificats, au bureau principal de la Compagnie Montréal Trust à Montréal, Halifax, Toronto, Winnipeg, Regina, Calgary ou Vancouver.

Un avis de rachat ou conversion officiel a été expédié par la poste à tous les porteurs d'actions privilégiées série B le 7 février 1984.

Imasco Limitée

Paul K. Ryan, F.C.I.S.
Vice-président et secrétaire



**BÂTIMENT
BERNARD
BUILDING**

Vous voulez construire ou agrandir une usine, un entrepôt, un garage, une aréna, un magasin ou toute autre construction?

Consultez aujourd'hui même des spécialistes qui se feront un plaisir de vous renseigner sur les différentes solutions que nous avons à vous proposer afin de rentabiliser au maximum votre investissement par un coût de construction des plus bas. Nos ingénieurs et architectes étudient et conçoivent chaque projet en fonction de vos exigences, avec des spécifications très sévères, tout en vous donnant des constructions de première qualité et efficaces au point de vue isolation. Pour toute information, demandez aujourd'hui notre littérature ou estimation budgétaire de votre projet à:

BÂTIMENT PRÉFABRIQUÉ BERNARD LTÉE

625 boul. de l'Industrie sortie 112 de l'autoroute 20 Beloeil, Qué. Tél.: (514) 467-6521

Département:
conception
estimation

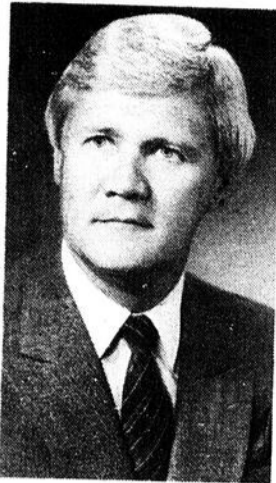
Nom: _____ Fonction: _____
Compagnie: _____
Adresse: _____
Ville: _____ Province: _____
Code postal: _____ Téléphone: _____

J'ai un projet de construction prévue pour Grandeur de la construction (Pieds carrés) Utilité du bâtiment

Je désire obtenir des renseignements supplémentaires sur le système de Bâtiment Bernard

Je désire connaître le nom du représentant dans ma région.

LE GROUPE TCG
(Québec)



Jacques Synnott

Le conseil d'administration de Trans Canada Glass Ltd. annonce la nomination de Monsieur Jacques Synnott au poste de président-directeur général du groupe T.C.G. (Québec) Inc.

Le Groupe T.C.G. (Québec) Inc. comprend les compagnies G.LEBEAU, qui oeuvre depuis plus de 35 ans dans le domaine de la vitre, des radios et du rembourrage d'automobile, MONSIEUR MUFFLER, qui, depuis plus de 27 ans, se spécialise dans les silencieux et autres services connexes, et AUTOSTOCK, compagnie distributrice de pièces d'automobile.

Ces compagnies exploitent plus de 70 points de vente à travers le Québec et comptent plus de 625 employés.

88 tours à bureaux

À qui appartient le centre-ville

Les AFFAIRES publie ici la liste des 32 édifices à bureaux concurrentiels de classe A du

centre-ville de Montréal avec le nom de leurs propriétaires, l'évaluation foncière des terrains et des

édifices ainsi que la superficie des espaces à bureaux de chaque édifice.

On trouvera également la liste complète des 56 édifices à bureaux concurrentiels de classe B situés au centre-ville avec leur superficie réservée à la location d'espaces à bu-

reaux (espaces concurrentiels).

Les édifices non-concurrentiels (non-inclus dans cette liste) sont ceux qui n'offrent aucun espace en location, c'est-à-dire des édifices gouvernementaux en général.

Les espaces à bureaux concurrentiels dans les édifices concurrentiels représentent la portion des espaces à bureaux destinés à la location, c'est-à-dire non-occupés par des commerces ou par le propri-

LE CÂBLE, une programmation en OR...

LE RÉSEAU INTER-VISION

LES CORDONS DE LA BOURSE

LIGNE OUVERTE SUR LE PLACEMENT
diffusée en direct le jeudi à 20 h 30




animé par **CLAUDE BEAUCHAMP**

coanimé par **GEORGES GRATTON**

TVJQ
CÂBLE 26 Montréal et Québec
EN EXCLUSIVITÉ SUR LE CÂBLE

LISTE DE 32 ÉDIFICES DE CLASSE "A" À MONTRÉAL

Édifices	Propriétaires	Superficie (pieds carrés)	Évaluation foncière	
			Terrain	Édifice
1- 425 de Maisonneuve ouest	- Groupe conseil Roche et ass. - Immobilière M.F.Q. inc. - Gestion Fairway inc. - Groupe Optimum inc.	300 000	1 114 000\$	19 826 000\$
2- 500 Sherbrooke ouest	- Caisse de dépôt et placement du Québec	406 000	2 110 000\$	41 590 000\$
3- 500 Place d'Armes	- Trizec Corp. Ltd	450 000	2 322 000\$	34 678 000\$
4- 505 de Maisonneuve ouest	- Investissements M.L.C. inc. - Association des hôpitaux du Québec - Immobilière M.F.Q. inc. - Groupe conseil Roche et ass.	224 000	1 118 000\$	17 730 000\$
5- 630 Dorchester ouest	Trust Royal	550 000	4 400 000\$	51 493 000\$
6- 680 Sherbrooke ouest	Alliance Mutuelle-Vie	271 700	1 897 000\$	24 210 000\$
7- 700 Dorchester ouest	- Trust général - Canadien National	280 000	2 432 000\$	23 788 000\$
8- 800 Dorchester ouest	Lord Realty Holding Ltd (Allemagne)	660 000	3 984 000\$	46 686 000\$
9- 1000 Sherbrooke ouest	Monit International inc.	370 000	3 666 300\$	35 269 100\$
10- 1001 de Maisonneuve ouest	Corporation Première Québec	180 000	1 274 000\$	13 926 000\$
11- 1010 de la Gauchetière	Société immobilière Marathon Ltée	321 300	2 770 000\$	33 260 400\$
12- 1010 Sherbrooke ouest	Great-West Cie d'assurance-vie	290 000	1 781 000\$	24 069 000\$
13- 1080 Beaver Hall	La Prudentielle Cie d'assurance Ltée	380 000	1 388 000\$	23 612 000\$
14- 1130 Sherbrooke ouest	Joseph Kracauer	241 400	1 179 800\$	18 153 200\$
15- 1155 Sherbrooke ouest	David Azrieli	140 000	1 117 400\$	12 008 500\$
16- 1155 Dorchester ouest	Banque de commerce canadienne impériale	575 000	4 335 000\$	43 149 000\$
17- 1200 McGill (Le Capitol)	Famous Players	252 000	3 210 300\$	24 048 700\$
18- 1245 Sherbrooke ouest	Standard Life Assurance Co.	210 000	1 557 500\$	16 799 500\$
19- 1801 McGill	D.W.S. Hines	320 000	*aucun	25 995 000\$
20- 1981 McGill	Louis Dreyfus immobiliers	600 000	4 276 500\$	53 460 000\$
21- 2000 Peel	Canderel Ltd	180 000	1 465 000\$	13 090 000\$
22- 2000 Mansfield	- ManuVie Compagnie d'assurance-vie (70%) - Crédit Lyonnais Canada (30%)	222 000	1 481 000\$	22 035 600\$
23- 2001 Université	London Life Insurance Co.	344 000	3 066 500\$	28 462 000\$
24- 2020 Université	Trizec Corp. Ltd	358 000	3 451 000\$	36 182 000\$
25- Banque Nationale	Banque Nationale du Canada	445 000	4 019 000\$	68 806 000\$
26- Placé Air Canada	- Air Canada (40%) - Trizec Corp. Ltd (60%)	445 000	3 708 600\$	36 541 400\$
27- Place Desjardins	- Caisses populaires Desjardins - Gouvernement du Québec	816 000	26 550 000\$	239 850 000\$
28- Place Mercantile	- Banque Mercantile du Canada - Donolo Louis inc.	510 000	3 209 700\$	35 564 300\$
29- Place Victoria	- Sol Polatschek (25%) - Abe Stern - Daon Development-Vancouver (25%) - Groupe d'hommes d'affaires de Vancouver (50%)	880 000	6 800 000\$	75 200 000\$
30- Place Ville-Marie	Trizec Corp. Ltd	2 273 000	32 017 000\$	249 028 000\$
31- Westmount Premier	- Imbrook Properties Ltd - Impco Properties Ltd	114 000	1 800 000\$	12 252 000\$
32- Westmount Square	Montenay inc.	260 000	8 393 000\$	46 700 000\$

* Construit au-dessus des Terrasses.

CLASSE A

- 13 868 400 pieds carrés;
- 58,5% de la disponibilité des espaces à bureaux concurrentiels de classe A et B;
- Moyenne des espaces à bureaux par édifice: 433 387 pieds carrés;
- Valeur totale des terrains: 141 893 600\$;
- Valeur totale des édifices: 1 447 462 700\$;
- Valeur moyenne des terrains: 4 577 213\$;
- Valeur moyenne des édifices: 45 233 209\$;
- L'édifice le plus évalué: 249 028 000\$ - Place Ville-Marie;
- Trizec détient 3 348 000 pieds carrés d'espaces à bureaux concurrentiels, soit 24,1%;
- Trizec détient pour 40 015 160\$ de terrains, soit 28,2%;
- Trizec détient pour 341 812 840\$ d'édifices, soit 23,6%;
- Edper Investments Ltd (Edward et Peter Bronfman) est propriétaire à 67% de Trizec;
- Six compagnies d'assurance-vie détiennent 1 651 100 pieds carrés d'espaces à bureaux concurrentiels, soit 11,9%;
- Six compagnies d'assurance-vie détiennent pour 10 578 600\$ de terrains, soit 7,5%;
- Six compagnies d'assurance-vie détiennent pour 130 373 860\$ d'édifices, soit 9%;
- Les 32 édifices sont situés au centre-ouest de Montréal.

POUR PROFITER IL FAUT BOUGER

- Pour réaliser une expansion
- Pour augmenter votre productivité
- Pour centraliser vos opérations
- Pour bénéficier d'un réaménagement de vos locaux

...souvent, une relocalisation en est le catalyseur.

Chez Devencore, nous avons appliqué ce principe dans des centaines de déménagements et de transactions locatives dans différentes villes à travers le Canada.

Si vous prévoyez que 1984 sera une année d'expansion, laissez nous vous démontrer les avantages que peut engendrer un nouvel emplacement.

Devencore

843-4271

La Société Immobilière Devencore Ltée
Montréal • Toronto • Vancouver • Seattle

de Montréal?

étaire. Il ne s'agit aucunement des espaces vacants.

urbaine de Montréal pour 1984.

L'évaluation foncière des terrains et des édifices est celle du rôle d'évaluation à 90% de la Communauté

DOMINIQUE FROMENT

56 ÉDIFICES DE CLASSE "B" À MONTRÉAL

Édifices	Superficie (pieds carrés)
1- 1500 Atwater	310 000
2- 1253 Berri	69 000
3- 1450 City Councillor	80 000
4- 1425 de la Montagne	91 200
5- 800 de Maisonneuve est	280 000
6- 801 de Maisonneuve est	160 000
7- 1001 de Maisonneuve est	182 000
8- 1140 de Maisonneuve ouest	205 400
9- 1550 de Maisonneuve ouest	240 000
10- 440 Dorchester ouest	128 000
11- 505 Dorchester ouest	85 000
12- 555 Dorchester ouest	163 200
13- 600 Dorchester ouest	90 000
14- 615 Dorchester ouest	74 000
15- 620 Dorchester ouest	144 000
16- 625 Dorchester ouest	121 600
17- 635 Dorchester ouest	195 000
18- 2100 Drummond	98 000
19- 300 Léo Parizeau	375 000
20- 1055 Dorchester est	140 000
21- 1425 Dorchester ouest	124 685
22- 1600 Dorchester ouest	253 000
23- 1616 Dorchester ouest	180 000
24- 1303 Greene	70 000
25- 2155 Guy	164 000
26- 2050 Mansfield	50 000
27- 1155 Metcalfe (Sun Life)	800 000
28- 740 Notre-Dame ouest	345 000
29- 2015 Peel	84 000
30- 2055 Peel	100 000
31- Place Bonaventure	1 200 000
32- 507 Place d'Armes	170 000
33- 511 Place d'Armes	45 000
34- 625 Président-Kennedy	130 000
35- 550 Sherbrooke ouest	390 000
36- 630 Sherbrooke ouest	72 900
37- 1210 Sherbrooke ouest	60 000
38- 1420 Sherbrooke ouest	58 000
39- 1980 Sherbrooke ouest	135 000
40- 4141 Sherbrooke ouest	60 000
41- 4150 Sherbrooke ouest	30 000
42- 2045 Stanley	110 000
43- 606 Cathcart	157 675
44- 515 Ste-Catherine ouest	71 000
45- 1134 Ste-Catherine ouest	120 000
46- 1440 Ste-Catherine ouest	250 000
47- 4060 Ste-Catherine ouest	69 000
48- 1310 Greene	52 800
49- 276 St-Jacques ouest	181 000
50- 360 St-Jacques ouest	270 000
51- 500 St-Jacques ouest	140 000
52- 620 St-Jacques ouest	28 000
53- 2021 Union	150 000
54- 1060 Université	187 000
55- 1255 Université	175 000
56- 2075 Université	112 000

CLASSE B

- 9 826 460 pieds carrés;
- 41,5% de la disponibilité des espaces à bureaux concurrentiels de classes A et B;
- Le plus important édifice à bureaux: Place Bonaventure - 1 200 000 pieds carrés;
- Moyenne des espaces à bureaux par édifice: 175 472 pieds carrés;
- Seulement 5 édifices sur 56 sont situés au centre-est de Montréal.



Gouvernement du Québec
Commission des
normes du travail

RAPPEL AUX EMPLOYEURS ASSUJETTIS AU RÈGLEMENT SUR LE PRÉLÈVEMENT AUTORISÉ PAR LA LOI SUR LES NORMES DU TRAVAIL

La Commission des normes du travail désire rappeler à tous les employeurs qui ont des salariés travaillant au Québec qu'ils sont assujettis au prélèvement sauf s'ils bénéficient de l'exemption qu'accorde l'article 30 de la Loi sur les normes du travail ou s'ils sont exclus de l'application de cette loi.

Le prélèvement de 1983 doit être versé à la Commission des normes du travail au plus tard le 10 mars 1984.

DÉCLARATION DE PRÉLÈVEMENT

Tout employeur assujetti au prélèvement est tenu de produire une déclaration de prélèvement. Si un employeur n'a pas reçu de formule de déclaration, il doit s'en procurer un exemplaire en communiquant avec un des bureaux régionaux ou le siège social de la Commission.

- Le maximum annuel est établi suivant les modalités prévues à l'article 46 de la Loi sur les accidents du travail (L.R.Q., chapitre A-3).

TAUX

La Commission prélève une somme égale à 1/8 de 1% des salaires sujets au prélèvement.

SALAIRES SUJETS AU PRÉLÈVEMENT

Sont sujets au prélèvement de 1983, tous les salaires et avantages accordés aux employés jusqu'à un maximum de 29 000 \$ par employé.

PÉNALTÉS ET INTÉRÊTS

Tout employeur qui remet sa déclaration de prélèvement de 1983 après la date limite du 10 mars 1984 encourt une pénalité de 5%. De plus, sa redevance porte intérêt au taux de 14% l'an à compter de l'échéance.

NOTE: En vertu des articles 139 et 140 de la Loi sur les normes du travail, un employeur qui omet de produire sa déclaration de prélèvement ou fait une fausse déclaration peut se voir imposer une amende variant de 200 \$ à 500 \$ dès la première offense.

RENSEIGNEMENTS

Pour plus de renseignements ou pour obtenir une formule de déclaration, veuillez vous adresser au Service du prélèvement au siège social de la Commission des normes du travail en composant le (418) 643-4912 ou composez l'un des numéros de téléphone suivants:

ALMA	(418) 662-3975	MONTRÉAL	(514) 873-7061
BAIE-COMEAU	(418) 589-9931	QUÉBEC	(418) 643-4940
HULL	(819) 771-6259	ROUYN	(819) 762-0867
JONQUIÈRE	(418) 547-6689	SHERBROOKE	(819) 565-0441
LÉVIS	(418) 833-6194	TROIS-RIVIÈRES	(819) 374-4661
MATANE	(418) 562-2010		



Institut
international
de la
Communication

LES AFFAIRES

INFORMATIQUE
& BUREAUTIQUE

Démystifiez l'ordinateur en une journée

L'Institut international de la Communication, en collaboration avec le journal LES AFFAIRES et le magazine Informatique et bureautique, vous propose

"LE BUREAU INFORMATISÉ"

"Le bureau informatisé", c'est une session de formation spécialement conçue:

- pour les **dirigeants d'entreprises, cadres et professionnels**
- pour donner en une seule journée, de 9h à 5h, un aperçu général du potentiel énorme des micro-ordinateurs pour le gestionnaire
- pour permettre un contact concret avec le micro-ordinateur
- travail individuel sur micro (introduction au langage informatique)
- pratique de logiciels professionnels et de gestion
- accès aux banques de données et pratique du courrier électronique.

Inscrivez-vous rapidement, le nombre de places est limité à moins de 20 personnes par session.

DATE: 4 sessions au choix,
21 février,
1er, 8 et 16 mars

LIEU: Vieux-Montréal,
INSTITUT
INTERNATIONAL
DE LA COMMU-
NICATION
451 Saint-Jean
Montréal
Tél.: 842-8787

BULLETIN D'INSCRIPTION

- COÛT: 175\$ (deductible d'imôt) - 1 journée de 9h à 5h, repas compris.
- MODALITÉS: remboursable jusqu'à 10 jours avant la session choisie.

NOM _____ PRÉNOM _____
COMPAGNIE _____ FONCTION _____
ADRESSE _____ TÉL. _____

Pour réserver par téléphone, s'adresser au directeur de la formation (514) 842-8787.

* Retourner ce bulletin d'inscription avec votre chèque à l'Institut international de la Communication, 451 rue St-Jean, Montréal H2Y 2R5.

SESSION

- 21 février
- 1er mars
- 8 mars
- 16 mars

(au choix)

■ Aussi étonnant que cela puisse paraître, le taux de vacance dans les édifices à bureaux de la région de Québec a baissé en 1983.

C'est ce qu'a affirmé aux AFFAIRES M. André Bédard, président d'André Bédard & associés inc.,

explique ce phénomène par la sagesse des promoteurs de la Vieille Capitale qui ont cessé de construire dès qu'ils ont pressenti un

relâchement du marché, il y a deux ans.

Sur 117 édifices à bureaux concurrentiels du Québec métropolitain,

c'est-à-dire occupés par plus d'un locataire et non "gelés" par un bail à long terme, le taux de vacance dans 41 édifices de classe A se situe actuellement à 9,7% alors qu'il était à 9,6% il y a un an, indique une étude réalisée ce mois-ci par M. Yvon Charlebois, de Bédard & associés.

Par ailleurs, le taux de vacance a considérablement baissé dans les 36 édifices de classe B relevés dans cette étude, passant de 15,6% à 7,7% depuis un an.

Par contre, dans 40 édifices de classe C, le taux de vacance déjà fort élevé a encore légèrement augmenté de 19,5% au début de 1983 à 21,1% en février 1984.

En chiffres absolus, cela signifie que 371 357 pieds

carrés de classe A sont vacants sur 3 815 588; que 109 823 pieds carrés de classe B sur 1 416 085 attendent présentement des locataires; et que 290 285 pieds carrés sur 1 374 372 sont actuellement disponibles dans la classe C.

À titre de référence, disons que presque tous les édifices de classe A sont neufs, ceux de classe B ont quelques années d'existence mais sont de bonne qualité, tandis que les édifices plus âgés de classe C n'offrent pas tout le confort voulu, comme l'air climatisé par exemple.

Cette performance représente une absorption de 185 000 pieds carrés en 1983 (excluant les édifices gouvernementaux), soit 3,2% comparativement à

4,4% en 1982, 2,7% en 1981, et un formidable 14,5% d'absorption en 1980.

Outre l'inauguration du **Complexe du Vieux-Port**, dont le **Gouvernement du Canada** est le promoteur, et l'**Iberville III**, de **Roche & associés**, rue Lavigerie, qui mettra sur le marché 110 000 pieds carrés d'espaces à bureaux, M. Bédard ignore si d'autres projets verront le jour à Québec cette année. Cependant, la Gare intermodale, avec ses 200 000 à 300 000 pieds carrés d'espaces à bureaux et qui serait construite entre le Palais de justice et le Vieux-Port, apparaît comme le projet le plus susceptible de se réaliser en 1984.

Basse-Ville

"Après s'être dispersé pendant quelques années, le marché des édifices à bureaux revient au centre-ville de Québec, a indiqué, M. Bédard. On note depuis peu un véritable engouement pour les vieux édifices rénovés de la Basse-Ville, comme dans le Vieux-Montréal.

Par contre, M. Charles B. Pettigrew, président de **Charles B. Pettigrew & associés**, croit de son côté que le centre des affaires se déplace de Québec à Ste-Foy. Selon lui, le stationnement compris dans le prix de location et le taux des taxes plus bas à Ste-Foy expliquerait ce phénomène.

La décision du Gouvernement du Québec de diminuer d'ici cinq ans de 750 000 pieds carrés les espaces qu'il occupe dans la région de Québec va sérieusement affecter le marché, croient certains intervenants rejoints par les AFFAIRES.

La fonction publique provinciale occupe présentement 9 685 000 pieds carrés, dont 7 millions en espaces à bureaux. Cela représente la moitié du marché du Québec métropolitain. Le gouvernement provincial possède 51% des espaces qu'il occupe et loue le reste.

Pour ne pas que cette rationalisation entraîne un taux de vacance irrécupérable, de 30 à 40 édifices à bureaux et locaux divers (310 000 pieds carrés) occupés par le gouvernement du Québec dans la ville même de Québec seront transformés en quelque 300 logements au cours des cinq prochaines années", a indiqué aux AFFAIRES M. Serge Filion, urbaniste à la Ville de Québec.

Malgré tout, M. Bédard s'est montré plutôt optimiste face à cette situation. "Les édifices à bureaux qui seront convertis en immeubles d'habita-

En dépit des coupures gouve



LES IMMEUBLES DIPLOMAT A.L.F.

"LES CONSEILLERS"



James P. Gimbert Claudette Robichaud Alain Houle A. Farouk

- Pour un service professionnel, consultez les conseillers spécialisés en: "INVESTISSEMENT IMMOBILIER ET ABRIS FISCAUX"
- Pour vous faciliter la recherche des meilleurs investisseurs,
- Pour vous renseigner sur les tendances du marché,
- Pour bien vous orienter et bien vous servir,

NOUS SOMMES LÀ!

au 115 ouest, rue St-Charles, Longueuil, Qué. J4H 1C7
(514) 670-2323

A. E. LE PAGE SOUHAITE LA BIENVENUE AUX LOCATAIRES DE LA TOUR DE LA BANQUE NATIONALE

Nous sommes heureux d'annoncer que l'édifice a maintenant atteint un niveau d'occupation-location de près de 70%. Parmi les locataires de prestige devant occuper l'édifice, nous pouvons mentionner:

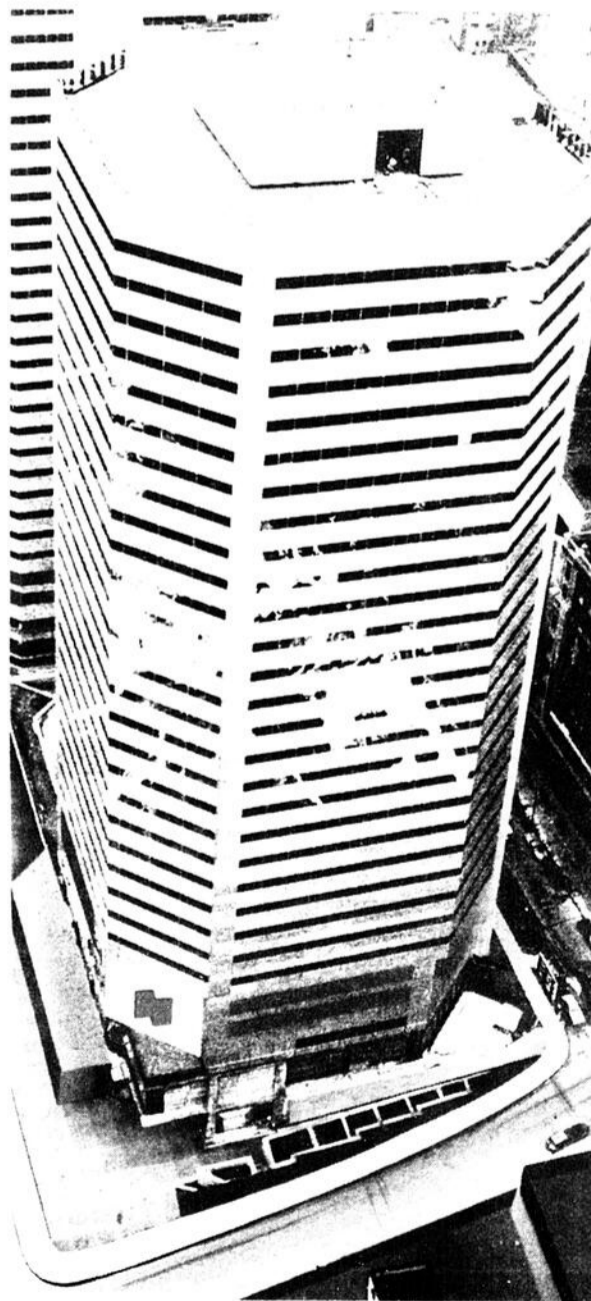
- Association canadienne des courtiers en Valeurs Mobilières
- Bell Investment Management Corporation
- Benson & Hedges (Canada) Ltee
- Chase Manhattan Bank of Canada
- Desjardins, Decarie, Mousseau & Belanger (Notaires)
- Desjardins, Ducharme, Desjardins & Bourque (Avocats)
- Fednav Ltee
- Institut Canadien des Valeurs Mobilières
- Raymond Chabot Martin Pare et Cie
- Société de Développement de l'Industrie Cinématographique Canadienne

Nous souhaitons la bienvenue à ces compagnies qui ont choisi la Tour de la Banque Nationale, un des développements commerciaux les plus prestigieux au Canada. Appelez-nous maintenant pour voir comment vous pourrez vous joindre à ces entreprises dans ce nouveau complexe.

LES SERVICES IMMOBILIERS

A. E. LE PAGE

Tél.: (514) 842-5011



À VERDUN



- Emplacement 4475 Bannantyne Verdun
- Vente ou location à long terme
- Très belle bâtisse - située près du métro et autobus
- 1er étage libre - 21 000 pieds carrés idéal pour marché d'alimentation ou autres
- 2e étage aménagé en bureaux tous loués
- Terrain 263 pieds X 140 pieds

TEL.: (514) 766-7503

UN RENDEMENT DE 25% PAR AN NET D'IMPOT SUR VOTRE CAPITAL C'EST POSSIBLE!

- Si vous avez 10 000 \$
- Si vous pouvez les laisser bloqués au moins 5 ans
- Si vous voulez profiter du change entre le dollar et le franc

Il existe en France un abri fiscal extraordinaire depuis cette année

Renseignements:

EURO-CONSTRUCTION
438, rue Ste-Hélène, Montréal H2Y 2K7
Tel.: (514) 282-9059 F. Gramet

Je désire recevoir une documentation

Nom

Adresse

Code Postal

Tel



Société
Immobilière
Vistabar Inc.

(514) 465-9360

Groupe Conseil en Investissement Immobilier

Consultation
Analyse financière informatisée
Regroupement d'investisseurs
Acquisitions immobilières
Financement
Gestion et Administration

Les rénovations, ça va bien à Québec

tion sont seulement ceux qui appartiennent au Gouvernement, donc des édifices non concurrentiels, a-t-il expliqué. Le Gouvernement du Québec va simplement déménager dans des édifices neufs et recycler ses vieux édifices. Pour le marché concurrentiel, ce n'est pas si grave que ça en a l'air."

LE MÈTRE CARRÉ LE PLUS PROMETTEUR À QUÉBEC!

Celui que vous louerez aux
TERRASSES
DE LA POINTE-À-CARCY



Voici une occasion d'affaires unique pour vous qui rêvez d'une boutique d'articles choisis, d'un bar, d'un café, d'un restaurant ou d'un comptoir d'alimentation spécialisée.

À deux pas de l'arrondissement historique de Place Royale et localisé dans un environnement à caractère administratif, résidentiel, commercial et récréatif, le complexe commercial des Terrasses de la Pointe-à-Carcy est un concept architectural où s'équilibrent avec harmonie le verre, l'acier et la lumière sur l'un des plus beaux sites du continent. Il s'avance dans le fleuve, au cœur du Vieux-Port de Québec, un quartier en devenir et scène principale de l'événement Québec 84.

D'ici peu, les Terrasses de la Pointe-à-Carcy logeront confortablement une centaine de boutiques, sur une superficie d'au moins 18 500 mètres carrés avec 1200 espaces de stationnement.

À proximité du fleuve Saint-Laurent, où accostent d'imposants paquebots de croisière, l'avenir des Terrasses de la Pointe-à-Carcy sourit aux commerçants qui savent répondre aux attentes d'une clientèle distinguée.

Les espaces commerciaux sont en location dès maintenant pour occupation en juin 1984.

Pour en savoir plus, composez
(418) 694-5534
 à frais virés

OU écrivez à:
 Société immobilière du Canada
 (Vieux-Port de Québec) inc.,
 36 1/2, rue Saint-Pierre, Place Royale,
 Boîte postale 95, Station B,
 QUÉBEC, Québec G1K 7A1



Canada

LE COEUR DE LA VILLE REPREND SA PLACE

Les artères commerciales de Montréal reprennent vie

■ Avec un marché des immeubles commerciaux beaucoup trop mou pour stimuler la création de nouveaux développements à Montréal, ce sont les artères commerciales existantes qui bénéficieront du dynamisme des promoteurs en 1984.

Menacés par l'expansion des centres commerciaux et la vigueur du centre-ville, les marchands de cinq artères commerciales montréalaises ont regroupé leur ressources humaines et économiques et veulent créer un genre de

centres commerciaux à ciel ouvert.

Ces associations ont démarré il y a deux ans à l'incitation de la Ville de Montréal. La Plaza St-Hubert, la Plaza Monk, la Place Ste-Catherine, la Promenade Ontario et la Promenade Masson ont

formé des Société d'initiative et de développement des artères commerciales (Sidac).

Les Sidac ont mis sur pied un véritable programme d'éducation populaire dans le but d'apprendre aux petits commerçants à se prendre en

main et à s'organiser face à la concurrence et à s'impliquer davantage dans leur milieu social respectif.

En favorisant ces regroupements, la Ville de Montréal veut aussi régulariser sa structure urbaine en éliminant le plus possible les cas d'isolement des commerces en milieu résidentiel et inversement, de résidences en milieu commercial.

Selon ce qu'a affirmé aux AFFAIRES M. Marcel P. Dubois, commissaire à la Commission d'initiative et de développement économiques de Montréal (Cidem), les Sidac ont déjà abaissé le taux de rotation des commerces.



La Plaza St-Hubert fera l'objet d'un important réaménagement urbain de 14 M\$.

Moyens à prendre

La publicité est sans

doute le moyen privilégié par les commerçants mem-

bres des Sidac pour devenir plus concurrentiels puisqu'elle représentera 80% de leurs budgets respectifs. Ces budgets s'établissent comme suit en 1984: Plaza St-Hubert 399 000\$; Promenade Masson 294 000\$; Promenade Ontario 154 200\$; Plaza Monk 76 000\$; et Place Ste-Catherine 38 000\$.

Outre la publicité, les Sidac ont déjà mis ou mettront de l'avant des initiatives communautaires ayant pour objectif de diminuer les coûts d'exploitation des commerçants en achetant, par exemple, le mazout pour toute la Sidac ou en se procurant une assurance collective sur les biens de la personne.

D'autres services d'aide aux commerçants seront institués pour voir notamment à l'amélioration de l'apparence des magasins.

Plaza St-Hubert

Principal pôle montréalais d'attraction commerciale hors du centre-ville et des centres commerciaux, La Plaza St-Hubert fera l'objet d'un important "réaménagement" urbain de 14 millions \$ qui débutera au printemps prochain pour se terminer à la fin de 1985.

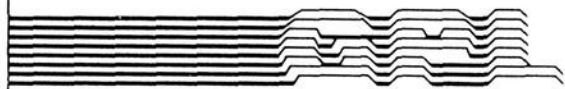
Entre autres transformations, le trottoir sera élargi et recouvert d'un toit entre les rues Bellechasse et Jean-Talon et le stationnement étagé passera de 680 places à 900 places.

En tenant compte de l'arrivée d'ici 2 à 5 ans de la ligne de métro numéro cinq (Snowdon) dont deux stations alimenteront la Plaza, les 400 places d'affaires de la Sidac St-Hubert espèrent accroître leur achalandage de 20%.

DOMINIQUE FROMENT

Notre préoccupation... c'est votre protection.

Où que vous soyez au Québec, nous avons tout près de chez-vous un personnel qualifié dont la principale préoccupation est la gestion de vos portefeuilles d'assurances... industrielles, commerciales, de vos biens personnels ou d'assurances de personnes.



Gérard Parizeau Itée
courtiers d'assurances

Montréal, Amos, Chicoutimi, Hull, Jonquière, La Baie, La Sarre, Lebel-sur-Quévillon, Matagami, Québec, Rouyn, Sept-Îles, Sherbrooke, Val d'Or, Victoriaville

LE 1600 OUEST HENRI-BOURASSA

Près de l'Acadie

OUVERTURE: AVRIL 1984

Des bureaux dans un site aéré de verdure et décongestionné, avec un entourage de professionnels. Principaux services commerciaux au rez-de-chaussée. Accès rapide à l'autoroute et au métro.

16,000 PI. CAR./ÉTAGE

Ample stationnement int. & ext. Climatisation séparée par étage

À \$7.95/PI.CAR.

Seulement vous, saurez que vous payez si peu...!

Information: CONRAD BERTHIAUME
(514) 334-0538 ou 336-1811



BIENVENUE à ce premier groupe important de locataires:

- M.M. Drouin, Papineau et Assoc., avocats
- Bélanger et Assoc., c.a.
- Construction Château St-Marc Inc.
- La Corporation d'Investissement Rodican Ltée.
- Investissement Pro-Canada Inc.
- Caisse Populaire St-Joseph de Bordeaux
- Salon de Coiffure Unique
- Service de Cordonnerie Bois-de-Boulogne

ET VOUS,
QUAND VOUS ANNONCERA-T-ON...?

L'Association des embouteilleurs de boissons gazeuses du Québec, Inc.



M. René Cournoyer

M. René Cournoyer, président de Seven-Up Valleyfield, a récemment été élu président de l'Association des embouteilleurs de boissons gazeuses du Québec Inc.

Outre M. Cournoyer, se retrouvent également au conseil d'administration de l'Association, Messieurs Bastien Méthot, président de Cenpro Inc., 1er vice-président, René Tremblay, président de Liqueurs Saguenay Ltée, 2e vice-président, André Fleury, contrôleur chez Coulombe Québec Ltée, trésorier, Michel Lapierre, vice-président de Brevages Drummond Ltée, président sortant, et en tant qu'administrateurs, Messieurs Bernard Bégin, président de Brevages Bégin Inc., Pierre Crépin, président de Brevages Crépin Inc., André Desroches, président de Brevages KiRi Ltée, Peter Forand, directeur général, région du Québec, de Seven-Up Canada, Michel Godon, président de S. Désormeaux Inc., Jim Larin, vice-président de Embouteillage Vallée du Canada, Claude Liboiron, directeur général de J.L. Brissette Ltée, Donald Pover, président des Entreprises Donald Pover Ltée, Gilles Robillard, directeur régional, Québec, de Pepsi-Cola Canada, et Philibert Simard, président de Philippe Simard et Fils Ltée.

Madame Nycol Pageau-Goyette est secrétaire-directeur général de l'Association qui regroupe les 80 embouteilleurs de boissons gazeuses du Québec.

Cinq projets attendent un gros locataire

Voici les cinq plus importants projets d'édifice commercial et à bureaux susceptibles de se réaliser à Montréal en 1984. Cependant, comme c'était le cas l'an dernier, les promoteurs de ces projets devront dénicher un locataire important avant d'entreprendre les travaux, ce qui est loin d'être

acquis avec un taux de vacance aussi élevé que présentement.

La construction d'un édifice public pourrait aussi débiter cette année sur l'île Ste-Hélène et quatre importants projets de rénovation, dont trois hôtels, pourraient également voir le jour en 1984.

PRINCIPAUX PROJETS À VENIR

- 1- DORCHESTER ET PEEL (SUD/OUEST)
promoteurs: - Lavalin inc.
- Société immobilière Marathon Itée
- Laurentienne mutuelle d'assurance
superficie: 500 000 pieds carrés (exclusivement des espaces à bureaux)
hauteur: 27 étages
coût: 75 millions \$
- 2- MCGILL ET DE MAISONNEUVE (SUD/OUEST)
promoteur: Corporation Cadillac Fairview Itée
Cet édifice à bureaux et commercial intégrerait la maison de l'Orchestre symphonique de Montréal
- 3- MANSFIELD ET DE MAISONNEUVE (NORD/EST)
promoteur: Corporation première Québec
superficie: 300 000 à 350 000 pieds carrés
coût: 40 à 45 millions \$
- 4- UNIVERSITÉ ET CATHCART (SUD/EST)
promoteurs: plusieurs
superficie: 70 000 pieds carrés
hauteur: 12 étages
coût: 10 millions \$
- 5- ATWATER ET STE-CATHERINE (PLAZA ALEXIS NIHON)
promoteur: Alexis Nihon Corporation
superficie: 300 000 pieds carrés (espaces à bureaux)
coût: 30 millions \$

* Selon M. André Daigneault, directeur général adjoint de Marathon, ce projet sera un des rares à voir le jour à Montréal de façon certaine en 1984.

ÉGALEMENT:

ILE STE-HÉLÈNE
Maison des sciences et des techniques
promoteurs: - Ville de Montréal
- Gouvernement du Québec
coût: 65 à 110 millions \$

PROJETS DE RÉNOVATION:

- 1- 1060 Université et Lagachetière (nord/ouest)
- 2- Sherbrooke et Peel (nord/est) - Hôtel Constellation
- 3- de Maisonneuve et Peel (sud/est) - Hôtel Mont-Royal
- 4- Peel et Cypress (sud/ouest) - Hôtel Windsor

FRANÇOIS A. FLUET, ing.

IMMEUBLES
F. A. FLUET

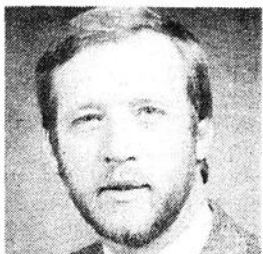
Courtier et mandataire
218 Berlioz, apt. 402
île des Soeurs, Qué.
H3E 1B8
(514) 767-2729

Nagui Naoum

ANALYSTE EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER
SERANIM
5435 ST-DOMINIQUE
MONTRÉAL QUÉBEC H2T 1V5 BUR: (514) 273-6529

Nominations chez Harvey Transport Ltée

M. Gabriel Bouchard, président du conseil d'administration et chef de la direction ventes-marketing de Harvey Transport Ltée annonce la nomination de quatre nouveaux cadres supérieurs. Ces nominations témoignent du développement continu de l'entreprise dans l'industrie du transport routier au Québec.



Marc Jodoin

M. Marc Jodoin, directeur du trafic et adjoint au directeur des opérations, au bureau-chef de la compagnie à Alma. M. Jodoin occupait un poste similaire dans une entreprise de Joliette.



Claude Thibert

M. Claude Thibert, directeur des ventes et du marketing, région de Montréal. M. Thibert assumait déjà depuis quelques années la direction des ventes à Montréal.



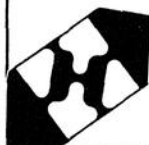
Norman Mitchell

M. Norman A. Mitchell, directeur des ventes et du marketing, région de Québec. M. Mitchell a occupé au cours des cinq dernières années le poste de directeur du trafic de la compagnie.



Marcel Boucher

M. Marcel Boucher, directeur des ventes et du marketing, région Lac-St-Jean. M. Boucher agissait jusqu'à maintenant à titre de représentant des ventes dans ce territoire.



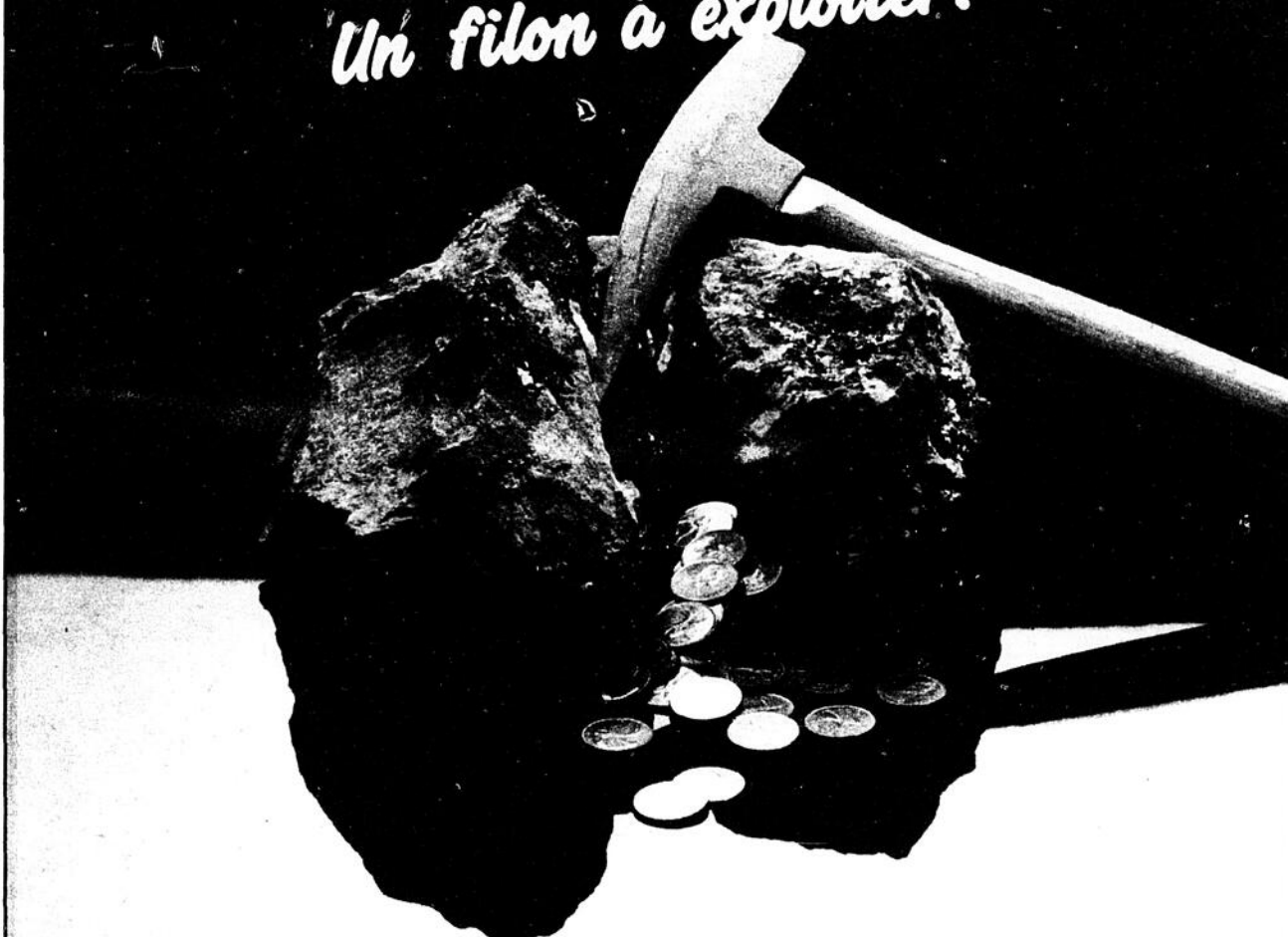
HARVEY TRANSPORT L.TÉE

La firme Harvey Transport

est reconnue à travers la province pour son service efficace et fiable, et est fière de la confiance que lui témoigne sa clientèle et qui lui permet d'assurer de nombreux emplois.

LE CENTRE DE RECHERCHES MINÉRALES DU QUÉBEC

Un filon à exploiter!



La recherche est plus que jamais essentielle à l'industrie pour assurer sa rentabilité et sa position concurrentielle. Nous le savons.

C'est pourquoi nous mettons à la disposition de l'industrie minière québécoise un personnel de haute compétence, des équipements à l'avant-garde de la technologie, une usine-pilote dotée d'un appareillage semi-industriel, des services adaptés à ses besoins.

CENTRE DE RECHERCHES MINÉRALES

Complexe scientifique du Québec 2700, rue Einstein SAINTE-FOY (Québec) G1P 3W8
Tél.: (418) 643-4540 Téléc.: 051-31589 SDBC

Québec



Gouvernement du Québec
Ministère de l'Énergie
et des Ressources

Un marché saturé de 300 centres d'achat au Québec

L'avenir des centres commerciaux

■ L'avenir des centres commerciaux au Québec devra passer par leur personnalisation, leur expansion et aussi par l'élimination de la domination financière de l'étranger.

Arrivé au Québec il y a une trentaine d'années, le concept des centres commerciaux a porté un dur coup aux centres-villes et aux artères commerciales. Les centres commerciaux ont en effet connu une

croissance remarquable qui a saturé le marché.

On en comptait une cinquantaine en 1960 alors qu'ils sont environ 300 maintenant.

Les centres-villes et les artères commerciales ont mis du temps à réagir face à la propagation des centres commerciaux, mais ils ont commencé à se regrouper et à s'organiser il y a quelques années. La concurrence entre les centres commerciaux dans les

grands centres urbains étant déjà très vive, cette recrudescence les inquiète.

De plus, les habitudes de consommation des Québécois sont en train de changer. Peut-être comme phénomène de compensation à l'invasion technologique, les consommateurs ont revalorisé le service personnalisé, une faiblesse des centres commerciaux. Persuadés qu'ils en détiennent le monopole, les petits commerces de quartier et les

artères commerciales mettent de plus en plus l'accent sur cet aspect dans leur publicité. Et les importantes chaînes de magasins n'ont pas tardé non plus à saisir le mot: leurs superlatifs portent maintenant des noms aussi chaleureux que **Jadis**, **Héritage**, **La Maisonnée**, **La Belle époque** et autres.

Les centres commerciaux vont donc devoir rapatrier le service personnalisé que leur philosophie du "big is beautiful" avait

mis en fuite; et ils le savent.

Cependant, pas question pour ces mégacomplexes commerciaux de réduire leurs imposantes dimensions. Ils n'ont pas le choix; quand un centre concurrent prend de l'expansion, il faut agrandir aussi ou se laisser distancer.

Parallèlement à leur personnalisation et à leur expansion, il semble que les centres commerciaux au Québec devront aussi s'affranchir de la domina-

tion étrangère qui les étouffent.

"Beaucoup de centres commerciaux au Québec appartiennent à des étrangers qui égorgent les locataires avec leurs taux de location exorbitants. Ces locataires doivent hausser exagérément leurs prix de vente pour rencontrer leurs charges et ils ne peuvent donc plus demeurer compétitifs", a affirmé aux AFFAIRES M. Jacques Boyer, président de **Gestion pratique informatisée**, qui exercera prochainement son option d'achat de la **Place du commerce**, à Jonquière, un des premiers centres commerciaux à rabais permanent ("off price") au Québec.

"Les centres commerciaux régionaux doivent être gérés par des capitaux régionaux, croit M. Boyer. Et heureusement, les jeunes gens d'affaires québécois sont de plus en plus solidaires et on peut espérer que les monopolistes devront céder du terrain quant à leurs exigences ou

**ON APPUIE
VOTRE
ENTREPRISE
avec
des services
de gestion**

BFD

En tant que société de la Couronne, notre mandat est de favoriser la réussite des petites et moyennes entreprises. Nous croyons que la multiplication et la prospérité des entreprises sont essentielles au développement de notre société tout entière.

C'est la raison d'être de la BFD. Peut-être votre entreprise pourrait-elle profiter de nos services? Voici comment.

Vous savez qu'une saine gestion, c'est la base d'une entreprise. C'est pourquoi nous vous offrons des services de gestion. Des services qu'aucune autre institution financière ne vous offre. À vous de choisir! Séminaires de gestion,

séminaires conjoints élaborés avec des associations, ateliers, cliniques de gestion, cours de gestion des affaires, notre Service d'information à la petite entreprise qui fournit de précieux renseignements sur les programmes gouvernementaux, ou CASE (Consultation au service des entreprises). Avec CASE, des gens d'affaires à la retraite mettent à votre disposition l'expérience qui leur a valu leur propre succès. Il n'en tient qu'à vous d'en profiter au maximum.

Appelez-nous 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

**M.U.R.B.
RETRAITE CONFORTABLE**

Grâce à vos économies d'impôts (Immeubles Classe 31)

- Aucun comptant requis
- Gestion éprouvée
- Immeubles de qualité supérieure

**RETRAITE IMMOBILIÈRE
FOISY & RICHARD**

(514) 482-2697
(514) 658-2527

**REER
GUARDIAN**

Le marché monétaire à votre portée où vos termes sont nos termes*

*Intérêt quotidien	8%
*30 - 364 jours	9%
*1 an	9 $\frac{1}{4}$ %
*3 ans	10 $\frac{3}{4}$ %
*5 ans	11 $\frac{1}{4}$ %

Composé annuellement

Taux sujets à changement
Sans frais

Inscrit à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec
Membre de la Société de l'assurance-dépôts du Canada



Compagnie de fiducie
Guardian

842-7161
618 rue St-Jacques
Métro Square Victoria

passent par leur personnalisation

voir leurs locaux se vider progressivement."

Selon M. Boyer, les centres commerciaux ont déjà commencé à perdre de la clientèle au profit des maisons de commerce, ces mini-centres commerciaux abritant des boutiques spécialisées et situés dans les centres-villes. Ces maisons de commerce, comme les centres "off price" qui commencent tout juste à s'implanter au Québec, ont été créés pour trouver une alternative aux taux

de location trop élevés dans les centres commerciaux traditionnels, a-t-il expliqué.

Expansion des "grands"

De son côté, Mme Linda Gray, directrice régionale de la Corporation Cadillac Fairview, propriétaire des Promenades St-Bruno, des Galeries d'Anjou, du Carrefour Laval et du Centre commercial Fairview, considère que l'avenir des cen-

tres commerciaux se trouve dans la variété grandissante des services et produits qu'ils offriront.

"Nous voulons attirer le plus de gens possible de toutes les classes sociales et venant du territoire le plus vaste possible, a déclaré Mme Gray. Les visiteurs de nos centres doivent pouvoir y trouver tout ce qu'ils veulent et ne pas avoir à aller ailleurs pour compléter leurs achats."

Après avoir porté à 235 le nombre de magasins du Carrefour Laval en 1983, Cadillac vient tout juste d'entreprendre l'expansion au coût de 50 millions \$ du Centre Fairview dont le nombre de magasins passera de 85 à 200 en août 1985.

Pendant ce temps, M. Claude Dion, directeur général de Place Vertu, a admis qu'il avait pas le choix: pour protéger son marché, il devra agrandir lui aussi. Place Vertu abritera donc prochainement

190 magasins au lieu de 130 actuellement.

Au Centre Rockland, M. Mario Pouliot s'est bien défendu de diriger un centre spécialisé dans le "high fashion", même si toute sa publicité est orientée sur le thème du chic et du magasinage de première classe.

"Nous avons créé une section très chic parce qu'il nous fallait tenir compte du fait que nous sommes situés dans le quartier où les résidents gagnent le plus haut salaire au Québec, a-t-il expliqué. Mais le reste de notre marchan-

dise se compare à celle de tous les autres centres."

Contrairement à Mme Gray et à M. Pouliot, M. Raymond Kourie, directeur du Carrefour rabais Langelier, un centre récemment converti en "off price", croit lui que l'avenir des centres commerciaux est dans leur spécialisation.

"Le "beau, bon, pas cher" revient en force, a dit M. Kourie, mais les consommateurs sont plus avisés en 1984 et ils savent reconnaître la qualité. C'est exactement la raison d'être des centres à rabais permanent qui offrent des marques reconnues à des prix plus bas que le prix régulier et ce, à l'année longue."

Toutes ces personnes interrogées sont d'avis que les centres commerciaux devront aussi personnaliser leur service s'ils veulent concurrencer les centres-villes et les regroupements de commerçants sur les artères commerciales. Il semble toutefois que cette nouvelle vocation sociale sera plus prononcée à l'extérieur de Montréal.

"Les centres commerciaux régionaux devront remplacer les perrons d'églises, a affirmé M. André David, directeur général du Carrefour de l'Estrie, à Sherbrooke. Les centres doivent devenir un milieu de vie davantage qu'un centre d'achats. Les gens doivent avoir envie d'y venir même s'ils n'ont aucun achat à effectuer. Pour y arriver, il va falloir rompre le cadre traditionnel de vente de chaussures et de vêtements et accueillir des services comme les notaires, l'aide juridique, les dentistes, les médecins, les architectes et autres. Les centres commerciaux doivent maintenant apprendre à s'adapter plus rapidement aux changements sociaux."

C'est aussi en substance ce qu'a également soutenu M. Jim Cooper, directeur du Centre commercial Les Rivières, à Trois-Rivières.

LE GROUPE LA LAURENTIENNE
LA LAURENTIENNE, MUTUELLE D'ASSURANCE



Guy J. Desmarais

Monsieur Jean-Marie Poiras, président du conseil, et monsieur Claude Castonguay, président et chef de la direction, ont le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Guy J. Desmarais au conseil d'administration de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Monsieur Desmarais est président et chef de la direction de Geoffrion, Leclerc Inc., administrateur de Papiers Inter-Cité Ltée, président de l'Institut de Cardiologie de Montréal, président du conseil et membre du comité exécutif de Canadair Ltée et ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal.

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance est la société-mère du Groupe La Laurentienne.

DOMINIQUE FROMENT

PRINCIPAUX CENTRES COMMERCIAUX DANS LES PRINCIPAUX CENTRES URBAINS AU QUÉBEC								
VILLE	NOM DU CENTRE	ADRESSE	ANNÉE D'OUVERTURE	NOMBRE DE MAGASINS	VOLUME ANNUEL	SURFACE DE LOCATION BRUTE (PIEDS CARRÉS)	STATIONNEMENT	PROPRIÉTAIRE
MONTREAL	Centre Boulevard Cavendish Mall	4270, rue Jean-Talon Est	1952	77	70 millions\$	380 000	1800	Ludco Enterprises Ltd.
	Centre Rockland	5800, boul. Cavendish	1973	80		427 512	2200	Cavendish Shopping Centre Ltd.
	Domaine	2261, Chemin Rockland	1983	175		670 000	2850	Westcliff Management Ltd.
	Le Cavalier	8176, boul. Champlain	1971	50	25 millions\$+	350 000	1100	Gordonia Ltd. & Lieberman
	Les Terrasses	705, rue Ste-Catherine Ouest	1976	145	50 millions\$	167 000	550	York-Hannover Developments Ltd.
	Normandie	2628, rue De Salaberry	1961	64		251 000	925	Trizec Equities Ltd.
	Place Bonaventure	Place Bonaventure B.P. 1000	1967	150	40 millions\$	235 000	1000	Place Bonaventure Inc.
	Place Guy Favreau	Boul. Dorchester	1984	15-20			375	Public Works Canada
	Place Versailles	7275, rue Sherbrooke Est	1963	135	100 millions\$+	750 000	4000	Place Versailles Inc.
	Place Ville-Marie	University et Dorchester	1962	83		172 882	1100	Trizec Corporation
	Plaza Alexis-Nihon	1500, rue Atwater	1967	120	80 millions\$+	423 693	1300	Montrad Inc.
	Plaza Côte des Neiges	6700, Côte des Neiges	1969	100	50-75 millions\$	350 000	2000	Plaza Côte des Neige Ltée
	Promenade La Cité	3757, Ave. du Parc	1975	43		228 000	1000	121163 Canada Inc.
	West Island Mall Wilderton	3237, Sources Rd. 6222, ave. Wilderton	1966	48		238 000	1191	Steinberg Realty Ltd.
		1960	35		198 600	213	Ivanhoe Inc.	
Ville d'Anjou	Les Galeries d'Anjou	8001, boul. Les Galeries d'Anjou	1968	140		974 631	5485	Cadillac Fairview Corp.
Pointe-Claire	Commercial Fairview	6801, Transcanadienne	1965	85		607 600	4000	Cadillac Fairview Corp.
St-Bruno	Les Promenades St-Bruno	1, boul. des Promenades	1978	175		905 000	5000	Cadillac Fairview Corp.
St-Léonard	Carrefour rabais Langelier	Jean-Talon et Langelier	1970	64		385 000	1400	Centre Langelier Inc.
St-Laurent	Place Vertu	Côte Vertu et boul. Cavendish	1975	130		675 000	3700	Cambridge Leaseholds Ltd.
Laval	Centre 2000	3195, boul. St-Martin	1973	60	25 millions\$+	541 000	3800	Montenay Ltée
	Centre Laval	boul. Le Corbusier	1968	110	50 millions\$+	700 000	4000	Fidinar Canada Ltd.
	Duvernay	3100, boul. de la Concorde	1959	80		230 000	1500	Duvernay Shopping Centre
Québec	Le Carrefour Laval	3003, boul. Le Carrefour	1974	235		1 100 000	6700	Cadillac Fairview Corp.
	St-Martin	901 boul. Curé Labelle	1956	61		293 600	1124	Ivanhoe Inc.
	Carrefour Neufchâtel	Boul. Chauveau et Henri IV		75		300 000	1500	Banque de Montréal
	Galerias de la Canardière	2485, boul. Ste-Anne	1960	70	10-25 millions\$	172 994	1000	SBI Management Ltd.
	Les Galeries de la Capitale	5401, boul. des Galeries	1981	185		1 000 000	5000	Les Développements Iberville Ltée
Ste-Foy	Les Galeries Ste-Anne	1500, D'Estimaerville	1973	25		266 000	1135	Cadillac Fairview Corp.
	Place Fleur de Lys	552, boul. Hamel Ouest	1963	220	1-5 millions\$	1 000 000	4000	W. Posluns and Partners
	Place Québec	5, Place Québec	1974	71		150 000	1000	Trizec Corporation
Sherbrooke	Place Laurier	2700, boul. Laurier	1960	300+	150 millions\$+	1 347 755	5200	Marathon Realty Co. Ltd
	Place Ste-Foy	2452, boul. Wilfrid-Laurier	1958	116		523 600	2794	Ivanhoe Inc.
Trois-Rivières	Belvédère Shopping Centre	350, Belvédère Sud	1966	17		181 600	706	Ivanhoe Inc.
	Carrefour de l'Estrie	3050, boul. Portland	1973	110		520 000	4000	Les Immeubles Adams
	King Street Shopping Centre	B.P. 1172, rue King	1960	30	10 millions\$+		1000	Yale Properties Ltd.
Rimouski	Centre Commercial Les Rivières	4125, boul. des Forges	1971	104	40-50 millions\$	496 836	3200	Cambridge Leaseholds Ltd.
	Centre d'achats de Trois-Rivières	4542, boul. Royal	1961	120	25-50 millions\$	375 000	2000	Centre d'achats de Trois-Rivières Inc.
Chicoutimi	Le Carrefour Rimouski	419, boul. Jessop	1978	70		343 676	1900	Campeau Corporation
	La Grande Place	24, rue St-Germain Est	1968	57		450 000	555	Westcliff Developments
	Place du Royaume	boul. Talbot	1973	150	75-100 millions\$	600 000	3200	Le Groupe Presud Inc.

LA PREMIERE NUIT!

L'HÔTEL L'ARISTOCRATE, un établissement de premier choix situé parmi les grands hôtels de Sainte-Foy, répond aux exigences des gens d'affaires.

Notre tarif d'affaires à 39.50\$ est déjà des plus compétitifs. Pourtant, du 1^{er} janvier au 30 avril 1984, nous vous offrons pour aussi peu que 24.00\$ la première nuit de votre séjour, des chambres tout confort, un accueil chaleureux et un service personnalisé.

Decouvrez les délices de notre cuisine raffinée, la douce atmosphère de notre bar-café et l'efficacité de nos salons de conférence.

Les petits extra on en fait notre affaire: appels locaux sans frais - bureau aménagement pour entrevues et rencontres d'affaires - matériel de travail et de présentation.

A L'HÔTEL L'ARISTOCRATE, l'excellence c'est tout ça!

24\$ LA PREMIERE NUIT!

3100 Chemin Saint-Louis
Sainte-Foy, Québec G1W 1R8
1-418-653-2841
1-800-463-4752
(Sans frais pour l'est du Canada)

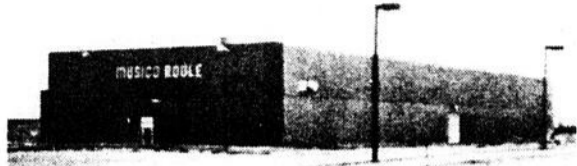
• un seul coupon par client durant la période de validité
• en vigueur du 1^{er} janvier au 30 avril 84
• réservez à l'avance et présentez ce coupon à la réception



IMMEUBLE

BÂTISSSES COMMERCIALES

DONNACONA



CENTRE-VILLE, 12,000 pi. car.
 Idéal pour commerce grande surface, bureaux de professionnels ou P.M.E.
 État neuf, climatisation.
 Prix de vente sous l'évaluation municipale.
 Pour informations:
C. LECLERC
(418) 285-2525

À VENDRE OU À LOUER

Bâtisse industrielle 12,000 pi.ca. Libre le 1er avril. Située à 20 milles au nord-est de Montréal, avec service d'auto-route à proximité.

Entre 9h et 5h.
(514) 351-7730
 Après 6h.
(514) 355-2137

À VENDRE OU À LOUER

Garage pour commerce d'automobiles situé sur la Rive Sud. Terrain 90,000 pi. ca., bâtisse 10,000 pi. ca., incluant salle de montre, bureaux, atelier, pièces, etc.
 Occupation immédiate.

Ecrire à: Référence no. 1079, Journal LES AFFAIRES 465 St-Jean, suite 903, Montréal, Qué. H2Y 3S4

ST-LAURENT

Jules Poitras. 35,000 p.c. avec 10,000 p.c. de bureau, sous-location. Trans-Canada-Cavendish, 5650 p.c. avec 2,000 p.c. bureau, sous-location, très bon prix.

RAYMOND GAUTHIER
(514) 832-4330
 LE PERMANENT COURTIER MLS

BÂTISSSE INDUSTRIELLE

Située à Ville St-Laurent. Bâtisse 14,000 pi. ca. Terrain 36,000 pi. ca.
(514) 336-8110

RÉSIDENCES

QUÉBEC

Maison Kinsmen 83, design Groupe Concept, verrière, bain tourbillon, foyer, système d'alarme, meublé ou non, \$110,000.
 Domaine résidentiel, près du golf de Lorette.
 Pas d'agents.

(418) 843-4123
(514) 436-6162

TERRAINS

CHARLESBOURG

7,000,000 pieds carrés de terrain, résidentiel et commercial.
 10 minutes centre-ville de Québec.

Le Soir: (418) 872-8571

BÂTISSSES COM

LAVAL ST-VINCENT DE PAUL

3954 Boul. Leman.
 Belle bâtisse 9,600 p.c.

SERGE TASSE
(514) 382-4330

LE PERMANENT COURTIER MLS

COPROPRIÉTÉ

VIEUX MONTRÉAL

Spacieux condominium, 1,440 p.c., très ensoleillé. Excellente location.

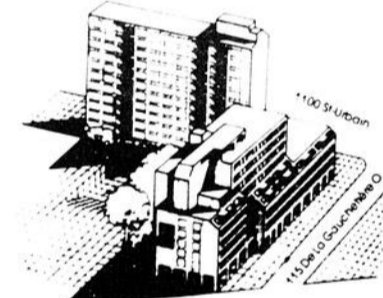
PAULE PROVENCHER
(514) 731-1853
735-2761

LE PERMANENT COURTIER MLS

À LOUER

Le centre-ville a un chez-soi!

Les Habitations Desjardins du Centre-Ville



Complexe Guy-Favreau

MÉTRO PLACE DES ARTS MÉTRO PLACE D'ARMES

Services compris:

- Ascenseurs
- Système de sécurité avec caméra en circuit fermé
- Cuisinière et réfrigérateur
- Thermostat dans chaque pièce
- Eau chaude
- Entrée de laveuse et de sècheuse*
- Installation pour raccordement d'un lave-vaisselle
- Salle de réceptions
- Appartement prêt à recevoir la climatisation
- Service de conciergerie
- Taxe d'eau et de services

Autres avantages:

- Localisation exceptionnelle au cœur du Centre-Ville et à proximité du Vieux-Montréal
- Passages souterrains reliant le Complexe Guy-Favreau aux stations de métro Place d'Armes et Place des Arts, au Complexe Desjardins, au Palais des Congrès et à la Place des Arts
- Promenade commerciale
- Salle de buanderie commune
- Stationnement intérieur disponible

Loyers à compter de:

3-1/2 — \$475
 4-1/2 — \$650
 5-1/2 — \$820

Bureau de location temporaire

Rond-point de la mode, local 245
 Complexe Desjardins
 Du lundi au vendredi
 De 10h00 à 4h30

RENSEIGNEMENTS Code 03 **281-8720**

MONT STE-ANNE SKI WEEK

Le luxe et le charme d'un appartement pour moins cher qu'à l'hôtel.

(418) 694-9181
(418) 694-0192

ANCIEN DÉPANNÉUR

Occasion d'affaires intéressante 1,700 pi. ca. avec sous-sol, bon achalandage.
 \$3.75 pi. ca. Possibilité de location du 2e étage.

(514) 273-8378

DIVERS

ESPACE À PARTAGER

Firme désire louer espace d'entreposage et facilités de manutention avec autre firme située dans le secteur Anjou St-Léonard.
 Espace requis: environ 1,000 pi. ca.
 Informations: J. Fournier

1-800-567-6747

À VENDRE OU À ÉCHANGER

Pour propriété à revenus, 4 condos, 3 chambres, foyer, etc. situés à Ste-Agathe.

IFTEC
(514) 768-7603

CONSULTATION EN INVESTISSEMENT IMMOBILIER

L'investissement immobilier vous intéresse mais vous manquez de temps pour sélectionner le bon placement.
 Nous pouvons faire cette recherche pour vous.

(514) 274-4438

COMMERCES

RESTAURANT ET PÂTISSERIE FRANÇAISE

Site stratégique. Chiffre d'affaires \$1,000,000., comptant \$250,000.
 Potentiel assuré.

M. BERGERON
(514) 254-4591

LE PERMANENT COURTIER MLS

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Terrain de 500,000 pi. ca. situé sur la Transcanadienne à vendre. Idéal pour commerce de machinerie agricole ou compagnie de transport. Avec station de service et atelier de mécanique érigés sur une partie du terrain.

(819) 477-2252

RECHERCHE

Pour acheter un entrepôt d'environ 5,000 à 10,000 pieds, non chauffé, avec terrain d'environ 50,000 pieds, secteurs Laval et Terrebonne.

(514) 668-5342

À VENDRE RIVE-SUD

LIBRAIRIE agréée depuis 1970, très rentable. Expansion possible. Excellent bail, située près CEGEP. Prix: \$450,000. Pas d'agents.

Ecrire: A. Roy, 1114 Franchères, Longueuil, Qué. J4J 4T8

RESTAURANT FRANÇAIS

Chiffre d'affaires: \$425,000. Prix: \$225,000., 84 pièces, établi 12 ans, stationnement.

Pierre Lachapelle
(514) 374-5584

Century 21 de L'Avenir courtier

COMMERCES DE RÉPARATION d'appareils photographiques, établi depuis 12 ans à Québec, à vendre.

Bonne rentabilité. Pour informations, le soir seulement
(418) 659-1056

DIVERS



Immobilier, Finance, Tourisme, Échange, Commerce

200 De Gaspé, Suite 601, Montréal, Qué. H3E 1E6, Canada
 Tél.: (514) 768-7603

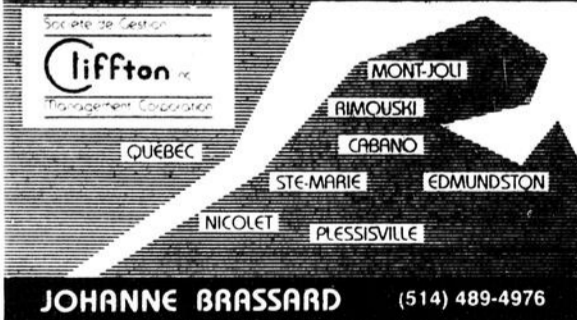


Henri Harland, B.Sc. (actuariat), M.B.A. (finance)
 analyste financier

COURTAGE

HYPOTHÉCAIRE COMMERCIAL C.H.C. Inc.
 2555 boul. Le Corbusier, Suite 201, Chomedey, Laval, Québec, H7S 1Z4 Tél.: (514) 687-7470

ESPACES DISPONIBLES DANS NOS CENTRES COMMERCIAUX.



JOHANNE BRASSARD (514) 489-4976

ÉDIFICE À BUREAUX



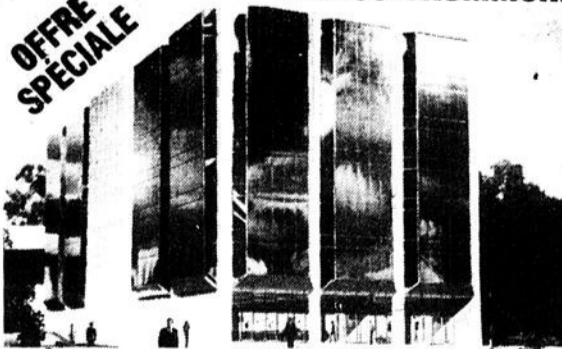
300 Boul. Laurentien

- Idéal pour siège social
- 25,000 pi. ca. par étage
- Fenêtres panoramiques
- Climatisation centrale
- Grand stationnement
- Planification gratuite
- \$7.00 net le pied carré
- Visitez notre bureau témoin

les immeubles
Germain GAGNON
 et associés inc.
 courtier en immeubles
(514) 866-4457

LE 1180 DRUMMOND

OFFRE SPECIALE



À LOUER ESPACES À BUREAUX

20,000 pi. car. brut et rez-de-chaussée 4,500 pi. car. brut. Prix réduit pour locataires sérieux "si" signature avant le 31 janvier 1984.

Occupation immédiate
 Face au magnifique Centre Sheraton
 Accès facile aux autoroutes et métro
 En plein centre-ville
 Stationnement privé

INFORMATIONS: **(514) 875-5808.**

Avec nous, finis les casse-tête de gestion immobilière



Président:
 L.D. Baudouin,
 E.A. CPM.

Vice-Président:
 A.V. Hudon,
 B. Comm., MBA.

Promanac offre un service complet de gestion immobilière, de consultation et de vente, dans l'est du Canada. Pour plus de renseignements demandez notre brochure.

1331, Greene, Ste. 200
Westmount, Québec
H3Z 2A5, Tél.: (514) 933-3646

Espaces industriels: encore des aubaines à dénicher

■ L'industriel en quête de nouveaux locaux pour installer son entreprise a la partie belle en ce moment car le marché immobilier industriel de la région métropolitaine de Montréal favorise présentement l'utilisateur avec un surplus marqué d'espaces de tous types. On peut payer en 1984 les prix de 1980.

Il ne peut cependant pas s'attendre aux mesures d'incitation et aux primes de toutes sortes qui sont monnaie courante dans le secteur commercial: allocations monétaires, reprise de bail, aménagement des locaux, allocation de déménagement. Si le marché industriel se trouve présentement en position de sur-offre, tout comme celui des édifices à bureaux, il réagit tout autrement.

Au mieux, l'entrepreneur réussira-t-il à négocier à la baisse le prix du loyer, mais il faut ajouter que ce genre de concessions ne se retrouve que dans des édifices plus âgés, plus coûteux à l'opération (chauffage, réparations, assurances, etc.)

L'activité ralentie des dernières années n'a pas, comme tel, fait chuter les prix des loyers. Ils se sont plutôt maintenus au niveau de ceux de 1980, ce qui explique le peu de flexibilité dont disposent les propriétaires aux prises avec des coûts d'opération et des taux d'intérêt qui rendent leurs édifices moins rentables. Le propriétaire qui signe un bail de cinq ans à la baisse ne peut pas récupérer les pertes des années passées.

"À mesure que le marché absorbera les surplus d'espaces, les prix afficheront une tendance à la hausse vers des niveaux plus réalistes", a déclaré aux AFFAIRES M. Gilles Dagenais, directeur des services industriels chez A.E. Lepage.

Pas cher à Montréal

En effet, les prix au pied carré des immeubles industriels montréalais se comparent avantageusement à ceux des autres grandes villes canadiennes.

À Montréal, les édifices industriels de première qualité se louent en ce moment entre 2,75\$ et 3,50\$ le pied carré net/net,

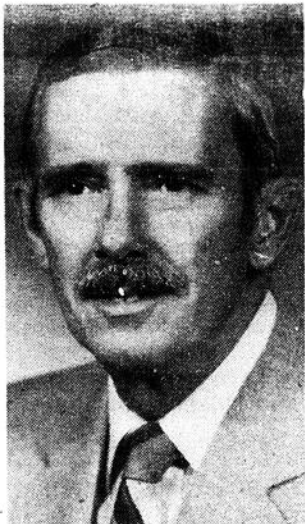


Gilles Dagenais

ce qui signifie que le locataire assume toutes les dépenses d'entretien, de chauffage et de réparations en plus des taxes et des assurances.

Ailleurs au Canada, ces mêmes édifices vont chercher un minimum de 3,25\$ le pied carré net/net et dépassent allègrement les 4\$: à Vancouver, le plafond atteint 4,90\$ et à Ottawa, 5\$. À part Montréal, il n'y a vraiment qu'une autre aubaine au Canada: c'est Winnipeg, avec une échelle de prix de 2,75\$-3,25\$.

Une alternative se présente à l'entrepreneur prêt à faire quelques concessions: les prix des édifices de seconde qualité oscillent entre 2\$ et 2,75\$ le pied carré net/net, tandis que l'on peut décrocher un édifice plus âgé pour aussi peu que 1,25\$ le pied carré net/net. À noter que ces espaces, généralement situés dans les quartiers centraux de la ville, sont admissibles aux subventions à la restauration et à la rénovation du Programme de coopération industrielle de Montréal (PROCIM) administré par la Société de développement industriel de Montréal. La SODIM accorde des subventions en compensation d'une partie des coûts de financement des travaux ou de l'augmentation des taxes foncières.



Guy Lefebvre

Connaître ses besoins

La négociation d'un bail à la baisse peut représenter des économies substantielles à court et moyen termes; dans le cas d'un achat, la valeur de remplacement de l'édifice en font un excellent investissement à long terme.

Les meilleures économies à réaliser cependant se font au stade de la planification.

"L'industriel doit avant tout connaître ses besoins afin que le local choisi soit approprié au type d'entreprise, a indiqué M. Guy Lefebvre, conseiller en immeuble industriel au Trust Général. Dessert-il un marché particulier? A-t-il besoin d'une main-d'oeuvre ou d'une matière première spécifique? Si tel n'est pas le cas, la localisation prend moins d'importance, ce qui ouvre un marché secondaire moins dispendieux à l'entrepreneur", a poursuivi M. Lefebvre.

Par dessus tout, l'industriel

doit bien estimer ses besoins en termes d'espace. Un local trop petit nuira à sa productivité et lui coûtera à la longue plus cher (frais de déménagement, sous-location, etc.).

"On parle de plus en plus, aux États-Unis, de volume industriel: un entrepôt peut sans doute utiliser ces quelques pieds de hauteur supplémentaires, mais est-ce bien nécessaire à une entreprise de fabrication?", s'est demandé M. Lefebvre.

M. Dagenais note de son côté que le pourcentage d'espace réservé aux bureaux dans les immeubles industriels augmente avec la tertiarisation de ce secteur. Les bureaux occupent généralement 10% des espaces industriels: au-dessus de ce pourcentage, le prix du loyer augmente.

Surveiller les taxes

Étant donné le type de baux conclus dans ce secteur, l'entrepreneur fera bien de vérifier les taux de taxation en vigueur dans les différentes municipalités avant d'apposer sa signature sur un bail. On note en effet des différences appréciables d'un endroit à l'autre.

La taxe scolaire variait de 0,132\$ à 1,63\$ du 100\$ d'évaluation en 83-84; la taxe foncière jouait entre 1,12\$ et 3,59\$ du 100\$ d'évaluation en 1983.

À ce chapitre, notons que la taxe foncière est moins élevée à Baie d'Urfé, à Kirkland, à Roxboro et

à Senneville, tandis qu'elle frise les 3\$ à Dollard-des-Ormeaux, à Pierrefonds, à Lachine, à Saint-Pierre et à Verdun. La taxe d'affaires va de 8,81% à 21% de la valeur locative quoiqu'elle tourne généralement autour de 13% à 15%.

À cela, il faut ajouter la taxe d'amélioration locale ainsi que la taxe d'eau que l'on calcule selon diverses modalités. Toutes ces données doivent être prises en considération dans le choix d'un emplacement.

Terrains industriels

L'industriel a sûrement avantage en ce moment à se tourner vers la location ou l'achat d'une bâtisse existante étant donné que les coûts de construction s'établissent actuellement à 30\$ le pied carré pour un édifice industriel.

Les chiffres de l'Office de l'expansion économique de la Communauté urbaine de Montréal révèlent cependant que pas moins de 21,2 millions de mètres carrés sont encore ouverts au développement dans les quinze zones industrielles de l'île de Montréal.

Saint-Laurent, deuxième ville industrielle au Québec, n'entend nullement céder sa place. On y compte encore 8,3 millions de mètres carrés disponibles au développement industriel.

Les parcs d'Anjou et de Saint-Léonard, quant à eux, ne disposent que de très peu d'espace.

La plupart des terrains industriels encore disponibles se trouvent plutôt à l'ouest: Baie d'Urfé, Dorval, Kirkland, Lachine et LaSalle comptent chacun plus d'un million de mètres carrés ouverts au développement industriel.

La Ville de Montréal dispose, par contre, vers l'est de près de 1,5 million de m² dans neuf parcs industriels créés depuis l'adoption de sa politique de développement économique en 1981.

Sur l'île de Montréal, le prix du terrain industriel oscille entre 4\$ et 54\$ du mètre carré. Les terrains situés dans les parcs industriels de l'extrémité ouest de l'île, soit à Baie d'Urfé (4\$/m²), Sainte-Anne-de-Bellevue (4\$/m²) et Kirkland (6\$-11\$) sont particulièrement abordables; les parcs de Dorval (10\$-16\$) et Saint-Laurent (6\$-32\$) demeurent cependant fort intéressants si l'on considère l'excellence des réseaux de transport qui les sillonnent.

Les terrains situés dans les limites de la ville de Montréal sont nettement plus dispendieux, quoique Pointe-aux-Trembles se révèle une véritable aubaine à 8\$ le mètre carré; de même avec Armand-Chaput (8\$-11\$) et Esdras Minville (13\$-16\$), situés tous les deux dans le secteur Rivière-des-Prairies.

LOUISE-A

LEGAULT

(collaboration spéciale)

COMMERCES

À VENDRE OU À LOUER

Cour à bois, commerce de bois et matériaux de construction, centre de rénovation. Tous les bâtiments nécessaires pour faire ces différents commerces. Situé sur un très grand terrain dans le centre de la ville de Farnham (Québec).

ADÉLARD GIROUX INC.

LAURETTE GIROUX (514) 293-4300

TERRAINS

GRAND LAC NOMININGUE (Laurentides)

Un des derniers terrains disponibles sur les bords merveilleux Lac Nominique, 450 pieds de front x 1600 pieds de profond. Chemin déjà construit. Prix: \$60,000.

(514) 672-8659 (819) 275-7251

Un système informatisé conçu spécifiquement pour La gestion immobilière résidentielle et commerciale



Logociel Inc. 9200 Edison, suite 101 Ville d'Anjou, Québec. H1J 1T1 514-354-6656

UN INVESTISSEMENT POUR UN BON RETOUR! ÇA VOUS INTÉRESSE?

- Un placement sûr avec haut rendement
- Investissez dans notre plan I.F.P.C.
- Investissement, fonds de pension, condominium
- C'est dès maintenant qu'il faut agir

Renseignez-vous auprès de notre conseiller en investissement:

YVES BOIRE (514) 679-7847 ou 674-4511

quebec florida investment



3003 chemin Chambly Longueuil Québec Canada J4L 1N3

TERRAINS

AVIS AUX PROMOTEURS!

REPENTIGNY: Terrain pour développement résidentiel, possibilité 400 lots minimum. Investissement à moyen terme. Prix à compter de 0.75 le pi. car. Plus-value potentielle considérable.

Lise d. Ferland Claude Ferland. b.a.a., m.b.a.

(514) 581-3790/585-9500

Une reprise des activités se dessine dans le secteur industriel

■ Une reprise des activités se dessine dans le secteur de l'immobilier industriel avec l'arrivée de nouveaux projets d'investissement et la recrudescence de la construction spéculative dans ce secteur.

Le relevé des inscriptions du système **Photo ILS** (Industrial Listing Service) de l'Office d'expansion économique de la Communauté urbaine de Montréal montrait au 1er janvier 1984 un total de 483 inscriptions représentant 14 622 465 pi² d'espace industriel.

La valeur des contrats accordés dans le secteur industriel suit d'ailleurs cette évolution. Une hausse de la valeur des contrats accordés dans la région

métropolitaine de Montréal culmine fin 1981 alors que le taux d'absorption montre déjà des signes de fléchissement. Après une chute dramatique en 1982 (-46%), le niveau d'investissement stagne tout au long de 1983 puis enregistre une hausse spectaculaire au dernier trimestre. M. Serge Roy, du Service de recherches de l'Office de la construction du Québec, prévoit une hausse de 25% de la valeur des contrats accordés en 1984, qui devrait dépasser

les 100 millions \$.

"L'immobilier industriel est le dernier à se ressentir des aléas de l'économie et partant le dernier à se relever d'une crise", a expliqué à Québec Construction M. Gilles Dagenais, directeur des services industriels chez A. E. Lepage. A l'été 82, le marché résidentiel marchait à fond avec la chute des taux d'intérêt et les prix raisonnables des maisons. La disponibilité des capitaux a ensuite secoué l'immobilier d'investis-

sement qui présente en ce moment un regain d'activité."

Les secteurs commerciaux et industriels montrent à présent des signes encourageants; les bonnes occasions ne manquent pas, les prix s'étant maintenus depuis 1980 au même niveau.

Toronto et Montréal sont les seules villes canadiennes à afficher de larges surplus d'espaces industriels: Toronto, 27,5 millions de pi², Montréal, 10 millions de pi², si l'on

exclut les bâtisses de moindre qualité. Ailleurs le taux d'inoccupation reste peu élevé, l'espace disponible passant même sous le cap du million de pieds carrés à Regina, Saskatoon, Winnipeg et Ottawa.

La situation des dernières années n'a pas été sans affecter les services de courtage: **Royal Trust** a liquidé son service ICI, **Le Permanent**, et le **Trust Général** misent plus sur l'investissement, tandis que **A. E. Lepage**, qui domine fortement ce secteur, a tout rapatrié ses services industriels à Montréal, faisant affaires avec des courtiers indépendants en région.

CONTRATS DE CONSTRUCTION ACCORDÉS DANS LE SECTEUR INDUSTRIEL REGION METROPOLITAINE DE MONTREAL

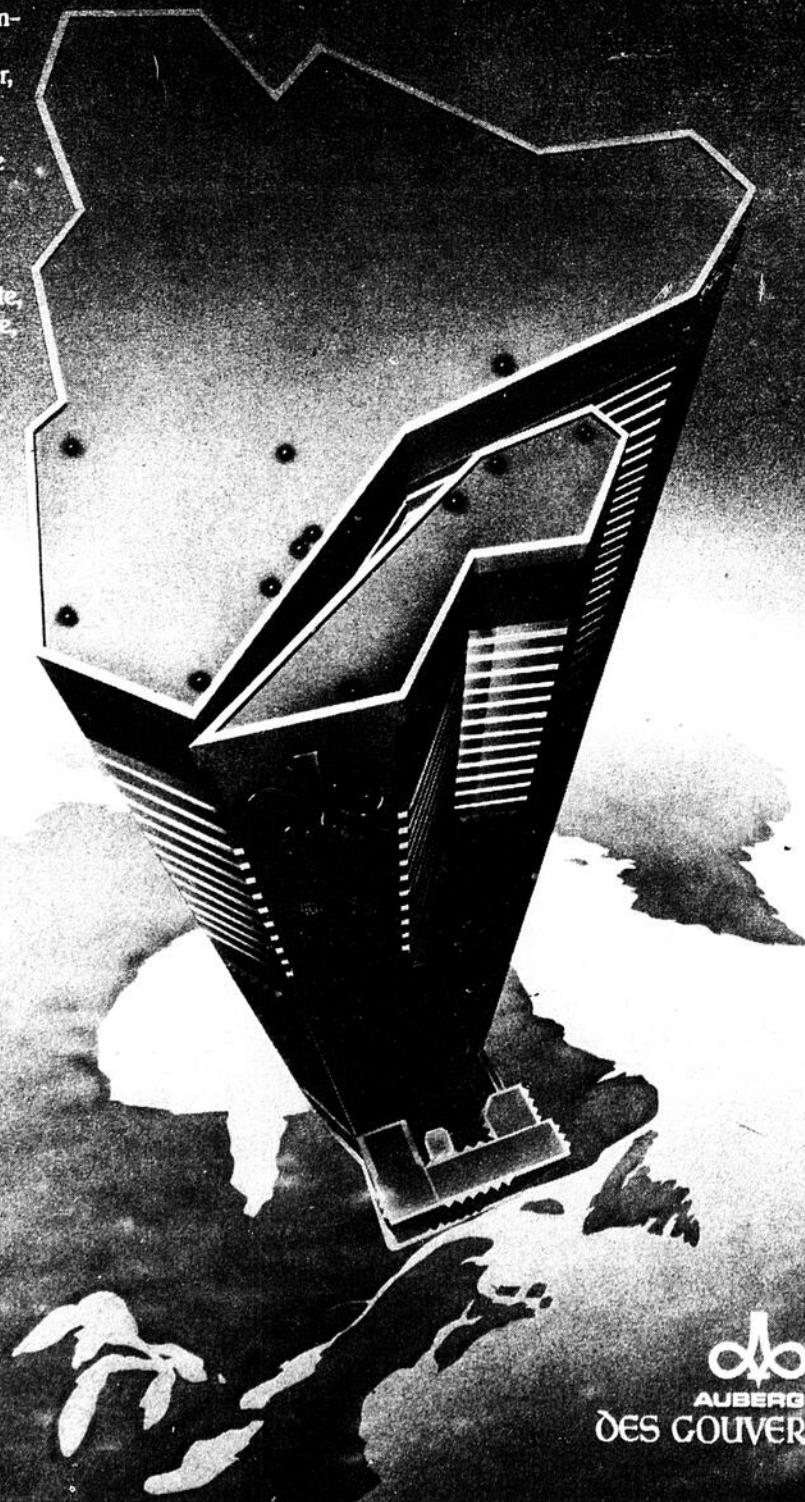
	(000\$)	Variations en %
1978	77,6	
1979	127,3	28,8
1980	161,1	26,9
1981	117,7	-27,0
1982	63,6	-46,0
1983	75,9	19,0
1984*	100,0	25,0

*estimé
Source: Office de la construction du Québec

À LA HAUTEUR!

Oui, le réseau-confort de l'Auberge des Gouverneurs est à la hauteur des exigences du monde des affaires. On vous accueille avec 1 720 chambres, 18 bars-salons, 13 restaurants et salles à dîner, 60 salles de réceptions et réunions et plus de 1 200 personnes toujours à votre service dans 12 hôtels de premier ordre.

Québec, Sainte-Foy, Joliette, Trois-Rivières, Sherbrooke, Val-d'Or, Gatineau, Chicoutimi, Sept-Îles, Gaspé, Matane, Rimouki.



Reservations sans frais:
1-800-463-2820

**AUBERGE
DES GOUVERNEURS**

ÉVOLUTION DE L'OFFRE D'ESPACES INDUSTRIELS (1978-1984) COMMUNAUTÉ URBAINE DE MONTREAL

Date	Nombre d'inscriptions	Superficie totale (pi ²)
Janvier 78	304	9 673 991
Janvier 79	254	7 275 318
Janvier 80	211	6 221 747
Janvier 81	260	8 562 727
Janvier 82	342	12 657 315
Janvier 83	500	15 514 856
Décembre 83	483	14 622 465

Source: Photo ILS - Office de l'expansion économique, CUM

Des espaces de tous types

Contrairement au secteur commercial, on ne divise pas les locaux industriels en catégories.

Pour les besoins de la cause cependant, on peut créer trois catégories, la première regroupant des bâtisses construites il y a moins de 20 ans, sur un étage, en bloc de ciment revêtu de brique. Les espaces de bureaux se trouvent en façade et les plafonds font généralement de 18 à 22 pi de hauteur. Bien isolées, ces bâtisses sont munies de gicleurs et de toutes les facilités d'expédition.

La deuxième catégorie comprend les bâtisses de plus de 20 ans, moins bien isolées et qui occupent un plus fort pourcentage du terrain, réduisant ainsi les aires d'accès et de stationnement. On construisait moins haut alors, 14 à 16 pi.

Finalement les bâtisses vieillies, datant de la guerre et même de l'avant guerre, se retrouvent dans les vieux quartiers. Plus volumineuses, elles comptent aussi plusieurs étages et la structure de métal fait place à la structure de bois dans certains cas.

Les immeubles de la première et de la dernière catégories ne manquent pas à Montréal. Les édifices de la seconde catégorie se font plus rares et jouissent d'une plus forte

demande puisqu'ils sont en général bien localisés et moins dispendieux.

"Le pourcentage d'espace voué aux bureaux tend à augmenter", a noté M. Dagenais. Le secteur industriel se tertiarise, une part grandissante des entreprises de ce secteur oeuvrant dans la distribution et non dans la fabrication.

M. Yves Gignac, commissaire industriel à l'Office d'expansion économique de la CUM, y voit un heureux présage car la distribution étant souvent préliminaire à la fabrication.

"Avec l'instabilité politique que connaît l'Europe, note-t-il, le continent américain devient plus intéressant pour l'investisseur. Montréal jouit d'un excellent réseau de transport et de la proximité des États-Unis."

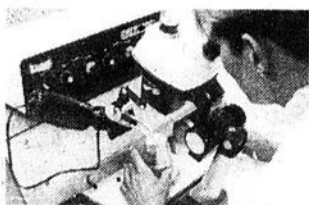
Pour le moment, les mouvements sont plutôt locaux, les grosses entreprises cherchant à regrouper leurs activités sous un même toit. Certains déménagements se font au détriment des régions, les PME se relocalisant dans la région métropolitaine. Mais 1984 nous réserve plusieurs surprises", a soutenu M. Gignac.

**LOUISE-A
LEGAULT**

(collaboration spéciale)

Le point sur le nouveau crédit d'impôt pour la recherche et le développement

p. 38



L'or pourrait s'apprécier jusqu'à 410 - 420 \$US l'once

p. 40

REER: plusieurs combinaisons sont possibles à la retraite

p. 44

LANPAR

Le choix qui s'impose en informatique individuelle et en bureautique.
Tél.: 731-7421

LES AFFAIRES

Samedi, 18 février 1984 37

■ La correction boursière entamée au cours de la seconde semaine de janvier dernier laisse derrière elle des opportunités d'achat intéressantes. Toutefois, la prudence est recommandée à l'investisseur.

Selon les analystes rencontrés par LES AFFAIRES, le marché est présentement la proie d'un pessimisme démesuré et les cours de certains titres ont chuté plus que de raison. S'ils croient qu'une seconde phase haussière surviendra une fois la correction terminée, personne ne sait quand cette dernière prendra fin.

Après avoir donné des signes encourageants d'une année prospère au cours de la première semaine de janvier, les indices boursiers se sont ensuite repliés à un rythme accéléré. Des déceptions devant la croissance de l'économie plus faible que prévue, la victoire des Raiders au Super Bowl, les rumeurs à l'effet que le président Ronald Reagan se retirerait de la vie politique, la politique restrictive de la Réserve Fédérale quant à la croissance de la masse monétaire et le déficit budgétaire des États-Unis pour le prochain exercice sont autant d'éléments qui ont tour à tour contribué à déprimer les marchés.

À la fermeture des cours lundi dernier, le Dow Jones des industrielles marquait 1 150,1, en baisse de 10,3% par rapport au six janvier dernier. À Toronto, le TSE 300 affichait 2 377,8 en retrait de 8,4% et l'indice composé de la Bourse de Montréal cumulait une chute de 7,2% à 400,8.

Le secteur le plus affecté par la baisse des cours à la Bourse de Toronto est celui des magasins à rayons en baisse de 16,9%, suivi par les mines et métaux qui perdent 15,3%, les compagnies d'électricité, incluant la haute technologie, avec une chute de 14,6%, et les cimenteries avec une baisse de 14,5%. Seules les fiducies et les

Malgré des opportunités d'achat intéressantes

Les investisseurs doivent demeurer prudents face à la baisse des marchés boursiers

magasins d'alimentation ont accumulé quelques gains au cours de cette période, soit de 1,1% et 0,3% respectivement. Par ailleurs, les aurifères, les entreprises immobilières et de construction, les entreprises de communications, celles de transformation alimentaire et les pétrolières intégrées ont limité les pertes à moins de 2%.

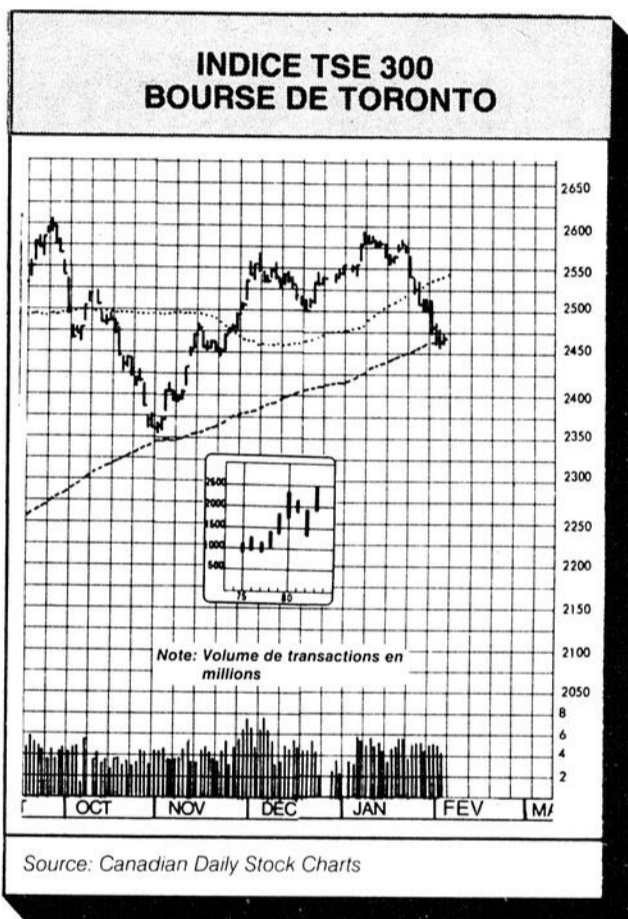
Au niveau de prix actuel, le rapport cours/bénéfice pour les 300 titres formant l'indice composé de la Bourse de Toronto est de moins de 19X, son plus bas niveau depuis décembre 1982. Il était de 30X en mai dernier.

C'est la onzième correction à survenir à New York depuis le début du marché haussier le 12 août 1982. La plus importante, qui fit baisser le Dow Jones de 7,0%, survint entre les trois et 23 novembre 1982.

Le plancher

Selon M. Gilles Archambault, vice-président administrateur de McLeod Young Weir, la correction survenue ces dernières semaines, et qui était rendue nécessaire à la suite de la forte hausse enregistrée précédemment, ne tient maintenant plus qu'à un certain nombre de facteurs techniques qui devraient s'estomper prochainement pour ouvrir la voie à une seconde phase haussière.

"Il y a présentement beaucoup d'appels de marge. Des investisseurs qui s'étaient étirés le cou dans la montée boursière doivent maintenant vendre les titres achetés sur marge pour couvrir leurs emprunts contribuant ainsi à la



baisse des cours", a expliqué M. Archambault.

Selon lui, les chasseurs d'aubaines devraient bientôt intervenir dans le marché pour rétablir l'équilibre. Les prochains signes positifs quant à l'évolution de l'économie permettront ensuite de renverser la vapeur et de diriger les indices boursiers à la hausse.

Ces aubaines, ce sont les titres bancaires qui se sont relativement bien comportés durant la correction (-3,8%) et dont les perspectives de profits demeurent excellentes dans un

contexte de reprise économique. En outre, ces actions offrent des rendements en dividendes attrayants. Il y a aussi les mines et métaux avec Alcan et Rio Algom Ltd. Le premier a perdu 17,2% depuis le six janvier dernier à un cours de 41,63\$ récemment, et le second a baissé de 15,4% et valait 16,50\$ vendredi de la semaine dernière.

M. David Schulman, directeur de la recherche chez Geoffron Leclerc estime également que la correction prendra fin bientôt. Il remarque par ailleurs que les titres de qua-

lité, sauf quelques exceptions, n'ont pas reculé de beaucoup durant les dernières semaines et que les véritables aubaines sont relativement rares. Il relève par ailleurs les cas de **Canadien Pacifique**, en baisse de 10,7% depuis la seconde semaine de janvier à un cours récent de 46,13\$, et d'**Alcan**, précitée. Même s'ils n'ont pas subi la correction avec autant de violence, les titres de la **Banque d'Épargne**, -4,6% à 20,63\$, de la **Banque de Montréal**, -2,3% à 26,50\$ et de **Brascan**, -4,8% à 37,38\$, représentent des opportunités d'investissements intéressantes en fonction de leurs perspectives de profits.

M. Jean-Guy Gauthier, directeur du financement corporatif et vice-président exécutif chez **Dominion Securities Ames**, relève trois titres qui sont devenus particulièrement intéressants au cours des dernières semaines. Il s'agit de **Hiram Walker**, -9,3% à 25,50\$, **Seagram**, -7,1% à 42,38\$ et **Power Corporation**, -4,4% à 19,13\$. Plus que la baisse de prix de ces actions, c'est leur bilan solide qui plaît à M. Gauthier.

"Il serait toutefois préférable d'attendre que la reprise boursière soit évidente avant d'investir dans le marché", suggère M. Gauthier. "Même si un manque à gagner peut en résulter, ceci permettra de réduire le risque de voir la correction se prolonger. D'ailleurs, avec la psychologie actuelle du marché, il y a peu de chances que survienne un revi-

rement subi et l'investisseur ne devrait pas manquer grand chose de la prochaine phase boursière de hausse", ajoute-t-il.

Le même commentaire est formulé par M. John Ferlay, analyste chez **Midland Doherty**, qui craint que la correction se poursuive encore de un à deux mois.

"La correction s'alimente elle-même avec la généralisation du pessimisme chez les investisseurs. Même si la correction est déjà allée trop loin, le mouvement de balancier qui anime le marché boursier s'amplifie et personne ne sait vraiment où la baisse va s'arrêter", explique-t-il.

"La Bourse de New York a établi un seuil de résistance au niveau des 1 100 points pour le Dow Jones des industrielles. Mais d'autres seuils ont déjà été défoncés et celui-ci pourrait subir le même sort. Il faut attendre que le marché se soit fait une base et que les signes d'un creux boursier soient perceptibles avant de revenir investir", ajoute M. Ferlay.

Selon l'**Investors Intelligence**, qui sonde régulièrement les analystes financiers américains sur leurs perspectives du marché, 56% de ceux-ci sont présentement baissiers. Au cours des premières semaines de janvier dernier, les tenants d'une hausse boursière étaient en majorité.

PAUL DURIVAGE

Tassé le boursier

Tassé & Associés, Limitée

Pour votre REER
(514) 879-2100

Québec suit Ottawa avec son propre crédit d'impôt pour la recherche et développement

Les investisseurs ont jusqu'au 29 février

■ Nous avons traité dans un article paru au mois de décembre d'un nouveau mécanisme pour le financement de la recherche scientifique connu sous le nom de **crédit d'impôt à la recherche scientifique (CIRS)**. Les propos que nous avons alors tenus étaient basés sur un avant-projet de loi fédéral déposé le 25 octobre 1983. Le projet de loi C-2 faisant suite à cet avant-projet a été adopté

avec quelques modifications le 19 janvier 1984.

De plus, le gouvernement du Québec a annoncé le 2 février dernier qu'il adoptait également les nouvelles mesures fédérales en les adaptant au régime fiscal du Québec.

Depuis le 19 janvier 1984 et même avant cette date, de nombreux plans ont été élaborés pour tirer avantage du CIRS. On peut même affirmer qu'il

s'agit actuellement de l'abri fiscal le plus à la mode.

Le nouveau mécanisme du CIRS s'adresse à la fois aux petites et aux grandes compagnies effectuant de la recherche et du développement (R & D). Il ne faut donc pas croire qu'il s'agit d'un gadget fiscal fait sur mesure pour les corporations publiques et dont ne sauraient profiter les PME.

Examen d'un cas

Résumons les grandes lignes de ce nouveau mécanisme de financement à l'aide d'un exemple.

Une compagnie a effectué en 1983 ou désire effectuer en 1984 des dépenses de R & D de l'ordre de 100 000 \$. Pour financer ces dépenses, elle émet le 29 février 1984 des actions ou créances admissibles d'une valeur de 100 000 \$. Dans le délai requis, elle désigne sur une

formule prescrite tout ce montant à titre de transfert de dépenses de R & D aux investisseurs.

Le transfert de dépenses de R & D aux investisseurs permet à ces derniers de réclamer un CIRS correspondant à un pourcentage du montant du transfert: soit 50% pour toutes les corporations, 53,4% et 50,73% respectivement pour les particuliers résidant au Québec et en Ontario et plus ou moins

50% pour les particuliers des autres provinces.

Pour les particuliers, le CIRS vient en réduction de leur impôt fédéral et provincial de l'année courante et/ou de l'année antérieure. Pour les corporations, le CIRS vient réduire l'impôt fédéral seulement des deux années en question.

Exceptionnellement pour l'année d'imposition 1983, un CIRS peut être

Si l'émission de Mitel sert de modèle pour les autres

Le nouvel abri fiscal en R & D profitera plus à l'entreprise qu'à l'investisseur

■ Si l'émission d'actions privilégiées admissibles au nouveau crédit d'impôt à la recherche et au développement que vient de faire Mitel sert de modèle aux autres émissions qui vont découler de ce nouvel abri fiscal, les entreprises seront les grandes bénéficiaires de ce gadget fiscal, ne laissant que des miettes aux investisseurs.

Le nouveau programme fédéral, qui est effectif depuis le 19 janvier 1984, permet à une entreprise de transférer à l'investisseur les crédits d'impôt auxquels elle a droit si elle fait des dépenses de recherche et de développement. Cet abri fiscal propose à l'investisseur un crédit d'impôt de 50% environ du coût des titres d'une émission dont le produit est consacré à

la recherche et au développement. Il peut s'agir d'actions ordinaires, d'actions privilégiées, d'obligations, de titres convertibles, de bons de souscription et d'hypothèque.

L'émission de Mitel comprend 2 120 000 actions privilégiées convertibles. Elles ont été émises au prix de 42,50 \$ l'action et, aux dernières nouvelles, l'émission était vendue à plus de 90%.

Ces actions privilégiées de Mitel paient un dividende annuel de 2\$ et comprennent un privilège de conversion en actions ordinaires de Mitel au prix de 19,25\$ l'action. Selon ces termes, le gérant de l'émission, Burns Fry Ltd.,

évaluait la valeur théorique de l'action privilégiée à 25\$, comparativement au prix d'émission de 42,50\$.

En d'autres termes, l'investisseur paie une prime de 17,50\$ par action (42,50\$ - 25,00\$) pour obtenir un crédit d'impôt s'élevant en moyenne à 21,25\$ l'action (50% de 42,50\$). L'avantage fiscal net de l'investisseur, soit 3,75\$ par action, ne représente finalement que 17,6% du crédit d'impôt total (21,25\$) transféré. À cause de la prime initiale très élevée de 17,50\$ que doit payer l'investisseur par rapport à la valeur réelle du titre émis, la grosse part du gâteau demeure dans les

ABRI FISCAL EN R&D ÉVALUATION DES CRÉDITS D'IMPÔT PAR PROVINCE

PROVINCES	CRÉDIT D'IMPÔT
Province de Québec	53,39%
Colombie-Britannique	50,46%
Alberta	47,09%
Saskatchewan	53,42%
Manitoba	56,03%
Ontario	50,73%
Nouveau-Brunswick	53,72%
Île du Prince-Édouard	51,85%
Nouvelle-Écosse	53,21%
Terre-Neuve	54,40%

Source: prospectus de Mitel Corporation

maines de l'émetteur, en l'occurrence, Mitel.

L'avantage fiscal que donne à la base le programme fédéral est très important. Mais il devient beaucoup moins alléchant si l'émetteur exige une trop forte prime pour ses titres. Actuellement, l'action privilégiée de Mitel se transige à 22\$ plutôt qu'à 25\$, tel qu'initialement prévu. L'avantage fiscal net de l'investisseur qui possède encore les actions émises ne s'élève donc plus pour l'instant qu'à 0,75\$ par action. Aussi bien dire que ce dernier a changé vingt-cinq sous pour une piastre.

L'émission de Mitel s'est essentiellement vendue à l'extérieur du Québec. Au moment de l'émission, le gouvernement québécois n'avait pas encore harmonisé sa fiscalité en la matière avec la législation fédérale en R & D. Ce n'est que le 2 février 1984 qu'il l'a fait.

Grâce à la modification qui vient d'être annoncée au niveau de la fiscalité québécoise, l'investisseur québécois a maintenant accès à un crédit d'impôt évalué à 53,39% du coût des titres acquis lors d'une émission.

Le crédit d'impôt est de 25% au provincial et de 28,39% au fédéral. Le tableau ci-joint donne le crédit d'impôt accordé à l'acheteur de ces titres pour chacune des provinces canadiennes.

L'investisseur québécois pourra appliquer ces crédits d'impôt contre ses impôts à payer pour l'année fiscale 1983 s'il achète des titres admissibles avant le 1er mars 1984. Ces titres doivent être achetés sur le marché primaire (c'est-à-dire au moment d'une nouvelle émission) et non sur le marché secondaire.

Cette extension du crédit d'impôt à l'année d'imposition 1983 pour des investissements faits au cours des 60 premiers jours de 1984 n'est cependant valable que cette année en raison du fait que la législation est toute récente.

Pour les autres années, les achats de titres par les investisseurs devront avoir été faits avant la fin d'une année donnée pour être admissibles contre l'impôt de cette même année, comme c'est le cas pour le régime d'épargne-actions.

**CLAUDE
CHIASSON**

A G E N D A

DÉJEUNERS CAUSERIES

Mardi, 21 février - midi

Hôtel le Quatre Saisons



M. Pierre Juneau

Président Société Radio-Canada

Voilà le thème de la causerie que prononcera M. Juneau, président de la Société Radio-Canada.

Billet à l'entrée: 25\$

Renseignements et réservations: 866-2861

À venir 28 février: M. Roland Doré
Directeur
École Polytechnique



**La Chambre de commerce
du district de Montréal**

1080, côte du Beaver Hall - Montréal, Québec - H2Z 1T1

Le crash boursier en 84! est-ce possible?

Walwyn Stodgel
Cochran Murray Limitée

VALEURS DE PLACEMENT

Appelez-nous ou écrivez-nous des aujourd'hui pour recevoir notre étude:

Le crash boursier en 84!

NOM _____
ADRESSE _____
VILLE _____ PROVINCE _____ CODE POSTAL _____
TÉLÉPHONE _____ (AFFAIRES) _____ RESIDENCE _____

EXPÉDIER À: Walwyn Stodgel Cochran Murray Limitée
1200 av. McGill College, bureau 1400
Montréal (Québec) H3B 4G7
(514) 879-1500

LA

pour en profiter contre leur impôt de 1983

obtenu par un investisseur à l'égard d'actions ou de créances admissibles acquises en 1983 ou dans les 60 premiers jours suivant la fin de l'année. La date limite à l'égard de l'année d'imposition se terminant le 31 décembre 1983 est donc le 29 février 1984. Ainsi, dans l'exemple sous étude, un particulier ou une corporation avec une fin d'année au 31 décembre 1983 peut utiliser son CIRS afin de réduire son impôt payable pour l'année 1983 ou pour obtenir un remboursement de son impôt payé à l'égard de l'année 1982.

Pour revenir à notre compagnie qui a réalisé un transfert de dépenses de R & D de 100 000 \$, la loi exige qu'elle paie un impôt spécial remboursable de 50 000 \$, soit 50% du

montant transféré aux investisseurs. Le but recherché est de s'assurer que les fonds recueillis auprès des investisseurs servent à la R & D.

En effet, le remboursement de cet impôt est obtenu à raison de 1 \$ d'impôt pour chaque tranche de 2 \$ de dépenses de R & D effectuées dans l'année précédente, l'année courante ou les années subséquentes. Ces dépenses ne peuvent être déduites par la compagnie dans le calcul de son revenu.

De plus, le crédit d'impôt à l'investissement (20%, 30% et 35% selon le cas) afférent à ces dépenses ne peut être réclamé. En somme, c'est la contrepartie pour le CIRS dont peuvent bénéficier les investisseurs.

Fait à noter, la compa-

gnie peut se dispenser de payer l'impôt spécial de 50% dans le délai requis sans encourir de frais d'intérêt. Pour ce faire, elle doit dépenser dans l'année courante un montant suffisant à titre de R & D pour avoir droit à un remboursement de la totalité de l'impôt spécial à payer pour l'année.

Qui peut se prévaloir du CIRS

Puisque le CIRS n'est pas remboursable, ni reportable aux années subséquentes, l'investisseur intéressé doit s'assurer d'avoir suffisamment d'impôt à payer dans l'année courante et l'année antérieure pour tirer plei-

nement avantage du crédit.

Du point de vue de la corporation effectuant de la R & D, la perte du droit de déduire les dépenses de R & D et le crédit d'impôt à l'investissement obligent à faire certains calculs pour voir s'il existe un avantage à se prévaloir du mécanisme du CIRS. De façon très claire, une compagnie n'ayant pas de revenu imposable a tout intérêt à transférer les encouragements fiscaux à la R & D qu'elle ne peut utiliser dans l'immédiat.

Quant aux corporations sujettes à payer de l'impôt, il s'agit de comparer les économies d'impôt auxquelles elles renoncent en transférant un CIRS par rapport à la contrepartie réelle qu'elles reçoivent pour ce transfert.

Lorsque la corporation effectuant de la R & D se trouve à l'intérieur d'un groupe de corporations liées, il est possible de réaliser un transfert des avantages fiscaux reliés à la R & D d'une corporation à une autre de façon à maximiser les déductions fiscales. C'est le cas, par exemple, lorsque la corporation en question possède des pertes accumulées ou est imposée à un taux peu élevé.

Par ailleurs, il existe une stratégie de vente directe des avantages fiscaux appelée "the 24 hour deal".

Cette stratégie repose sur l'émission par la compagnie effectuant de la R & D de titres de créance admissibles remboursables la même journée

pour une fraction du prix de l'émission (généralement 50% du prix plus une prime n'excédant pas 5%). La portion non remboursée par l'émetteur correspond au CIRS qui est transféré aux investisseurs.

De cette façon, l'investisseur n'a aucun risque à supporter sur ses investissements. Le gouvernement fédéral a appris l'existence de ces plans et a indiqué qu'ils étaient conformes à l'esprit de la loi. Il revient donc aux contribuables d'user d'imagination pour pouvoir les utiliser.

PIERRE-JEAN BEAUREGARD

Pierre-Jean Beauregard, m. fisc., est responsable de la recherche fiscale chez Samson Bélair

L'aéronautique: une course d'élite



L'industrie aéronautique du Canada est un concurrent de première force sur le plan international grâce à sa longue liste de produits novateurs et très recherchés.

En guise de médailles, l'industrie nous ramène des centaines de millions de dollars en devises étrangères.

Ces dollars renforcent l'économie canadienne et favorisent une évolution technologique nécessaire à l'amélioration de la productivité et à la croissance de notre pays.

À l'heure actuelle, l'industrie investit en moyenne un million par jour ouvrable dans la recherche et le développement.

Non, le Canada ne peut pas se permettre de reculer.

Dans la course à la technologie, il n'y a pas de place pour les mentions honorables.

L'industrie aéronautique du Canada. Nous sommes fiers d'en faire partie.

PRATT & WHITNEY CANADA

NOMINATION
CN RAIL

Richard Gendron

M. Richard Gendron a été promu Directeur de district, Ventes et Services (Montréal) au service du marketing de CN Rail dans la région du Saint-Laurent. M. Georges Gagnon, Directeur régional, Ventes et Services, qui a annoncé cette nomination, a souligné qu'elle entraine en vigueur immédiatement. M. Gendron occupait auparavant les fonctions de Directeur, Études de produits, et il compte plusieurs années d'expérience dans le domaine du marketing.

LES MARCHÉS À TERME

En raison de l'affaiblissement du dollar US

L'or pourrait s'apprécier
jusqu'à 410-420 \$US l'once

■ Depuis décembre 1983, la force (valeur) relative de la devise américaine semble être le principal facteur d'anticipation qui gouverne le prix des métaux (or, argent).

Bien que ce soit la valeur du dollar US qui mène le bal pour le moment, il y a bien d'autres facteurs d'anticipation à considérer pour déterminer la direction que prendront les prix des métaux: la production occidentale de métaux, les ventes d'or de l'URSS et de l'Afrique du Sud; d'ici quelques années, il faudra considérer aussi les ventes provenant du Canada, les stocks détenus par les banques, la demande industrielle et celle provenant des particuliers; le prix et les quotas de production du pétrole et les taux d'intérêts réels auront aussi leur impact sur les marchés de l'or et de l'argent.

À court terme, on peut être modérément optimiste sur une hausse du prix de l'or si le dollar US continue à faiblir. On ne peut entrevoir à court terme un marché haussier majeur, tant que les anticipations inflationnistes ne manifesteront pas une certaine vigueur. Si les signes de la vulnérabilité du dollar US persistent, on peut cependant envisager à court terme une correction haussière dans un marché à configuration baissière. L'or pourrait se transiger entre 410\$ et 420 \$US et l'argent, aux environs de 10 \$US sur le marché au comptant.

bien à la baisse qu'à la hausse. À un niveau de 43:1, le ratio est dans le haut de sa moyenne historique. Le ratio est à la baisse dans un marché haussier et à la hausse dans un marché baissier. Donc, quand le ratio baisse, on peut acheter l'argent-métal et vendre l'or. On fait l'inverse quand le ratio monte.

La période actuelle est critique en raison de l'in-

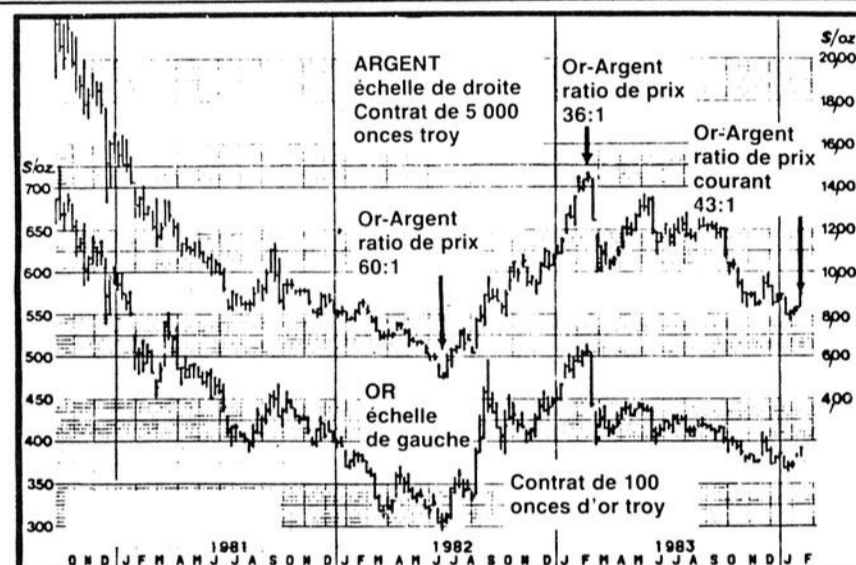
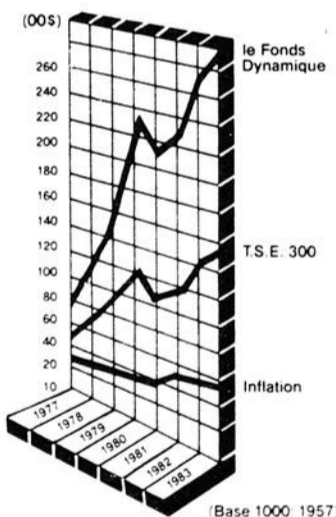
certitude générale sur les marchés financiers et des rumeurs de changements de direction de la politique monétaire de la Federal Reserve.

Dans cette configuration de marché, il est préférable de travailler avec les options. Si vous voulez acheter de l'or sur le contrat d'avril, vous pouvez soit acheter une option de vente ou vendre une option d'achat.

RENÉ
ROULEAUReprésentant chez Dean Witter
Reynolds à Montréal.

LES AFFAIRES
Pour vous
abonner
rapidement
(514) 842-3131

MARCHÉS À TERME (variations hebdomadaires)

Source: Commodity Perspective
International Moneyline 1984Un
choix
du tonnerre

avec
le Fonds Dynamique du Canada
\$1.000
par an investis pendant 10 ans
sont devenus \$27.912
au 31 déc. 83

Croissance moyenne annuelle sur 10 ans de 18.1% par an
sur 1 an 26.8%, 3 ans 7.4% et 5 ans 17.7%

Fonds Dynamique du Canada
Un véhicule idéal pour votre REER.

Les fonds du groupe Dynamique sont vendus sans aucuns frais d'acquisition.
Frais fiduciaires de REER minimales: \$25 maximum par an.
Appelez pour obtenir copie du prospectus, gratuitement et sans obligation.

MONTRÉAL 842-1416 — 24 heures sur 24.
De partout ailleurs sans frais 1-800-361-5149.



La Gestion Fonds Dynamique Ltée, 1110 rue Sherbrooke ouest, suite 1112, Montréal, Qué.

Individuel!
Pour tous!

reer

Régime enregistré d'épargne-retraite sécuritaire

Termes de 1 à 10 ans

Intérêt
garanti
jusqu'à
11.70%Intérêt
garanti
jusqu'àIntérêt composé
sur demandeRenseignez-vous davantage!
Demandez notre brochure
SECUREER.Les bureaux de notre siège social
seront ouverts samedi le 25 février
jusqu'à 17h, ainsi que les 27, 28
et 29 février jusqu'à 21h.SSQ
Mutuelle
d'assurance-groupeSIÈGE SOCIAL: 2525, boul. Laurier,
Sainte-Foy, Qué. G1V 4H6 Tél. 651-7000SUCCURSALES: Québec 659-4363,
Montréal 384-8150, Longueuil 651-3300

À cause des problèmes de sa compagnie-soeur, Dome Petroleum

Dome Canada réduit ses investissements

■ Dome Canada (qu'il ne faut pas confondre avec Dome Petroleum, une compagnie-soeur), prévoit un programme d'investissement de près de 435 M \$ pour l'exercice en cours.

Environ 480 M \$ ont été engagés l'an dernier et plus de 585 M \$ en 1982. La compagnie pétrolière n'exclut cependant pas la possibilité d'additions au programme de dépenses en capital au cours de l'année.

«La politique finan-

cière de la société est de financer son programme de développement avec ses liquidités, ses fonds auto-générés et les subventions et incitatifs gouvernementaux», a expliqué M. Donald R. Gardner, vice-président et directeur général de Dome Canada, devant l'Association des analystes financiers de Montréal, la semaine dernière.

«Cette approche relativement conservatrice vient en partie des engagements pris avec Artic Petroleum

Corporation, du Japon, par Dome Canada et Dome Petroleum pour un prêt de 400 M \$ destiné à l'exploration de la mer de Beaufort. Si Dome Petroleum devait manquer à ses engagements financiers de quelque façon que ce soit, Artic Petroleum serait en droit de demander le remboursement immédiat de son prêt en entier», a-t-il ajouté.

En plus d'être liée avec Dome Petroleum face à cette créance, Dome Canada est tributaire d'un

prêt de 110 M \$ consentis à la société apparentée en 1982 pour l'achat d'un navire.

M. Gardner ne s'inquiète toutefois pas outre mesure de la solvabilité précaire de Dome Petroleum. «Il est peu probable que la compagnie fasse défaut à son engagement avec Artic Petroleum. Par ailleurs, elle a déjà annoncé publiquement son intention de rembourser l'avance consentie par Dome Canada au cours de cette année à la faveur d'une pro-

chaine émission de capital actions», a-t-il déclaré.

Le programme d'immobilisation de Dome Canada représente une sortie de fonds pour la compagnie de 220 M \$ pour 1984, déduction faite des remboursements fiscaux. La compagnie se garde des liquidités de 215 M \$.

L'emphase du programme va à l'exploration et au développement des ressources pétrolières dans l'Ouest canadien. 85% du budget est alloué à cette fin. La participation de la

société à l'exploitation des zones frontalières canadiennes tend par ailleurs à être réduite.

«Il ne s'agit pas d'un changement d'attitude envers ces régions, mais plutôt d'un meilleur partage du risque avec des partenaires comme Home Oil et d'autres qui ont augmenté leurs investissements dans ces régions», a précisé M. Gardner.

PAUL DURIVAGE

« Pour une famille, il est important de pouvoir compter, pour ses questions d'argent, sur des ressources fiables et des gens de confiance.

Moi, je fais affaire avec Desjardins. Comme beaucoup de gens que je connais, je dépose des économies à la caisse et c'est là que j'ai obtenu du crédit, quand j'en ai eu besoin. Je profite aussi des services offerts par l'Assurance-vie Desjardins et j'effectue des placements à la Fiducie du Québec.



Il y a beaucoup de gens qui font confiance à Desjardins, et c'est naturel, puisque Desjardins réinvestit notre épargne ici, au service des personnes et du milieu.

Le Mouvement Desjardins, c'est un réseau de services sûr et, en plus, il nous appartient. »

Ghislain Claveau
Charlesbourg

desjardins
Une ressource naturelle



REER



LE REER-PROSPÉRITÉ: Beaucoup plus que payer moins d'impôt!

L'option-boni, exclusive à la Banque Nationale, rend nos Régimes Enregistrés d'Épargne-Retraite encore plus intéressants et parmi les plus avantageux sur le marché bancaire.

L'option-boni vous accorde un taux supérieur sur un REER rachetable ou non rachetable. En plus de vous faire payer moins d'impôt, tous nos REER à taux fixe ou variable sont reconnus pour leur souplesse et leur rendement élevé.

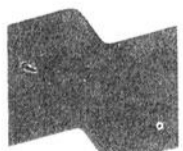
Venez rencontrer nos conseillers à la succursale de votre choix. Ils vous montreront comment tirer profit de cet outil-prospérité.

Date limite 29 février.

Le REER-prospérité, faites-en
VOTRE FORCE!

PROSPÉRITÉ

VOTRE FORCE



BANQUE NATIONALE

RECOMMANDATIONS DES COURTIERS

Alfred Bunting & Co. Ltd

Campeau, mieux que Trizec et Cadillac Fairview

Les actions des compagnies immobilières canadiennes sont généralement sous-évaluées par rapport à leur valeur réelle ou à leurs fonds autogénérés. Elles le sont aussi par rapport aux actions de compagnies américaines comparables. Et Campeau Corporation est la plus sous-évaluée, entre toutes.

C'est la constatation faite par Frank B. Mayer, de Bunting & Co., dans une analyse comparative.

Le cours actuel de l'action de Campeau ne représente présentement que 48,8% de la valeur estimée par action des immeubles à revenus, comparativement à 84,0% pour Cadillac Fairview et 72,3% pour Trizec.

Par ailleurs, le cours actuel ne représente que 5,7X les fonds autogénérés prévus pour 1984 alors que ce multiple est de 12,8X pour Cadillac Fairview et de 11,6X pour Trizec. Une différence semblable demeure si l'on tient compte des fonds auto-générés

Titre	Cours	Valeur estimée	Fonds autogénérés		cours/fonds auto.	
			1983	1984	1983	1984
Campeau	19,50\$	40,00\$	2,70\$	3,40\$	7,2X	5,7X
Cadillac Fairview	10,50\$	12,50\$	0,57\$	0,82\$	18,4X	12,8X
Trizec "B"	20,25\$	28,00\$	1,49\$	1,75\$	13,6X	11,6X

SOURCE: Bunting & Co.

réalisés en 1983.

La situation financière de Campeau n'en est pas moins comparable à celle des deux autres compagnies. La dette à taux flottant a été réduite de 50% à 36% de la capitalisation totale l'an dernier tandis que la dette fixe passait de 39% à 48%, de façon à protéger l'entreprise contre une hausse éventuelle des taux d'intérêt. La compagnie a aussi tiré profit de l'effervescence boursière pour augmenter ses avoirs propres, qui sont passés de 6,3% à 10% de sa capitalisation totale.

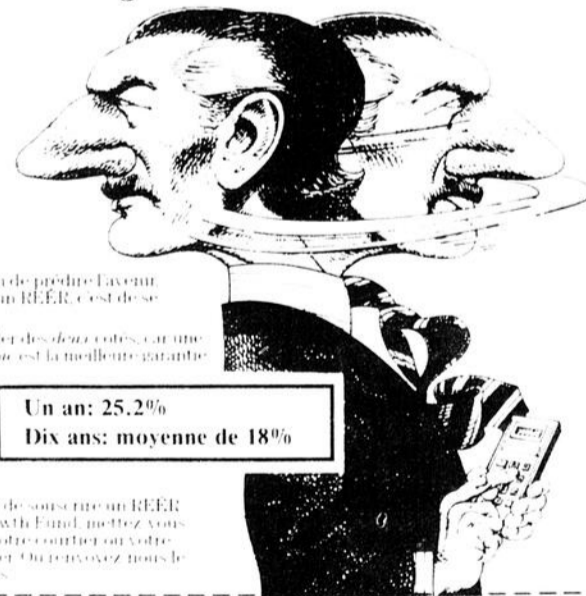
Par ailleurs, l'analys-

te souligne que 82% de l'espace à bureau et 55% de l'espace industriel que loue Campeau sont situés dans la région de Hull-Ottawa, le meilleur marché canadien. Selon A.E. LePage, le taux de vacance n'y est que de 1%, plutôt que 5% généralement. De plus, la croissance de l'emploi y est de 6% d'une année à l'autre, comparativement à 3,4% en moyenne ailleurs au pays.

PAUL DURIVAGE

Industrial Growth Fund

le REER qui "regarde des deux côtés"



La meilleure façon de prédire l'avenir quand on achète un REER, c'est de se rappeler le passé.

Il faut donc regarder des deux côtés, car une croissance continue est la meilleure garantie pour l'avenir.

Quand il s'agit de Industrial Growth Fund, les chiffres prouvent les succès passés.

Si vous envisagez de souscrire un REER du Industrial Growth Fund, mettez-vous en rapport avec votre courtier ou votre conseiller financier. Ou renvoyez nous le coupon ci-dessous.

Un an: 25,2%
Dix ans: moyenne de 18%

Veuillez expédier par la poste le coupon qui paraît ci-dessous, ou appeler J.P. Themens au 392-7291. Veuillez me fournir des renseignements concernant The Industrial Group of Funds. Postez à l'attention de M. J.P. Themens Merrill Lynch Canada Inc., Suite 2 400, 800 Boul. Dorchester Ouest, Montréal, Québec H3B 1Y1

Nom _____
Adresse _____ Ville _____
Province _____ Code postal _____
Téléphone (Domicile) _____ (Bureau) _____

Les clients de Merrill Lynch sont priés de bien vouloir indiquer le nom de leur représentant. La présente offre n'est faite qu'au moyen de prospectus qui y rattachés, et seulement dans les provinces où de prospectus à été émis et accepté.



Merrill Lynch Canada Inc.

■ Vay Jonynas, de McLeod Young Weir, a révisé à la hausse les bénéfices de Echo Bay Mines Ltd pour 1984 et 1985. Ceux-ci atteindraient 0,55\$ cette année et 0,90\$ la suivante, comparativement à 0,10\$ en 1982.

L'analyste se dit impressionné par le profit de 0,05 \$ par action réalisé par la compagnie minière au dernier trimestre. Cette bonne performance est attribuée à l'expansion de la mine Lupin au début novembre. La production a été de 34 000 onces d'or au cours du dernier trimestre et de 118 000 onces pour l'année entière.

La compagnie espère maintenant produire entre 140 000 et 150 000 onces et plus en 1984.

Les réserves d'Echo Bay Mines sont d'environ neuf années au rythme de production actuel. Le potentiel d'accroissement des réserves serait par ailleurs excellent. La compagnie a augmenté sa mainmise sur le terrain de 19 000 à 130 000 acres l'année dernière.

Les estimations de bénéfices supposent un prix de l'once d'or de 500 \$US en 1984 et de 650 \$US en 1985. Advenant que l'or se maintienne au niveau de prix récent de 375 \$US, le bénéfice net de Echo Bay Mines serait réduit à 0,25\$ par action ordinaire.

L'analyste de McLeod suggère également l'acquisition des droits d'achat de Echo Bay. Ceux-ci, qui peuvent être exercés soit le 31 janvier 1986, ou à la même date en 1987, 1988 ou 1989, permettent d'acquérir 0,01765 d'une once d'or pour 5,25 \$US plus 1% de frais de livraison. Ainsi, 56,7 droits permettent d'acquérir une once d'or au prix de 297,45 \$US.

Ces droits se négociaient récemment à 6,38\$, 5,88\$, 5,50\$ et 5,75\$ pour ceux expirant en 1986, 1987, 1988 et 1989 respectivement.

Si le droit n'est pas exercé en faveur de l'achat d'or, le propriétaire peut demander un paiement de 5,25 \$US de la part de la compagnie. L'analyste estime que l'acquéreur aura intérêt à recevoir un paiement en espèces si le prix de l'or au moment de l'exercice est inférieur à 600,85 \$US l'once.

PAUL
DURIVAGE



McLeod Young Weir

Echo Bay Mines: pour profiter de la montée du prix de l'or

ECHO BAY MINES LTD							
1983-1984		Bénéfice par action			Cours/Bénéfice		
Cours	haut	bas	1983	1984E	1985E	1984E	1985E
9,25\$	13,00\$	4,50\$	0,10\$	0,55\$	0,90\$	16,8X	10,3X



COINCÉ

QUAND VIENT
LE TEMPS DE CHOISIR
UN R.E.É.R.?

Vive
le nouveau
R.E.É.R.

COTISEZ
DÈS
AUJOURD'HUI

souple et pratique!

Voici le SUPER R.E.É.R.
À INTÉRÊT QUOTIDIEN

Vous cherchez le meilleur des R.E.É.R.? Venez à la Banque de Montréal; parce que seule la Banque de Montréal vous offre le nouveau super compte de retraite à intérêt quotidien.

Souple parce qu'il ne vous «coince» plus dans un dépôt à terme fixe et parce qu'il vous offre la possibilité de choisir une autre option pour votre R.E.É.R. à une date ultérieure.

Pratique parce que votre intérêt est calculé chaque jour et composé chaque mois. Ça c'est 10 fois de plus que n'importe quelle autre banque. Pratique aussi parce qu'il vous offre un taux d'intérêt concurrentiel et parce que le super compte de retraite à intérêt quotidien vous donne droit à un taux d'intérêt-boni sur les soldes de \$5 000 et plus et cela sans aucuns frais de quelque nature que ce soit.

Aucun autre R.E.É.R. ne vous offre autant

Voilà de bonnes raisons de choisir le nouveau super compte de retraite à intérêt quotidien et voilà autant de bonnes raisons de transférer votre R.E.É.R. si vous en avez un ailleurs.

Venez donc à la Banque de Montréal ou vous pouvez choisir parmi tout un éventail d'options le R.E.É.R. qui convient parfaitement à vos besoins.

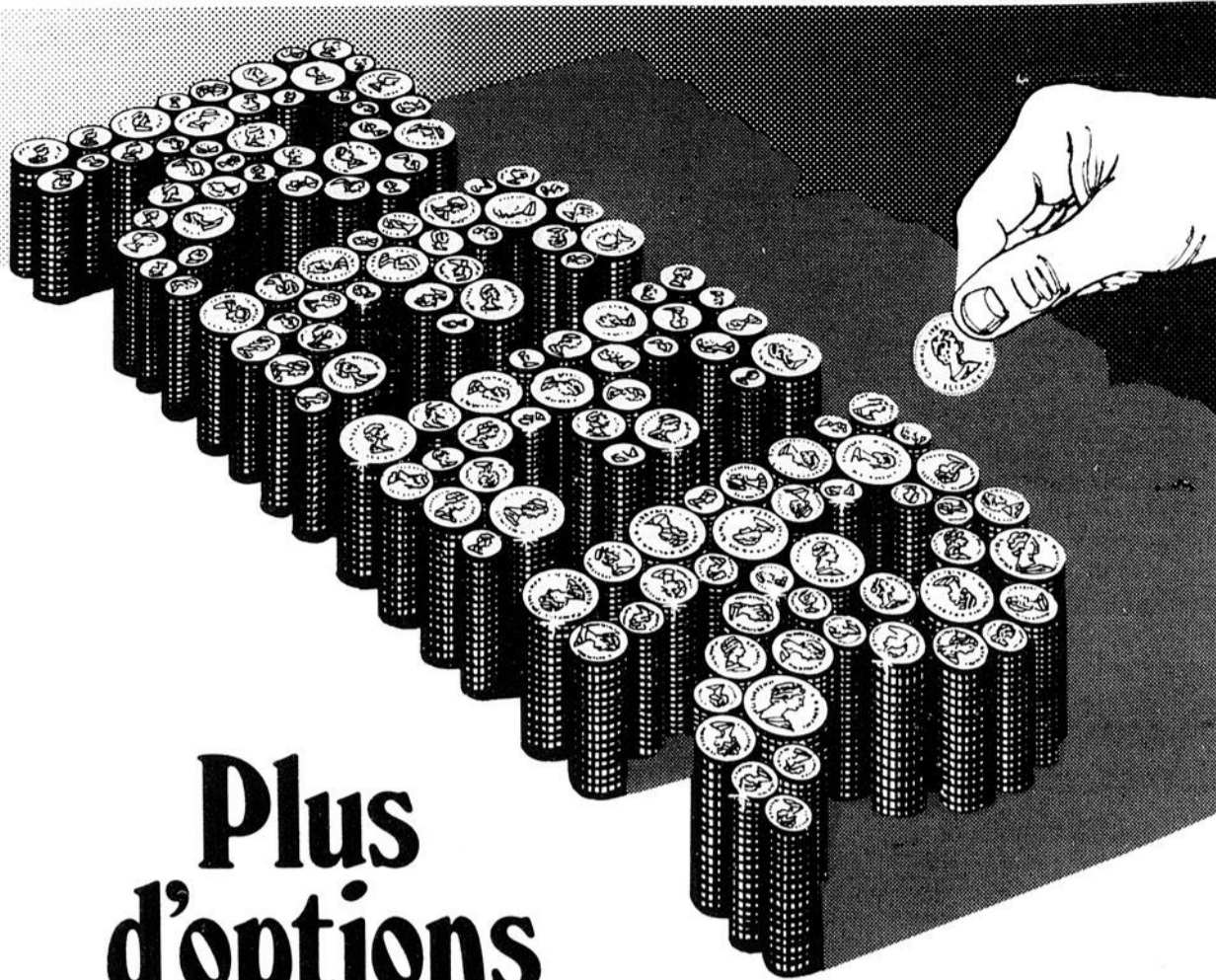
Mais, hâtez-vous! Vous avez jusqu'au 29 février 1984 pour économiser sur vos impôts de 1983.

Pour plus d'information, passez à votre succursale ou téléphonez à l'InfoService de la Banque de Montréal...ou vous avez changé notre façon de faire.

InfoService: Montréal: 877-1285; à l'extérieur de Montréal: 1-800-361-1854.



Banque de Montréal



Plus d'options pour une retraite sur mesure

Parce que le Régime Enregistré d'Épargne-Retraite de la Banque Royale vous offre plus d'options d'investissement que ceux de toute autre banque au Canada, vous pouvez enfin bâtir votre REÉR sur mesure.

Que vous recherchiez un dépôt à terme vous garantissant un intérêt avantageux ou un dépôt à intérêt quotidien, nous pouvons vous l'offrir. Que vous décidiez d'un investissement avec ou sans privilège de retrait, c'est aussi votre choix. Notre REÉR vous propose toutes les options possibles que vous pouvez combiner à votre goût, pour atteindre vos objectifs bien personnels.

Et pour mieux répondre à vos besoins, vous trouverez un spécialiste du REÉR à chacune de nos succursales à travers le pays. Lorsque vous aurez en main votre Régime d'Épargne-Retraite Royal, vous pourrez être sûr de votre choix!

Pour bâtir votre retraite sur mesure, profitez du plus vaste choix d'options offert.

Parlez-moi d'un REÉR Royal!



BANQUE ROYALE



N.B.: Vous avez jusqu'au 29 février pour profiter de l'abri fiscal.

LES R.E.E.R.

REER: plusieurs sont possibles

■ Bien que votre REER puisse être utilisé pour réduire et reporter vos impôts à court et moyen terme, sa fonction première demeure toutefois de vous permettre d'accumuler des fonds en franchise d'impôt en vue de votre retraite.

Pour plusieurs, la décision qu'ils prendront lorsqu'ils feront échoir leur REER sera une des décisions les plus importantes de leur vie. C'est alors qu'ils décideront des revenus qu'ils auront à la retraite.

La transformation en franchise d'impôt du capital accumulé dans votre REER en revenus de retraite périodiques ne peut être effectuée quand bon vous semble. Vous ne pourrez commencer à recevoir des prestations de retraite provenant de votre REER qu'après son échéance.

Règle générale, votre REER ne peut échoir avant votre 60^e anniversaire. Exceptionnellement, vous pourriez faire échoir votre REER avant cette date si vous ou votre conjoint recevez une pension pour invalidité en vertu du régime de pensions du Canada ou du régime de rentes du Québec ou si vous recevez une pension de survivant en vertu de l'un ou l'autre de ces régimes à la suite du décès de votre conjoint.

Votre REER ne peut non plus échoir à une date postérieure à la fin de l'année où vous atteignez l'âge de 71 ans. Si vous n'avez pas à cette date choisi l'une ou l'autre des options qui vous sont offertes pour transformer en prestations de retraite le capital accumulé dans votre REER ou dans vos REER si vous en avez plus d'un, votre REER cessera d'être enregistré et vous devrez ajouter à votre revenu de l'année en cause tout le capital accumulé dans votre REER.

Quatre options

À l'échéance de votre REER, vous pourrez choisir entre quatre options à l'égard du capital accumulé dans votre régime:

- 1) son retrait en un seul versement,
- 2) l'achat d'une rente viagère,
- 3) l'achat d'une rente à terme, et
- 4) la construction d'un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR).

Laquelle de ces options ou peut-être quelle combinaison de ces options devriez-vous choisir?

Le retrait en un seul versement des sommes accumulées dans votre REER

à son échéance est certes la moins attrayante des quatre options puisqu'elle implique que vous devenez immédiatement imposable sur les sommes ainsi retirées.

Chacune des trois autres options comporte un double avantage sur le retrait pur et simple: aucune imposition immédiate à l'échéance du REER et composition des revenus en franchise à l'intérieur de la rente ou du FERR.

Rentes

Les rentes viagères ne peuvent être achetées que d'une compagnie d'assurance-vie.

Le contrat de rente peut prévoir la réversion en faveur du conjoint survivant et comporter un terme minimum garanti ne pouvant en aucun cas excéder le nombre d'années qui séparent le rentier ou son conjoint de 90 ans au moment de la constitution de la rente. La rente sera servie jusqu'au décès du rentier ou s'il y a réversion, jusqu'à celui du conjoint survivant.

Les rentes à terme peuvent être constituées auprès d'une compagnie d'assurance-vie, d'une société de fiducie ou de divers autres organismes offrant des REER. Le contrat de rente peut aussi comporter une clause de réversion en faveur du conjoint survivant.

La rente peut aussi s'étendre jusqu'à ce que le rentier atteigne 90 ans ou s'il en fait le choix, jusqu'à ce que son conjoint plus jeune atteigne cet âge.

FERR

Les FERR sont habituellement constitués auprès d'une compagnie de fiducie, d'une compagnie d'assurance-vie ou d'une coopérative d'épargne et de crédit.

Les dispositions les régissant sont essentiellement les mêmes que celles qui régissent les REER: admissibilité des placements, revenu de la fiducie non imposable et possibilité de FERR autogéré, etc. Il n'est pas possible d'avoir plus d'un FERR, mais rien n'empêche de virer les fonds d'un FERR à un autre en franchise d'impôt.

Les FERR ayant été conçus de façon à assurer au rentier une protection contre l'inflation, les prestations annuelles sont très basses au cours des premières années ce qui rendit les FERR fort impopulaires. On a modifié les dispositions législatives régissant les FERR pour pallier ces inconvénients.

combinaisons à la retraite

Les anciennes règles prévoyaient que les prestations annuelles d'un FERR devaient être égales à l'avoit du fonds au début de l'année, divisé par le nombre d'années qui séparent le rentier de 90 ans. Les prestations annuelles d'un FERR ne débutant que l'année suivant celle où vous constituez le fonds, si vous constituez le fonds à 64 ans, les prestations de la première année étaient égales à 1/25 de l'avoit du fonds, pour la deuxième année, elles étaient de 1/24, etc. Le FERR réalisant des revenus en franchise d'impôt, les prestations du FERR augmentaient d'année en année jusqu'à ce que le rentier atteigne 90 ans.

Nouvelles règles

Les nouvelles règles prévoient que les prestations pour une année donnée seront désormais égales à la rente annuelle qui résulterait de la transformation du solde du FERR au début de l'année en rente jusqu'à l'échéance de celui-ci. La rente pourra être calculée à chaque année à un taux d'intérêt de 0 à 6% au gré du bénéficiaire.

En utilisant un taux de 0% à chaque année, les prestations annuelles seraient exactement les mêmes que celles déterminées selon les anciennes règles. À mesure que le taux d'intérêt utilisé pour calculer la rente s'approcherait de 6%, les prestations des premières années augmenteraient et celles des dernières années diminueraient.

Dans le cadre d'un FERR, deux options sont offertes au rentier. La première permet la réversion des prestations au conjoint survivant. La seconde concerne la période au cours de laquelle les prestations seront versées. La période de versement peut être basée sur l'âge du conjoint plus jeune à condition que ce choix soit effectué avant le début de l'année où le premier paiement doit être effectué. Lorsqu'un rentier d'un FERR devient le rentier du FERR de son conjoint au décès de celui-ci, il doit transférer les fonds de ce FERR à son propre FERR.

Combinaisons possibles

À l'échéance de votre REER, vous pourrez choisir l'une ou l'autre des options ou toute combinaison de celle-ci. Il est impossible de défi-

nir une combinaison idéale répondant aux besoins particuliers de chacun. Votre choix dépendra de divers facteurs: votre perspective de vie (âge et santé) au moment de la retraite, vos besoins financiers après la retraite, vos autres sources de revenu, les bénéfices de votre succession, les avantages spécifiques et les incidences fiscales des divers types de prestations.

Pour effectuer un choix éclairé, vous devez savoir que les contrats de rente, tant viagère qu'à terme, prévoient habituellement des prestations égales, annuelles ou plus fréquentes. Par contre, si les prestations prévues sont progressives, elles ne peuvent s'accroître de plus de 4% par année. Régie générale, le montant d'une rente annuelle sera plus élevé si elle ne comporte pas de terme garanti et si elle en comporte un, il sera d'autant plus élevé que le terme est court.

Pendant les premières années, une rente est beaucoup plus avantageuse qu'un FERR. Le FERR prend le dessus vers la

onzième année de sorte qu'à 90 ans, la prestation du FERR est de trois à dix fois plus élevée que celle de la rente selon le taux d'intérêt utilisé.

La décision que vous devrez prendre lorsque vous ferez échoir votre REER est si importante que vous devez de magasiner pour obtenir les meilleurs taux de rendement et par voie de conséquence les paiements de rente les plus élevés possible. Un courtier en rentes pourrait être l'homme tout indiqué pour vous faciliter cette recherche.

ROBERT RIVARD



LL.L. M. Fisc., c.a.
Ogilvy, Renault

WILLIAM M. MERCER LIMITÉE



Jacques R. Dubé
B. Sc. Pol.



Malcolm P. Hamilton
f.s.a., f.i.c.a., MSc.



Michel St-Germain
f.s.a., f.i.c.a.

C'est avec plaisir que M. Robert A. Brochu, président de William M. Mercer Limitée, annonce la nomination de MM. Jacques R. Dubé, Malcolm P. Hamilton et Michel St-Germain au titre d'associés principaux de la société à son bureau de Montréal.

M. Dubé jouit d'une très grande expérience dans le domaine de la rémunération et des ressources humaines tant dans le secteur privé que public. Sa compétence porte notamment sur les enquêtes sur la rémunération globale, l'élaboration de programmes d'administration des salaires et de programmes d'intéressement, ainsi que sur la rémunération des cadres.

Depuis qu'il s'est joint à Mercer en 1979, M. Hamilton a travaillé à la conception et au financement de régimes de retraite et d'assurance collective pour le compte d'entreprises des secteurs privé et public.

M. St-Germain agit en qualité de conseiller principal dans le domaine des régimes de retraite et d'assurance collective. Il a participé à plusieurs études pour le compte des gouvernements fédéral et provinciaux au Canada et de divers gouvernements aux États-Unis.

Mercer est une société de consultants d'envergure internationale dont les services et les conseils portent sur les divers aspects de la gestion des ressources humaines, notamment les avantages sociaux, la rémunération, la communication avec les employés, de même que sur des domaines spécialisés, telles la planification financière et la gestion de fonds. Mercer a des bureaux dans 12 des principales villes du Canada et compte plus de 80 bureaux au Canada, aux États-Unis et dans 18 autres pays.



Marcel Aubut

Monsieur Jean-Marie Poiras, président du conseil, et monsieur Claude Castonguay, président et chef de la direction, ont le plaisir d'annoncer la nomination de M^{re} Marcel Aubut au conseil d'administration de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

M^{re} Aubut est président du Club de hockey Les Nordiques de Québec et gouverneur de la Ligue Nationale de hockey. Il est avocat senior de l'étude Aubut, Chabot et également administrateur de différentes sociétés.

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance est la société-mère du Groupe La Laurentienne.

Le RÉR autogéré **STNF**
vous offre davantage.

COMPAREZ!

AUTRE RÉR

-
-
-
-
-
-
-
-

RÉR **STNF**

-
-
-
-
-
-
-
-

- Honoraires fixes de seulement \$75 par année
- Nombre illimité de transactions sans frais additionnels
- Tous les placements admissibles au RÉR sont acceptés, même les hypothèques
- Vous pouvez effectuer vos transactions dans différentes institutions financières
- Renseignements disponibles au courtier par accès direct (informatique)
- Vous recevez un relevé trimestriel
- Votre compte est mis à jour quotidiennement et vous pouvez obtenir tous les renseignements sur appel téléphonique.

LE RÉGIME D'ÉPARGNE-RETRAITE
AUTOGÉRÉ DE LA **STNF**...

QUI DIT MIEUX?



Consultez votre courtier ou appelez-nous

385 est, rue Sherbrooke,
Montréal, H2X 1E5
Tél.: 844-2050, poste 215
De l'extérieur, sans frais: 1 (800) 361-8625

SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE

RÉSULTATS FINANCIERS

Les profits de Cascades ont augmenté de 65%

■ Hausse de près de 65% du bénéfice net consolidé de **Cascades inc.** pour l'exercice 1983, comparativement au précédent. Le niveau des profits atteint maintenant 4,2 M \$ et le bénéfice par action s'établit à 0,83 \$.

Les ventes pour leur part ont atteint 62,0 M \$, en hausse de près de 80%, par rapport à l'exercice 1982.

Les trois secteurs d'activités de Cascades ont contribué à cette performance. Le secteur des papiers demeure le chef de file et plus encore avec l'acquisition de **Domtar** en septembre et de l'usine de papier **Kraft** d'East-Angus. Le secteur des emballages a connu une année profitable, prenant une place de plus en plus importante dans la gamme de produits

offerts par la compagnie. Quant au secteur des matériaux de construction, malgré la lente reprise de la construction, les résultats ont été positifs.

Quebecor

■ Baisse de la marge bénéficiaire nette de **Quebecor** (Tor-15,88 \$) au dernier trimestre, par rapport à l'année précédente.

Le bénéfice net a été 2,1 M \$, soit sensiblement le même niveau qu'au 31 décembre 1982 alors que les résultats avaient été réduits d'un montant de 591 000 \$ résultant des coûts de fermeture d'**Etco Photo**. Par ailleurs, à la suite de l'émission de nouveau capital-actions au cours de la dernière année, le bénéfice par action, après fractionnement, a

été réduit à 0,40 \$ de 0,46 \$ qu'il était précédemment.

Les revenus se sont pourtant accrus de 22,4% au cours de la période pour atteindre 68,1 M \$ au dernier trimestre.

Quebecor publie trois quotidiens, 25 hebdomadaires régionaux, quatre hebdomadaires populaires, un journal du dimanche, dix magazines et des livres, en plus d'exploiter dix imprimeries. La compagnie possède également d'importantes entreprises de distribution de publications, de livres et de disques au Québec.

Inco

■ Lent retour à la rentabilité pour **Inco Ltd** (Tor-15,88 \$). Le dernier trimestre d'exploitation s'est soldé par une perte nette de 54,6 M \$ ou 0,61 \$ par action, comparativement à une perte de 58,3 M \$ ou 0,74 \$ par action pour la même période de 1982.

Pour l'exercice entier de 1983, la compagnie métallurgique a accusé une perte de 234,9 M \$ ou 2,69 \$ par action, à comparer avec un déficit de 203,3 M \$ ou 2,81 \$ en 1982.

Profitez de nos taux spéciaux REER

- Garantie de taux sur les transferts
 Aucuns frais
 Taux passibles de changer
- Intérêts annuels réinvestis aux taux en cours
 Même taux offerts sur les CPG
- Option épargne: 7,2% révisé trimestriellement, crédité semi-annuellement

Termes	Taux				
	1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS
Ordinares	9 1/2%	9 7/8%	10 3/4%	10 1/2%	11 3/8%
Spéciaux	9 5/8%	10 1/4%	—	10 7/8%	—
	17 MOIS	29 MOIS		41 MOIS	

VENEZ NOUS VOIR OU TÉLÉPHONEZ À FRAIS VIRÉS

St. John's 753-8355
 Halifax 429-5310
 Montreal 282-1880
 Quebec 681-0277
 Toronto 363-2261
 Kitchener 745-1101

London 679-9110
 Ottawa 238-6084
 Winnipeg 942-5515
 Regina 352-8661
 Saskatoon 244-2951
 Calgary 265-1880

Edmonton 428-1711
 Vancouver 681-5464
 Prince George 564-2300
 Vernon 542-4377
 White Rock 531-7525
 Victoria 388-6601

Crédit Foncier
FIDUCIE CRÉDIT FONCIER

Institution inscrite: Régie de l'assurance-dépôts du Québec
Membre: Société d'assurance-dépôts du Canada

L'ÉPARGNE-RETRAITE FIDUCIE PRÊT ET REVENU

C'est quelqu'un!

✓ C'est d'abord un rendement supérieur

Vous vous assurez d'un taux supérieur garanti pour une période variant entre un et cinq ans en achetant des certificats de dépôts garantis.

Si vous souhaitez voir vos épargnes investies dans de nombreuses valeurs mobilières (actions et obligations) émises par les gouvernements et les grandes corporations, notre Fonds de retraite vous procurera un rendement élevé et stable.

✓ C'est aussi une stratégie d'investissement personnalisée

À la Fiducie Prêt et Revenu, nous avons une gamme complète de régimes, ce qui vous permet de diversifier vos placements selon la stratégie qui répond le mieux à vos besoins et à vos attentes... parce que vous êtes quelqu'un, et non un numéro!

✓ C'est surtout quelqu'un de compétent à votre service

Des conseillers professionnels qui prennent le temps de vous renseigner et de vous orienter, et des stratèges financiers qui veillent sans relâche à ce que vos placements jouissent du plus haut rendement possible.

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

MONTREAL
225 ouest, St-Jacques
H2Y 1M6
288-1221

CHEZ NOUS, VOUS DEVEZ
Quelqu'un!

QUÉBEC
850, Place d'Youville
G1R 3P6
692-1221

Galerias de la Capitale
G2K 1N4
626-1221

TROIS-RIVIÈRES
225, rue des Forges
G9A 5G1
288-1221

CHICOUTIMI
326, boul. des Saguenéens
G7H 3A4
543-1221

OTTAWA
325, Dalhousie
K1N 7G2
238-1221

ROUYN
100 est, Perreault
J9X 3C4
762-0794

Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec. Membre de la Société d'assurance-dépôts du Canada

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnies	Période	Profit par action (\$)		Revenus bruts (000\$)	
		Plus récent	L'an dernier	Plus récent	L'an dernier
Algoma Steel	12 m.	(9,65)	(3,72)	860 799	876 230
Andres Wines	9 m.	2,45	2,81	45 304	92 611
Canada Permanent	12 m.	2,29	1,30	943 199	885 661
Carling O'Keefe	9 m.	2,20	1,33	734 359	616 804
Consumers Glass	12 m.	1,20	0,66	278 289	242 413
Dofasco	12 m.	2,10	0,88	1 605 700	1 485 600
Genstar	12 m.	2,83	(3,36)	1 826 738	1 760 227
Goodyear Canada	12 m.	4,74	(0,98)	531 512	471 931
Investors Group	12 m.	5,32	3,50	188 707	149 295
Québec Tél.	12 m.	3,97	3,35	151 500	139 600
Quebecor	3 m.	0,40	0,60	68 118	55 672
Rothmans	9 m.	7,25	5,73	1 186 340	1 021 336
Southern inc.	12 m.	3,21	1,51	898 257	810 223
Stelco inc.	12 m.	(2,32)	(3,69)	2 030 000	2 020 000
TransCanada Pipe.	12 m.	4,27	3,62	3 470 000	3 470 000
Trust Général	12 m.	2,95	1,23	280 284	252 648
Westcoast Transm.	12 m.	1,52	1,65	1 127 105	1 156 951

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES



BAR-RESTAURANT CUISINE FRANÇAISE

Du lundi au vendredi — le soir de 18h à 24h00
SAMEDI ET DIMANCHE POUR RÉCEPTIONS

"La cuisine raffinée comme vous l'aimez
avec le doigté du chef JEAN-MARC BERGERAC"

465 rue SAINT-JEAN, Vieux-Montréal
Réservations: 842-6403



Hostellerie Les Trois Tilleuls

290 RUE RICHELIEU
ST-MARC SUR-RICHELIEU
584-2231 J0L 2E0
SORTIE 112
(TRANS-CANADIENNE)

Une nouvelle conception personnalisée de l'Hôtellerie, spécialement aménagée pour recevoir votre équipe en réunion, séminaire, conférence. À seulement vingt minutes de Montréal, dominant fièrement le Richelieu, Les Trois Tilleuls rassemble sous le toit d'une demeure d'un autre âge une hostellerie paisible et confortable, dans un décor rustique de verdure et de fleurs.

Ambiance chaleureuse et distinguée ou le personnel n'a qu'un désir, vous satisfaire.
Ouvert tous les jours en toute saison.

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.

Dome Pete en train de régler sa dette?

LES GAGNANTS

Dome Pete: + 0,30\$ à 4,25\$

Des rumeurs veulent que **Dome Petroleum** soit parvenue à un arrangement financier avec ses banquiers, en ce qui concerne le rééchelonnement de sa dette.

National Sea Products: + 1,50\$ à 8,50\$

La compagnie est parvenue à lever des fonds pour 55 millions \$ par l'entremise d'une émission privée d'actions. La firme est également parvenue à une entente pour restructurer sa dette.

Newfoundland Capital A: + 1,13\$ à 8,63\$

Selon certaines rumeurs, le gouvernement de Terre-Neuve pourrait acquérir la mainmise sur **Newfoundland Capital**. Le **Canadian Pacific** aurait également un œil sur cette compagnie, dont l'actif principal est **Eastern Provincial Airways**, qui vient de déménager son siège social de Gander à Halifax.

Corporate Food: + 3\$ à 103\$

La firme envisage de rendre illimité le nombre d'actions autorisé de son capital. Elle entend également fractionner sur une base de 10 pour 1 les actions existantes.

Investors Group: + 2,00\$ à 38,00\$

La compagnie a déclaré un bénéfice net de 74 040 000\$ ou 5,32\$ l'action pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1983. Lors de l'exercice précédent, la firme avait réalisé un profit net de 50 534 000\$ ou 3,50\$ l'action.

LES PERDANTS

Massey: - 1,02\$ à 4,60\$

La compagnie a élargi les termes de la conversion attachée à ses bons de souscription en circulation. Ces derniers permettront désormais d'acheter chacun deux actions ordinaires de Massey au prix de 8\$ au lieu de 9\$, tel que prévu initialement. **Massey-Ferguson** espère ainsi lever pour 200 millions \$ de nouveaux capitaux.

Leigh Instruments Ltd.: - 0,45\$ à 2,45\$

Leigh vient d'enregistrer son prospectus final pour effectuer une émission de 1,6 million d'actions privilégiées convertibles au prix unitaire de 4,15\$. Cette émission se qualifie au programme fédéral de transfert des crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement technologique. Elle aura un effet de dilution sur la valeur des actions ordinaires déjà émises, d'où la présente réaction des investisseurs.

Héritage A: - 2,00\$ à 18,00\$

M. Henry Beben, président, a constaté que les prix élevés prévalant actuellement sur le marché du bétail continueront d'agir négativement sur les bénéfices de la société.

Hees International Ltd.: - 1,00\$ à 17,25\$

La compagnie entend émettre des actions pour 100 millions \$ en 1984. **Hees** affiche cependant une hausse marquée de ses bénéfices. C'est un profit de 24,6 millions \$ ou 1,20\$ l'action qu'a déclaré Hees pour l'exercice 1983, une hausse de 54,7% sur l'exercice précédent.

Stelco A: - 2,88\$ à 28,50\$

La firme étudie la possibilité d'entreprendre un programme de modernisation évalué à 250 millions \$ pour ses installations de Hamilton. De plus, **Stelco** a déposé un prospectus dans le but d'émettre des actions ordinaires. Cette émission pourrait être de l'ordre de 100 millions \$. **Greg Liddy** et **Merrill Lynch Canada** projettent un bénéfice net par action de 1,75\$ pour **Stelco** en 1984 et ce, avec ou sans l'émission de nouvelles actions en 1984.

ILU, VU, ENTENDU...

New Pascalis: les réserves sont excellentes

■ Les réserves du gisement de la propriété **New Pascalis** ne cessent de s'améliorer. Neuf trous forés à des angles de 42 et 45 degrés ont donné des intersections intéressantes. Une section de 18 mètres débutant à 98 mètres de la surface a donné une teneur de 0,33 once; une autre section de 11,4 mètres à 78 mètres de la surface a donné une teneur de 0,28 once d'or et une autre de 9 mètres débutant à 66 mètres de la surface a fourni une te-

neur de 0,30 once d'or. En octobre dernier, il avait été révélé que les réserves probables de la propriété pouvaient atteindre 834 000 tonnes métriques à une teneur de 0,26 once. Ces réserves n'ont cependant jamais été confirmées officiellement par **Soquem**, qui dirige le programme d'exploration et qui a un intérêt de 60% dans la propriété. **New Pascalis Mines**, qui est détenue à 60% par **Falconbridge**, possède les 40% restant. **New Pascalis** vient d'an-

noncer qu'elle émettra des reçus de dépôts pour une somme de 2 750 000\$.

■ Vous voulez devenir négociateur à la **Bourse de Montréal**? 35 postes de négociateurs viennent d'être ouverts sur le parquet de la bourse montréalaise. À cette fin, un programme de formation vient d'être mis sur pied au coût de 467 422\$, dont 325 922\$ provient d'un projet de **Canada au travail**. Vous n'avez pas besoin d'avoir une expé-

rience étendue des valeurs mobilières pour y accéder. Il vous suffit d'avoir un intérêt marqué pour ce domaine, d'être habile dans le maniement des chiffres, d'être entrepreneur, d'avoir l'esprit de décision et d'avoir le goût du risque calculé. Les candidats doivent détenir au minimum un diplôme de niveau secondaire. Les stages débuteront à la fin d'avril. Pour plus de renseignements, s'adresser à la Bourse de Montréal.

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

Nouvelle émission



225 000 000 \$ d'obligations de la Province de Québec

132 000 000 \$ - Obligations 12,25%, échéant le 27 février 1994
(non rachetables)

93 000 000 \$ - Obligations 13,00%, à fonds d'amortissement,
échéant le 7 avril 2003
(non rachetables)

À être datées du 27 février 1984

Prix :

98,875 pour un rendement d'environ 12,45% en 1994
98,625 pour un rendement d'environ 13,19% en 2003
(plus l'intérêt couru, s'il en est)

Un exemplaire de la circulaire d'offre sera fourni sur demande.

Lévesque, Beaubien
Inc.

Wood Gundy
Limitée

Tassé & Associés,
Limitée

Merrill Lynch Canada
Inc.

Banque Nationale
du Canada

Geoffrion, Leclerc
Inc.

Molson Rousseau
Inc.

Dominion Securities
Ames
Limitée

Richardson
Greenshields
du Canada
Limitée

McLeod Young Weir
Limitée

Nesbitt Thomson
Bongard
Inc.

McNeil, Mantha
Inc.

Brault, Guy, O'Brien
Inc.

Burns Fry
Limitée

Walwyn Stodgell
Cochran Murray
Limitée

Midland Doherty
Limitée

Pitfield MacKay
Ross
Limitée

Casgrain &
Compagnie
Limitée

Bell Gouinlock
Limitée

F. H. Deacon,
Hodgson
Inc.

Maison Placements
Canada
Inc.

Banque de Montréal

Caisse centrale Desjardins
du Québec

La Banque Royale du Canada

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

Février 1984

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 14 février 1984 (Ces taux sont sujets à changement)

DÉPÔTS	Banque Conti- nente	Banque d'Épar- gne	Banque de Comm.	Banque de Mtl	Banque Mer- cantile	B.N.E.	B.N.C.	Banque Royale	Banque T.D.	Soc. Ent. Écon.	C. Pop. Féd. de Mtl.	Desj. Féd. de Qué.	Fed. Caisse Établ.	Canada Trust.	Crédit Foncier	Trust Central	Fiducie Can. italienne	Fiducie du Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Guar- anty Trust	Guar- dian	Le Perma- nent	Les Fidu- ciaires	Mtl Trust	Mor- guard	Trust Eaton/ Baie	Trust First City	Trust Général	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie	
Ép. stable	6.70	6 3/4	6 3/4	6 3/4	—	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	—	6 3/4	—	—	6	—	7	6 3/4	6	6 3/4	—	6 3/4	—	6 3/4	6 3/4	6 3/4	7	—	
Int. quot.	6 1/2	6	6	6	—	6	6	6	6	—	6	6	5	6 1/4	—	—	—	—	6 1/4	6 1/4	6 3/4	6 1/4	—	6	—	—	—	—	6 1/4	—	
Dép. à terme: Minimum 5 000\$																															min. 2000\$
30 - 59 j.	7 3/4	7 3/4	7 3/4	7	8 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	—	7 1/4 G	7 1/2	C	8	8 1/2	8 1/4	8	8 1/4	8 1/2	8	9	8	8 1/4	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 1/4	8	8 1/2	
60 - 89 j.	8	7 3/4	7 1/4	7 1/4	8 1/2	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	—	7 1/4 G	7 1/2	C	8	8 1/2	8 1/4	8	8 1/4	8 1/2	8	9	8	8 1/4	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 1/4	8	8 1/2	8 1/2	
90 - 119 j.	8	7 1/4	7 1/4	7 1/4	8 1/2	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	—	7 1/4 G	7 1/2	C	8 1/4	8 1/2	8 1/4	8	8 1/4	8 1/2	8	9	8 1/4	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 1/4	8 1/2	8 1/4	8 1/2	8 1/2	
120 - 179 j.	8 1/4	7 1/2	7 1/2	7 1/2	8 3/4	7 1/2	7 1/2	8	7 1/2	8 1/4	7 1/2 G	7 1/2	C	8 1/4	8 1/2	8 1/4	8	8 1/4	8 1/2	8 1/4	9	8 1/4	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	8 1/4	8 1/2	8 3/4	
180 - 269 j.	8 1/4	7 3/4	7 3/4	7 3/4	8 3/4	7 3/4	8	8	7 3/4	8 1/4	7 3/4 G	7 3/4	C	8 1/2	8 3/4	8 3/4	8 1/4	8 3/4	8 3/4	9	8 1/2	8 3/4	8 3/4	8 3/4	9	9	8 3/4	8 1/2	8 3/4		
270 - 364 j.	8 1/4	8	8	8	8 3/4	8	8	8	8	8 1/4	8 C	7 3/4	C	8 3/4	8 3/4	8 3/4	8 3/4	8 3/4	8 3/4	9	8 3/4	8 3/4	8 3/4	8 3/4	9	9	8 3/4	8 3/4	8 3/4		
Dép. à terme: Minimum 1 000\$																															
1 an	8 1/2	8 3/4	8	8	9 1/4	8 1/4	8 1/2	8	8	8 1/2	9 1/4	8	8 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
2 ans	9 1/4	9 1/4	8 3/4	8 3/4	9 1/2	9	9	8 3/4	8 3/4	9	—	7 1/2	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
3 ans	10	10	9 1/2	9 1/2	10 1/2	9 3/4	9 3/4	9 1/2	9 1/2	9 1/2	—	7 1/2	9 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
4 ans	10 1/2	10	9 3/4	9 3/4	10 1/2	10 1/4	10 1/4	9 3/4	9 3/4	—	—	7 1/2	10 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
5 ans	10 1/2	10 3/4	10 1/4	10 1/4	11	10 1/2	10 1/2	10 1/4	10 1/4	—	—	7 1/2	10 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Cert. de dépôt Minimum 1 000\$																															
1 an	9 1/4	9	9	9	9 1/4	9	9 1/4	9	9	9 1/4	—	9	9 1/2	9 1/4	9 1/2	9 1/4	9 1/4	9 1/2	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	9 1/2	9 1/4	9 1/2	9 3/8	9 1/2	9 1/4	9 1/2	
2 ans	10	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 1/2	9 1/2	9 3/4	9 3/4	9 1/2	9 3/4	9 3/4	9 1/2	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	9 3/4	
3 ans	10 3/4	10 1/4	10 1/4	10	10 1/2	10 1/4	10 1/4	10 1/2	10 1/4	10 1/2	10 1/2	10 1/4	10 1/2	10 1/2	10 3/4	10 1/2	10 1/2	10 1/2	10 3/4	10 1/2	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	
4 ans	11 1/4	10 1/2	10 1/2	10 1/4	10 1/2	10 1/2	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	—	10 1/2	11	10 3/4	10 1/2	11	10 3/4	10 3/4	11	10 1/2	10 3/4	10 3/4	11	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	
5 ans	11 1/4	11 1/4	11 1/4	10 3/4	11	11	11 1/4	—	11 1/4	—	—	11 1/4	—	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	

A) Intérêt versé semi-annuellement B) Minimum 500\$ C) Minimum 1 000\$ D) Minimum 3 000\$ E) 10 000\$ et plus F) 5 000\$ et plus G) Minimum 2 000\$

PRÊTS																														
Hyp. res.																														
1 an	—	10 1/2	10 1/4	10 1/4	—	10 1/4	10 1/2	10 1/4	10 1/4	11	11	10 1/2	10 3/4	10 1/4	10 1/2	10 3/4	10 1/2	10 1/2	10 1/2	10 1/2	10 3/4	10 1/2	—	10 1/4	11	—	—	10 1/2	10 1/4	10 1/2
2 ans	—	11 1/4	11	11	—	11	11	11	11	11 1/2	11 1/4	11	11 1/2	11	11	11 1/4	11 1/4	—	11	11 1/4	10 3/4	11	11 1/4	11	—	—	—	11 1/4	11	11 1/4
3 ans	—	11 3/4	11 3/4	11 3/4	—	11 3/4	11 3/4	11 3/4	11 3/4	12 1/4	13	11 3/4	12 1/4	11 3/4	11 3/8	11 3/4	12	11 3/4	11 3/4	12	12	12	11 3/4	11 3/4	12 1/4	—	—	12	11 3/4	12
4 ans	—	—	12 1/4	12 1/4	—	12 1/4	12 1/4	12 1/4	12 1/4	12 1/2	—	—	12 1/2	12 1/4	12 3/8	12 1/2	12 1/2	—	12 1/4	12 1/4	12 1/2	12 1/4	—	12 1/4	—	—	—	12 1/2	12 1/4	12 3/4
5 ans	—	12 3/4	12 1/2	12 1/2	—	12 1/2	12 1/2	—	12 1/2	13	—	—	12 3/4	12 1/2	12 1/2	12 3/4	12 3/4	12 1/2	12 1/2	12 1/2	13	12 1/2	12 1/2	13	—	—	—	12 1/2	12 1/2	
Hyp. comm.																														
1 an	—	10 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	12 1/2 +	12 1/4	—	10 1/4	—	—	11	10 1/2	—	10 3/4	—	10 1/2	—	—	11	—	—	10 3/4	10 1/2	—
2 ans	—	11 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11	—	—	12	—	—	11 1/2	—	11	11 1/4	—	—	—	—	11 1/4	11 1/4	—
3 ans	—	12	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11 3/4	—	—	13	11 3/4	—	12	—	12	11 3/4	—	12 1/4	—	—	12	12	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12 1/4	—	—	13	—	—	12 1/2	—	12 1/4	—	—	—	—	—	12 1/2	12 1/4	—
5 ans	—	12 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12 1/2	—	—	13 1/2	12 1/2	—	12 3/4	—	12 1/2	—	—	12 3/4	—	—	12 1/2	12 1/2	—
Prêts pers.	—	12 1/2	12 1/4	12 1/4	—	12	12 1/2	11 1/4	11 1/2	13	13 1/2	11	11 1/2	—	—	—	13 à	12	—	12	—	12 1/2	—	—	—	—	—	—	11 1/4	—
		et +	et +	et +	—	et +	et +	et +	et +	et +	et +	et +	14 1/2	12 1/4	—	—	15	—	et +	13	—	et +	—	—	—	—	—	—	et +	—

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein *Les taux peuvent varier d'une caisse à l'autre

Marchés monétaires

CANADA				
	14-02	07-02	31-01	24-01
1. Taux d'escompte	10,00	9,98	9,98	9,98
2. Taux préférentiel	11	11	11	11
3. Bons du Trésor (3 mois)	9,74	9,73	9,72	9,68
4. Papier commercial (90j.)	9,80	9,80	9,80	9,80
5. Acceptations bancaires (90 j.)	9,77	9,76	9,75	9,71
6. Argent à demande	9,50	9,625	9,75	9,375
7. Rendement des obligations				
Canada 1 juil 85 11-1/4%	10,20	10,14	10,20	10,33
Québec 1 août 85 5-1/4%	9,81	9,75	9,98	10,01
BeL Ca 15 juil 85 10-1/2%	10,39	10,38	10,40	10,59
8. Taux de change				
\$Can/EU comptant	0,8019	0,8023	0,8004	0,8022
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	8,50	8,50	8,50	8,50
2. Federal Funds	9,50	9,75	9,63	9,69
3. Prime rate	11	11	11	11
4. Bons du trésor				
13 semaines	9,08	9,08	8,87	8,92
26 semaines	9,11	9,11	8,97	9,01
5. Certificats de dépôt (90 jours)	9,40	9,30	9,30	9,20
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	9,25	9,35	9,10	9,15
7. Eurodollars (90 jours)	10,00	9,69	9,75	9,75

Tableau LES AFFAIRES

Des rajust



VARIATIONS DES INDICES

	13 fév.	6 fév.	Var.	Haut	Bas
TSE-300	2377,79	2415,93	-38,14	2611,79	1926,44
Mtl.-Comp.	400,82	405,26	-4,44	443,05	317,45
Dow Jones	1150,13	1174,31	-24,18	1287,20	1114,45

LA BOURSE

DOLLAR ET MÉTAUX PRÉCIEUX

	13 fév.	6 fév.	Var.	Haut	Bas
\$US	80,19c	80,23c	-0,04	83,37c	79,78c
Dollar can.	376,85	380,80	-3,95	503,00	365,25
Or (Londres)	8,70	8,73	-0,03	13,82	7,90
Argent (**)					

IDEONIC INC.
Des logiciels 4e génération.
Solutions pour tous vos besoins de gestion.
Tél.: (514) 284-1171

LE MARCHÉ CANADIEN

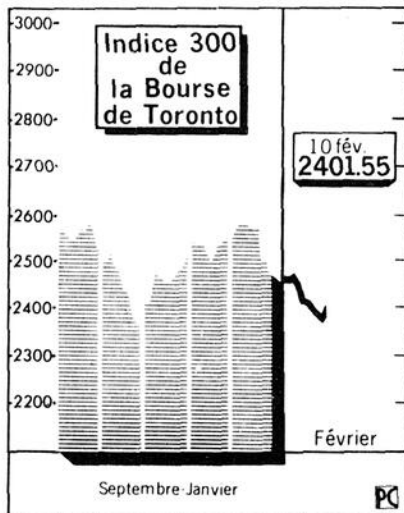
Les experts s'excusent...

Vous vous rappelez du début de janvier? Tous les experts boursiers étaient unanimes: la bourse poursuivrait sa lancée à la hausse. Et vlan! Le Dow Jones et le TSE se mettent à dégringoler avec sauvagerie.

L'hebdomadaire financier "Baron's" est donc allé interviewer à nouveau les mêmes experts pour leur demander des explications. Les trois principaux ténors de l'analyse boursière, MM. Martin Zwiig, Ray DeVoe et Richard Russel, ont fait leur mea culpa publiquement. Pourtant, ces trois hommes ont un record de performance à toute épreuve. Pourquoi se sont-ils trompés si lourdement? Que pensent-ils maintenant de l'évolution prochaine du marché?

"Je pensais que le marché glisserait un peu, mais jamais à ce point", dit Russel qui reflète l'opinion des deux autres analystes, du moins en ce qui a trait aux semaines passées. L'erreur commune des trois hommes a été de privilégier certains indicateurs au détriment d'autres qui annonçaient déjà au début de janvier une détérioration de la tendance.

Quant à leurs perspectives actuelles,



L'indice TSE 300 a chuté de 54,11 points durant la semaine terminée le 10 février. Il a clôturé à 2401,55.

elles varient parfois d'une façon importante. Richard Russel, auteur de "Dow Theory Letters", croit que le marché haussier est terminé et qu'en conséquence, la baisse se poursuivra. Moins catégorique, Martin Zwiig est aussi d'opinion que la baisse n'est pas terminée,

bien qu'il hésite à prédire que le marché haussier soit bel et bien terminé.

Quant à Ray De Voe, stratège à la maison Legg Mason Wood Walker Inc., il croit au contraire que la baisse actuelle tire à sa fin et qu'une hausse importante suivra dans les prochaines semaines. A son avis, la baisse de janvier est une correction normale dans un marché qui demeure haussier.

Qui a raison? Difficile à dire! Mais chose certaine, ce serait la première fois dans toute l'histoire de la bourse américaine qu'un marché haussier prend fin sans que nous ayons au préalable assisté à une flambée des titres spéculatifs.

Depuis août 1982, la hausse du marché boursier a été le fait de la vigueur exceptionnelle des actions des grandes compagnies. L'ensemble des titres spéculatifs n'a pas suivi; d'ailleurs, ils ne grimpent traditionnellement qu'en phase finale d'un marché haussier. Pour cette raison, il est fort probable que l'opinion de M. De Voe soit la bonne.

NORMAND LASSONDE

COUP D'OEIL SUR WALL STREET

Les institutions en quête de liquidités

Le manque de liquidités des investisseurs s'est ajouté aux pressions qui s'exerçaient déjà sur le marché boursier new-yorkais pour entraîner les indices à la baisse la semaine dernière.

Les réserves des investisseurs institutionnels étaient estimées à 8,6% de leur portefeuille au début du mois de janvier dernier, un niveau exceptionnellement bas. C'est deux fois moins qu'au début du cycle haussier en août 1982.

En outre, les fonds mutuels étaient investis à 65% en janvier, plutôt qu'à 48% à l'été 1982, avec seulement 7,3% en liquidités. Les gestionnaires, qui s'attendaient à voir un influx de nouveau capital semblable à celui de l'an dernier à la suite de la publication de leurs résultats d'exercice, ont au contraire été obligés de se

départir d'une partie de leurs avoirs boursiers pour rembourser les détenteurs d'unités devenus craintifs envers le marché et désireux de réaliser leurs profits.

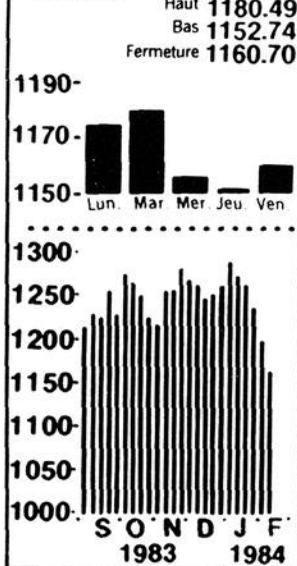
Par ailleurs, les comptes sur marge atteignaient en janvier un montant record. Les fonds empruntés par les investisseurs auprès de leur courtier pour financer leurs achats boursiers étaient à ce moment deux fois plus élevés qu'au début du marché haussier. Les rappels de marge survenus à la suite de la baisse des cours ont obligé les investisseurs à se départir de leurs placements contribuant ainsi à leur tour à la désescalade des prix.

En conséquence, la moyenne des industriels du Dow Jones ferma vendredi de la semaine dernière à 1 160,7, en baisse de 36,3 points ou 3,0%, par rapport à la

semaine précédente. L'indice des transports a délaissé 20,8 points ou 3,9% à 514,5 et l'indice des services publics n'a guère fait mieux en perdant 4,7 points ou 3,6% à cause des incertitudes qui persistent quant à l'évolution des taux d'intérêt.

Lundi avait donné le ton à la semaine alors que le Dow Jones perdait 22,7 points, le pire recul depuis le début de l'année. Un nouveau record à la baisse fut toutefois établi le mercredi suivant quand le Dow recula de 24,2 points devant les déclarations alarmistes de Paul Volcker de la Réserve Fédérale sur l'ampleur du déficit budgétaire américain prévu. Les journées de jeudi et vendredi ont apporté un peu d'accalmie au marché. Lundi dernier toutefois, le marché montra de nouveaux signes de faiblesse, en baisse de 10,5 points à

L'analyse du marché DOW JONES 30 titres industriels -36.33 Semaine du 6-10 fév.



1 150,2.

Le volume pour la semaine était de 534,0 M d'actions, plutôt que 594,3 M la semaine précédente et 427,3 pour la semaine correspondante de 1982.

PAUL DURIVAGE

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (souscripteurs)	Titres
Guardian Pacific Rim Corporation (Pitfield McKay Ross, Burns Fry, Dom. Sec. Ames)	Actions catégorie A avec bons de souscription
CB Pak Inc. (Nesbitt Thomson, Wood Gundy, Geoffrion Leclerc)	Actions ordinaires
Placements Oilcore Ltée (Merrill Lynch Canada Inc.)	Actions ordinaires et bons de souscription

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

CARTES D'AFFAIRES

PHOTO POUR PUBLICITÉ INDUSTRIE COMMERCE

861-6666

ILLUSTRATION MODE CATALOGUES A L'EXTÉRIEUR OU EN STUDIO

MAX SAUER STUDIO 1010 Ste-Catherine O. (Penthouse) MONTREAL

STUDIOS

Allard
PHOTOGRAPHES INC.

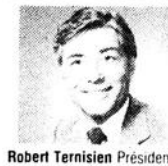
SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIALS

1394 est, avenue du Mont-Royal Montréal, Qué. H2J 1Y7
Tél.: (514) 526-1691

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?

SCRIBEC

45 rue Jarry est - 387-2486



Valois

Fleuriste-décorateur

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

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ

agence de voyage NICOLE LEMAY

1233 de la Montagne, Montréal, Qué. H3G 1Z2
(514) 866-4666

Avions • Trains (Via Rail)
Locations d'autos
Permis du Québec

Vous désirez une carte d'affaires, consultez Lyse Filion 842-6491

VOUS PENSEZ À INCORPORER VOTRE COMMERCE?

LE CENTRE D'INCORPORATION INC.
B.P. 523, Place Bonaventure
Montréal, QC H5A 1C3 (514) 879-1291

Veuillez me faire parvenir gratuitement les informations sur "Comment créer votre propre corporation fédérale"

Nom _____
Adresse _____
Ville _____ Prov. _____
Code postal _____ Tél. _____

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 10 février 1984

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

TORONTO

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

Table with 10 columns: Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various companies and their stock performance for 1984.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various stock symbols and their performance metrics.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various stock symbols and their performance metrics.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various stock symbols and their performance metrics.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various stock symbols and their performance metrics.

Table with columns: 1984, Volume, Haut, Bas, Clot, Var, Haut, Bas. Lists various stock symbols and their performance metrics.

VANCOUVER

Main table containing market data for Vancouver, organized in columns with headers: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Ferm., Net. Includes various stock and commodity listings.

TORONTO (Suite de la page 51)

Toronto market data table, including columns for 1984 and 1983 prices, and a legend for action types (e.g., + action non volatile, - action sujette à des régies).

LES OBLIGATIONS

Table of government and corporate obligations, listing issuer, date, and interest rate.

CORPORATIONS

Table of corporate obligations, listing company name, currency, and interest rate.

LES DEVISES

Table of foreign exchange rates for various countries and currencies.

Table of foreign exchange rates for various countries and currencies, including a note: 'Les cotes sont en devises canadiennes'.

Alcan: est-ce le temps d'acheter?

■ Le secteur des métaux a baissé de près 13% à la Bourse de Toronto depuis le 1er janvier 1984, le plus fort recul de tous les secteurs. Et dire que c'est le secteur le plus recommandé par les gestionnaires et les analystes pour les mois qui viennent!

Prenons l'exemple de l'Alcan. Après un sommet de 51,37 \$ l'action au début de l'année, Alcan se transige maintenant à un prix de 41,25 \$.

Est-ce le temps d'acheter?

Les avis, vous vous en doutez, sont assez partagés. Tout est question de savoir si la compagnie réalisera ou non en 1984 des bénéfices par action plus élevés qu'à la fin 1983 (0,81 \$US par action).

Plusieurs analystes prévoient des bénéfices de 3,50 \$US pour décembre

1984. À un prix de 41,00 \$ (dollars canadiens), le titre se transige donc actuellement à un multiple plus élevé que l'ensemble des titres inscrits à la Bourse de Toronto, 11,7 fois les profits anticipés comparativement à 9,6 fois pour l'ensemble des titres. Voilà pour les bénéfices de 1984.

Quant à 1985, beaucoup d'analystes financiers ont déjà publié leurs prévisions et certains prévoient des bénéfices de 9,00 \$CAN et plus par action. Si de tels résultats étaient atteints, les actions d'Alcan se transigeraient actuellement à un multiple de 4,55 fois les bénéfices anticipés au 31 décembre 1985... ce qui est bien loin.

GEORGES GRATTON

Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc.

VARIATIONS DES INDICES BOURSIERS 1983-1984

	VARIATIONS EN %		
	Janvier 1983	Année 1983	1984
Mines et métaux	+ 6,13	+ 34,16	- 12,93
Aurifères	+ 15,82	- 1,33	- 1,02
Pétroles	+ 4,62	+ 29,27	- 4,51
Produits forestiers	+ 13,31	+ 47,00	+ 0,33
Consommation	+ 7,25	+ 44,20	- 6,55
Industriels	+ 6,50	+ 33,64	- 8,72
Immeubles	+ 6,27	+ 36,02	+ 1,33
Transport	+ 3,36	+ 39,13	- 7,65
Pipeline	- 6,53	+ 5,02	- 4,52
Services publics	- 6,12	+ 27,59	- 5,23
Communications	+ 3,59	+ 45,72	- 1,00
Commerce de détail	+ 4,96	+ 39,76	- 9,62
Finance	- 4,20	+ 19,07	- 4,60
Sociétés de gestion	+ 10,12	+ 53,71	- 3,83
Indice de Toronto (TSE 300)	+ 3,10	+ 30,35	- 5,91

Sources: Bourse de Toronto et Geoffrion, Leclerc Inc. Compilation effectuée à la fermeture des marchés boursiers le 10 février.

CAISSES COMMUNES

(Valeur unitaire au 31/1/84)

	31/1/84	31/12/83	31/1/83
Fédération des médecins omnipraticiens du Québec	\$	\$	\$
• Fonds Omnibus	14,73	14,79	13,01
• Fonds de placement	9,94	10,00	n.d.
Fédération des médecins-spécialistes du Québec et Association des chirurgiens-dentistes du Québec			
• Section B	198,71	197,08	174,63
• Section C	198,28	196,25	174,44
Ordre des ingénieurs du Québec (Fonds fédérique)			
• Revenus variables	14,21	14,11	12,92
• Obligations	12,63	12,47	11,09
• Actions	13,34	13,80	10,92
• Équilibré	13,72	13,85	11,49

TAB. LES AFFAIRES

L'inflation s'en vient

Combiner l'achat de titres aurifères et l'achat d'options de vente

■ Le retour de l'inflation apportera une croissance des prix des métaux précieux jusqu'à des niveaux supérieurs à ce que l'on a connu au mois de janvier 1980.

Les politiques économiques du gouvernement républicain de **Ronald Reagan** ont réussi à combattre la poussée inflationniste aux États-Unis jusqu'au niveau de 3,6%. En conséquence, les valeurs refuges comme l'or ont perdu l'intérêt des investisseurs. Cela a inévitablement fait chuter les cours.

Lorsque les investisseurs à travers le monde ont vraiment réalisé que la lutte à l'inflation était la première priorité du gouvernement américain, ils ont graduellement délaissé les métaux, pour orienter leur tir vers le marché boursier. Ce déplacement de capitaux a donné naissance au "bull market" qui a débuté en août 1982.

De plus, cette exportation massive de capitaux vers les États-Unis a créé une forte demande pour le dollar US, pour le propulser à de nouveaux sommets par rapport aux devises étrangères.

Mais cette augmentation du dollar US a créé des problèmes sérieux aux Américains et ils ne peuvent plus exporter aussi facilement leur production industrielle à l'étran-

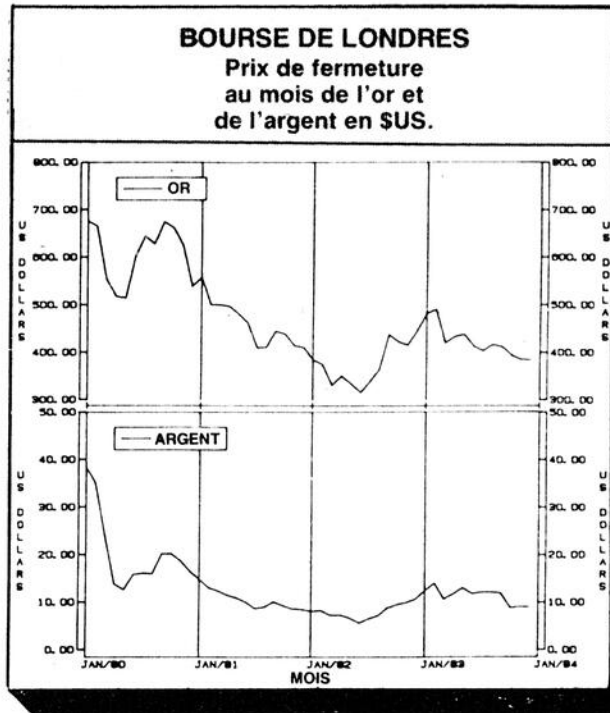
ger. La balance commerciale des États-Unis se trouve donc de plus en plus déficitaire. Les inventaires s'accumulent et le taux de croissance de la reprise économique diminue d'un trimestre à l'autre.

Le marché boursier subit depuis quelques semaines une correction sévère. Les institutions se retirent du marché en vendant de gros blocs d'actions. Il semble que seule une baisse des taux d'intérêt pourrait les inciter de nouveau à acheter.

Il est évident à présent que la force du dollar américain est artificielle et que des changements s'imposent. En janvier, l'indice des prix des producteurs s'est accru aux États-Unis de 0,6% en termes désaisonnalisés, d'où une croissance annuelle de 7,2%. Le retour de l'inflation n'est plus qu'une question de temps.

Le prochain secteur économique à surveiller sera donc les aurifères et les argentifères, ce qui veut dire que l'accumulation de ces titres devrait être envisagée dès maintenant.

Par contre, à court terme (3 à 4 mois), il y a encore des risques de baisse. L'achat d'options de vente compléterait donc un portefeuille orienté vers la croissance de capital. Ces options protégeraient



les titres durant la période d'accumulation.

Une autre stratégie intéressante consiste à acheter un titre, vendre des options d'achat ("call") out of the money sur le mois le plus rapproché et ensuite acheter des options de vente "put" sur la série suivante, c'est-à-dire, trois mois plus loin.

Par exemple, un investisseur pourrait acheter 500 Campbell Red Lake Mines (CRK), vendre 5 calls CRK, mai, 35 à 0,55 \$ et acheter 5 put, juin, 27 1/2, aussi à 0,55 \$. Cette stratégie donne

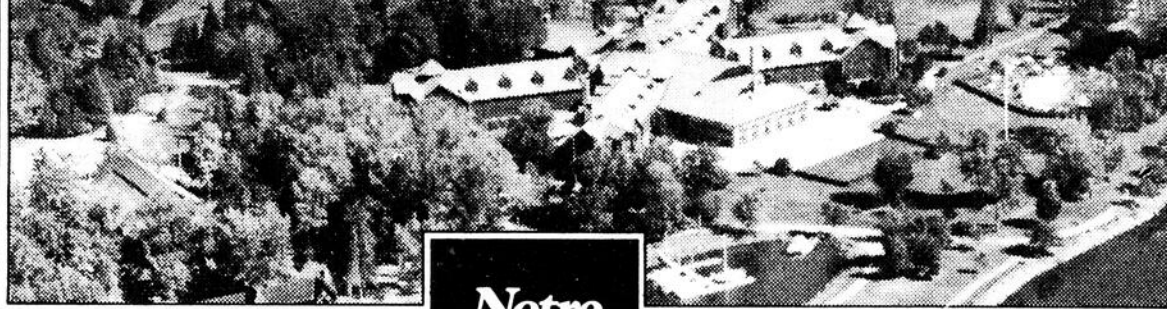
une protection à la baisse à court terme sans rien coûter puisque le coût et le revenu des transactions d'option s'annulent (55 cents contre 55 cents).

ANDRÉ ST-JEAN



André St-Jean est représentant chez Bell Gouinlock Itée.

Voici le site retenu au Canada pour la Réunion des Grands



Notre château

Hôte du Sommet économique mondial de 1981 et de très nombreux autres groupes prestigieux, le Château Montebello vous offre des installations vraiment magnifiques dans un site idéal. Rien n'y manque: table de choix, 204 chambres, 16 salles de réunion, 65,000 acres de terrain boisé, piscine intérieure, saunas, salle de jeux, ski de randonnée, curling, patinage et promenades en traineau.

À partir de 73 \$ par personne, pension complète, deux personnes par chambre, 20 chambres et plus. En vigueur jusqu'au 15 mai, 1984.

Renseignements complets à notre bureau de ventes. 1-800-268-9420. Nous vous aiderons à attendre un sommet d'efficacité!

Le Château Montebello
Montebello, Québec J0V 1L0 Telephone: (819) 423-6341

Des amis... bien placés.
CP Hôtels

Banff, Calgary, Edmonton, Halifax, Lake Louise, Mirabel, Montebello, Montréal, Peterborough, Québec, St. Andrews, Thunder Bay, Toronto, Trois-Rivières, Victoria, Francfort, Hambourg, Jerusalem et Tibériade.

LES PORTEFEUILLES DE GEORGES GRATTON

Deux façons d'utiliser les options face à la baisse du marché boursier

Tous les indices boursiers nord-américains affichent des performances négatives. Depuis le début de l'année, les industriels Dow-Jones (30 titres) ont perdu 5,57%, l'indice Standard & Poors (500 titres) a perdu 7,67%, l'indice général de la Bourse de New York s'est replié de 4,51%, tandis que l'indice de la Bourse de Toronto (TSE 300) termine les six premières semaines de 1984 avec une baisse de 5,91%.

Le temps est donc venu pour tout le monde, particulièrement pour les analystes financiers, d'aiguiser leurs crayons et de reviser leurs prévisions, non seulement quant à l'évolution de l'ensemble du marché, mais encore quant aux profits des compagnies en 1984.

Selon la maison de courtage Loewen, Ondaatje, McCutcheon & Company (bureaux à Montréal et à Toronto), les 300 compagnies qui composent l'indice de la Bourse de Toronto réaliseront en 1984 des bénéfices de 250\$ par action, ce qui représente une sérieuse augmentation sur les bénéfices de 148\$ par action enregistrés au cours de la dernière année.

À un niveau de 2 400, l'indice de la Bourse de Toronto se transige présentement à un multiple de

9,6 fois les bénéfices prévus pour décembre 1984.

S'agit-il d'un niveau et d'un multiple raisonnable? C'est à peu de choses près le palier où doit se trouver l'indice en ce moment, répond Loewen, Ondaatje. Quoiqu'il s'agisse là d'augmentation de profits jamais vu à Toronto dans le passé,

poursuit le courtier, nous estimons qu'il est tout à fait possible qu'une telle hypothèse se réalise."

Stratégies

Dans une telle perspective, il s'avèrera probablement fort judicieux d'interpréter les replis boursiers, du type de celui que nous venons de connaître, comme étant autant d'oc-

casions d'acheter des titres à meilleurs prix. Pour les investisseurs qui ne se résignent pas à vendre aujourd'hui les titres qu'ils possèdent, une stratégie de ventes d'options pourrait protéger l'investissement capital.

C'est d'ailleurs ce que nous avons décidé de faire concernant les 500 actions des entreprises Bell Canada

que nous avons conservées dans nos portefeuilles. Nous avons vendu, la semaine dernière, cinq contrats d'options d'achat (un contrat d'option vaut pour 100 actions), à un prix de 1,35\$ chacun.

Pour la vente de ces options, nous avons reçu 625,00\$ après avoir versé les commissions au courtier (50\$).

Nous nous réservons ainsi le droit de vendre nos actions de Bell à un prix de 32,50\$ jusqu'au troisième vendredi d'août 1984 (17 août), alors que le prix actuel est de seulement 31,125\$ (cote du 10 février 1984).

Si le prix des actions grimpeait à ce niveau ou davantage d'ici cette date, l'acheteur de l'option exercerait alors son option. Dans une telle éventualité, nous réaliserions un bénéfice de 13,66% sur une base annuelle: la vente des 500 actions nous procurerait une somme de 16 250,00\$ (500 actions à 32,50\$) que nous ajouterions aux 619,20\$ encaissés la semaine dernière, moins les commissions de 244,33\$ versées au courtier au moment de la vente des actions.

Par contre, si les actions dégringolaient (le mot est peut-être fort en ce qui concerne les actions de

Bell), les options n'auraient aucune valeur en août et nous pourrions à nouveau écrire des options (vendre des options d'achat tout en conservant les actions dans les portefeuilles).

Dans le but de compléter notre stratégie défensive, nous avons également acheté des options de vente sur l'indice de la

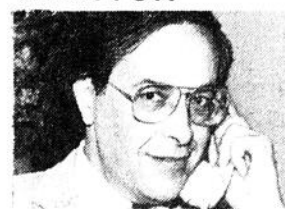
Bourse de New York.

Nous avons choisi celles recommandées par M. **Picton Davies**, auteur du **Polymetric Report** de Toronto: les options de vente de septembre 1984 à un niveau de 95,00. L'indice de la Bourse de New York se situe présentement à 90,07 (le 10 février). Cet achat nous a coûté 2 164,63\$ US, à savoir un déboursé de 4,25\$ pour chacune des options plus les commissions de 39,63\$ versées au courtier.

ÉVALUATION DES PORTEFEUILLES AU 13 FÉVRIER 1984

COMPOSITION DES PORTEFEUILLES	COÛT ACHAT	VALEUR AU MARCHÉ 03-02-84	REVENUS ANNUELS
45 835,05\$ Encaisse (solde créditeur auprès du courtier)	45 089,38\$	45 835,05\$	4 125,00\$
10 Lingots d'or	3 978,00\$US	3 770,00\$US	nil
500 actions Bell Canada	15 800,77\$	15 562,50\$	1 090,00\$
1 000 unités AGF Hitech	10 000,00\$	8 620,00\$	nil
4 000 actions Harding Carpets	11 517,40\$	11 000,00\$	nil
300 actions Walker Resources (actions privilégiées convertibles 9 1/2%)	8 689,46\$	8 700,00\$	711,00\$
1 000 actions Echo Bay Mines	9 219,78\$	9 000,00\$	nil
1 000 actions Goldcorp Investments	7 438,95\$	7 125,00\$	nil
TOTAL DES PORTEFEUILLES		110,541,10\$	5 859,00\$
À L'ACHAT	100 000,00\$		
Rendement (base annuelle) + 15,33%			
Taux de change américain = 124,63			

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Godfrion, Leclerc.

PROFESSIONNELS

Griffin, Montpetit, Lanctôt et Associés

COMPTABLES AGRÉÉS

Pierre Griffin, c.a. Roland Lanctôt, c.a.
Yves Montpetit, c.a. Gilles Bouchard, c.a.
465 rue St-Jean, suite 400, Montréal H2Y 2R6
(514) 282-1097

126783 CANADA INC. RECHERCHES ET ÉTUDES DES MARCHÉS À L'ÉTRANGER

Nos services sont éligibles aux subventions gouvernementales.
C.P. 14, Station K
Montréal, Qué. H1N 3K9
(514) 389-1508

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

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



des
conseillers
d'ici!

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

Samson Bélair



Comptables agréés

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co

TOXICOMANIES INDUSTRIELLES

Problèmes avec alcool, drogues, médicaments
Difficultés relationnelles, familiales, conjugales, professionnelles.

PSYCHANALYSE

Psychothérapie, analytique
Thérapie individuelle, couple, familiale, groupe

Pour rendez-vous: (514) 526-1148
1851 est rue Sherbrooke, suite 809,
Montréal, Qué. H2K 4L5



LE GROUPE SGF

Compagnie spécialisée en
investissement au Québec



Jacques Dubois



Jacques Nepveu

M. Jean-Claude Lebel, président et chef de la direction de la Société générale de financement du Québec, est heureux d'annoncer les nominations de M. Jacques Dubois au poste de vice-président, contrôle et de M. Jacques Nepveu au poste d'adjoint au président.

M. Dubois s'est joint au Groupe SGF en 1980 à titre de directeur général, finances de Forano inc. Bachelier en sciences commerciales et membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec, il possède une expérience de plusieurs années en gestion et en finance.

M. Nepveu est diplômé en sciences économiques et détenteur d'un MBA de l'École des HEC. Ayant occupé au préalable différents postes en analyse économique et en planification financière, notamment au sein d'Hydro-Québec; il s'est joint au Groupe SGF en 1980 à titre de directeur, planification.

Le Groupe SGF est une société de gestion active dans les secteurs des produits forestiers, des équipements énergétiques, de la pétrochimie, de l'aluminium et de la biotechnologie.

Pour vos
annonces
dans les
"professionnels"
consultez
Lyse Filion
(514) 842-6491

MARTINEAU WALKER AVOCATS

3400, La Tour de la Bourse
800, Carré Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9
Téléphone (514) 395-3535
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266
Belinographe (514) 395-3517
Télex 05-24610 BUOY MTL

Bureau 1100, Immeuble 'La Laurentienne'
425, rue St-Amable
Québec, Canada G1R 5E4
Téléphone (418) 647-2447
Sans frais d'interurbain 1-800-463-2827
Belinographe (418) 647-2453

Pour vos annonces dans
"Carrières et professions"
consultez Lyse Filion

(514) 842-6491



Centraide
Montréal

Centraide Montréal, le plus important organisme communautaire et bénévole de la région, est présentement à la recherche d'un:

DIRECTEUR ADJOINT DE LA CAMPAGNE

Le succès de Centraide Montréal est directement relié à la réussite de sa campagne annuelle de souscription. Relevant du directeur général de la campagne, vous participerez activement aux plans stratégiques et opérationnels de la campagne annuelle. Vous serez responsable de l'évaluation des recommandations et de la mise en œuvre des stratégies de marketing, de vente et de relations publiques. De plus, vous devrez élaborer et dispenser des sessions d'information et de formation aux divers intervenants impliqués.

Compte tenu de la mission spéciale de Centraide et de l'importance des responsabilités énumérées précédemment, nous recherchons une personne orientée vers l'action et les résultats, qui possède un sens aigu de la planification et de l'organisation, en plus d'être un communicateur hors pair. Idéalement, le candidat possède un diplôme universitaire et a acquis plusieurs années d'expérience dans des postes de gestion, soit en communication, en relations publiques, en formation, dans la vente ou le marketing.

Si un tel défi vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae détaillé à Caron Bélanger Woods Gordon, 630, boul. Dorchester ouest, bureau 2000, Montréal (Québec) H3B 1T9 et indiquer le numéro de dossier 2290. Discretion assurée.



**Caron Bélanger
Woods Gordon**

MEMBRE D'ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL

RECHERCHE EMPLOI

JEUNE FEMME TRÈS DYNAMIQUE, BILINGUE, BELLE APPARENCE, BACHELIÈRE ESART avec spécialisation en journalisme recherche opportunité de faire carrière au sein d'une entreprise sérieuse et dynamique.
Poste recherché: communications, relations publiques, recherche, information, animation, ventes internes, service à la clientèle, relations presse, relations travail.
Tout autre emploi touchant les relations publiques et/ou les communications.

S'ADRESSER À: ANNE BOUTET
(514) 849-8258

OFFRE D'EMPLOI Professeur-e en administration des affaires

Fonctions:

Le Collège Universitaire de Hearst, affilié à l'Université Laurentienne, est présentement à la recherche d'un-e professeur-e en administration des affaires. Cette personne aura des tâches d'enseignement et de recherche dans un milieu universitaire. Elle enseignera à des étudiants-e-s qui aspirent au baccalauréat spécialisé en administration des affaires dans le cadre d'un programme orienté vers le développement de compétences dans la création, l'organisation et la gestion des petites et moyennes entreprises (PME).

Exigences:

- M.Sc., M.A., M.B.A. ou l'équivalent
- Excellente connaissance du français
- Bilingue de préférence (français et anglais)

Salaire:

Selon les ententes salariales des professeur-e-s (Minimum \$26,816. en 1983-84).

Date d'entrée en fonction:

Le premier juillet 1984.

S'il vous plaît faire parvenir votre demande et votre curriculum vitae avant le 1er mars 1984 à:

Raymond Tremblay, directeur
Le Collège Universitaire de Hearst
C.P. 580
Hearst, Ontario
P0L 1N0

concours de recrutement



Gouvernement du Québec
Office du recrutement et de
la sélection du personnel

CONCOURS OUVERT AUX HOMMES ET AUX FEMMES

Fiscaliste-plaideur ou Fiscaliste-plaideuse Avocats et notaires, grade 1

Concours spécifique numéro 115J-450004/RA Ce concours vise à combler ces emplois au ministère de la Justice et, au besoin, tout emploi identique dans la région administrative de Montréal ou de Québec à l'intérieur d'un délai de six mois.

Ministère de la Justice — Présentement 4 emplois à Montréal
Service juridique du ministère du Revenu

Attributions — Agir comme avocat plaideur en matière fiscale à titre de représentant du Sous-ministre du Revenu du Québec et du Procureur général devant les tribunaux, rédiger des avis juridiques pour le ministère-client.

Exigences — Être inscrit au tableau de l'Ordre des avocats du Québec; posséder 4 années d'expérience dans l'exercice des attributions des avocats dont 2 années acquises de façon principale et habituelle dans le domaine du droit fiscal, corporatif, commercial ou des fraudes économiques. Toute tranche d'études de 30 crédits pertinentes au droit fiscal, supérieures à celles requises pour devenir membre du Barreau du Québec, compense pour une année d'expérience pertinente manquante. Inclure une photocopie de sa carte de membre en règle de l'année en cours et du permis d'exercice.

Traitement de 31 339\$ à 58 046\$

Période d'inscription du 11 février au 2 mars 1984. Seules seront considérées les inscriptions reçues à l'Office pendant la période d'inscription.

Inscription — Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec,
Case postale 2188 QUÉBEC, QC G1K 7N8

Comment vous inscrire

Vous inscrire à l'aide du formulaire Office de service de l'Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec, que vous pouvez vous procurer dans ses bureaux régionaux, les centres de main-d'oeuvre et la plupart des caisses populaires.

Toute Offre de service doit être accompagnée d'une copie des documents mentionnés à l'avis de concours. Le défaut de produire les documents exigés entraînera le rejet de la candidature au concours. Expédier votre Offre de service à l'adresse indiquée à l'avis de concours correspondant.

L'Office vous invite à prendre connaissance de ses autres concours en communiquant avec l'un de ses bureaux régionaux.

Québec

Société
PIERRE BOUCHER
psychologie industrielle inc.

Notre client, une entreprise spécialisée dans la location et la vente de systèmes de coffrage modulaire, est à la recherche d'un

Directeur de la commercialisation

Relevant du président, le titulaire du poste assumera les responsabilités suivantes:

- rentabiliser le réseau de distribution actuel au Canada
- concevoir, établir et mettre en œuvre des plans stratégiques de mise en marché, d'orientation et d'expansion concernant les produits de l'entreprise
- développer et accroître la clientèle de l'entreprise
- mettre sur pied un système après-vente opérationnel et rentable
- éventuellement diriger l'ensemble des opérations de l'entreprise

Les personnes considérées pour ce poste devront:

- connaître le milieu de la construction, surtout en ce qui a trait à la réalisation de projets d'importance
- avoir acquis une solide expérience dans le domaine de la représentation
- connaître le milieu de la distribution
- être parfaitement bilingue
- posséder des connaissances en génie industriel (prérequis important)

Ce poste offre au titulaire un salaire et des avantages sociaux intéressants.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae en mentionnant le numéro de référence 182-84.

1270 ouest, rue Sherbrooke
MONTRÉAL (Qué.)
H3G 1H6

99, rue De Vaudreuil
BOUCHERVILLE (Qué.)
J4B 1K7

RECRUTEMENT
ET
ÉVALUATION

CONSEIL
EN
GESTION

FORMATION
ET
DÉVELOPPEMENT

CONSULTATION
INDIVIDUELLE

Pour vos occasions
d'affaires,
consultez
Lyse Filion

(514) 842-6491

Heure de tombée: mardi midi

CHEF DU MARKETING \$50,000.

Voici une excellente occasion pour un spécialiste en marketing de se joindre à une compagnie alimentaire ayant un chiffre d'affaires de 500 millions \$.

Nous sommes à la recherche d'un directeur ambitieux qui aura l'entière responsabilité du lancement des nouveaux produits. Ce poste clé exige de la perspicacité et de la créativité sur le plan de la commercialisation, une expérience pertinente d'au moins 5 années à titre de directeur de produits ainsi que des aptitudes afin de diriger du personnel. Il aura la responsabilité d'un directeur de produits ainsi que d'un assistant directeur de produits.

Le candidat idéal sera titulaire d'un diplôme de premier cycle en plus de contrôler parfaitement la langue française et anglaise. Une connaissance du marché américain serait un atout.

En plus du salaire s'ajoute toute la gamme des bénéfices marginaux, ainsi qu'un avenir des plus prometteurs.

Pour une entrevue confidentielle, contactez

Michel Guay

ST. AMOUR
ET ASSOCIÉS LTÉE

666 ouest, rue Sherbrooke, Montréal, Qué. H3A 1E7
BUREAUX À MONTRÉAL ET TORONTO

CONSEILLERS
EN RESSOURCES
HUMAINES

(514) 288-7400

Avez-vous prévu un programme de gestion de l'énergie pour votre entreprise? Si vous avez négligé de le faire, vous vous exposez à perdre des profits

Une bonne gestion de l'énergie doit faire partie de votre programme de réduction des frais d'exploitation et d'augmentation des profits. C'est pratique — et économique.

Le gouvernement du Canada, qui œuvre déjà de concert avec les établissements industriels et commerciaux et les institutions privées, offre des programmes qui vous aideront à vous affranchir du pétrole et à accroître vos profits grâce aux économies d'énergie.

Laissez-nous vous donner un coup de main dans la révision et la mise au point de votre programme de gestion de l'énergie.

1 PROGRAMME NATIONAL DE VÉRIFICATION DU RENDEMENT ÉNERGÉTIQUE (PNVRE)

Ce programme vous aidera à effectuer sur place des analyses de votre consommation d'énergie et à faire ressortir les possibilités d'économies à ce chapitre. De plus, l'équipe vous suggérera les mesures à prendre en vue d'améliorer le rendement énergétique de votre installation. Des subventions sont accordées pour vous aider à mettre en œuvre les projets qui vous permettront de réaliser d'importantes économies d'énergie.

Téléphonez-nous pour faire effectuer une vérification. Profitez des subventions.

2 PROGRAMME D'INVESTISSEMENT DANS LES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE DANS LES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE (PIEEA)

Ce programme a été tout spécialement mis au point dans le but d'encourager l'entreprise privée à économiser l'énergie dans les

provinces de l'Atlantique, une région du Canada qui dépend largement du pétrole importé. Le gouvernement du Canada offre des subventions couvrant jusqu'à 50 % des coûts des projets admissibles. Les projets admissibles peuvent inclure des améliorations ou des modifications apportées aux bâtiments existants, aux systèmes énergétiques des bâtiments, aux procédés industriels et aux opérations de fabrication.

3 PROGRAMME D'AIDE À LA CONVERSION INDUSTRIELLE (PACI)

Le gouvernement du Canada versera 50 % des coûts d'immobilisation admissibles engagés pour la conversion des appareils de chauffage alimentés actuellement au mazout lourd (huile n°6), aux industries qui désirent adopter le gaz naturel transporté par gazoduc, une source d'énergie plus sûre et plus abondante que le pétrole. Communiquez avec nous ou avec votre distributeur local de gaz naturel pour obtenir plus de

renseignements au sujet de cet important programme.

4 MESURES FISCALES INCITATRICES (CATÉGORIE 34)

Vous avez peut-être droit à la déduction accélérée des coûts en capital. Ces mesures incitatrices du gouvernement fédéral vous aideront à diminuer le gaspillage d'énergie, à réduire votre dépendance à l'égard du pétrole et à utiliser des sources d'énergie renouvelables.

ÉCONOMISEZ DE L'ÉNERGIE ET DE L'ARGENT—AGISSEZ DÈS MAINTENANT

Pour bénéficier des programmes de gestion de l'énergie du gouvernement canadien, communiquez avec Énergie, Mines et Ressources Canada.

*Division de l'énergie industrielle
Énergie, Mines et Ressources
Canada
460, rue O'Connor, Ottawa
(Ontario) K1S 5H3 (613) 995-9447*



Énergie, Mines et
Ressources Canada

Energy, Mines and
Resources Canada

Canada