

732 26.2 B.N.

**SPÉCIAL
DE 6 PAGES**

REER

POUR MIEUX CHOISIR VOTRE RÉGIME

pp. 42-47

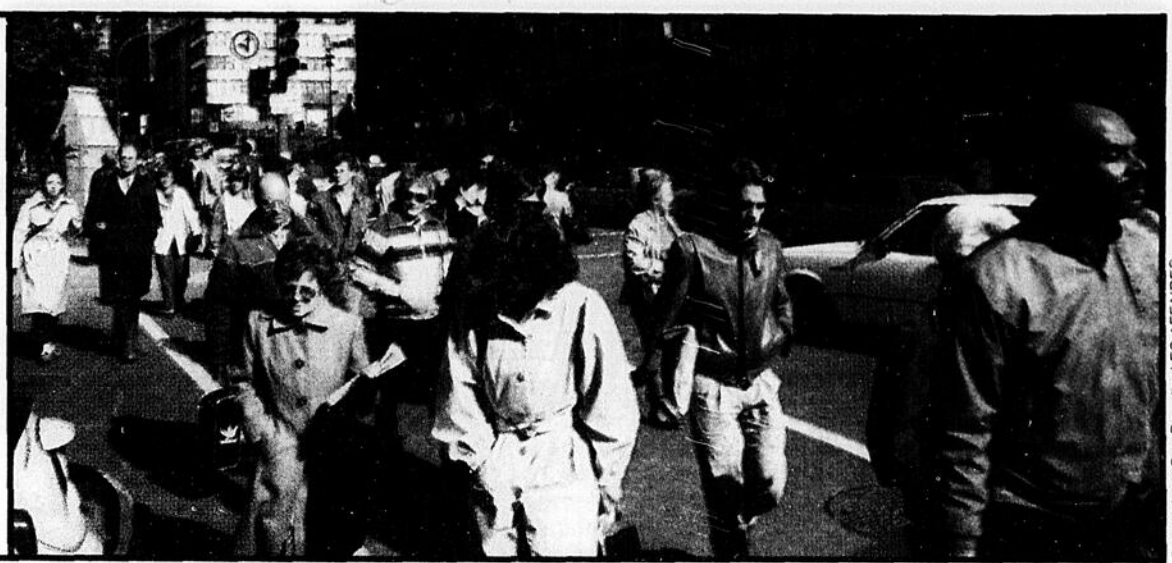


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

dépôts
garantis

8 3/4%
3 mois
taux annuel

**FIDUCIE
PRÊT ET REVENU**

QUÉBEC - ST-LÉ - TROIS-RIVIÈRES - MONTRÉAL - SARASOTA - MIAMI

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

LES AFFAIRES

Montréal, semaine du 18 au 24 janvier 1986 Vol. LVIII No. 3 64 pages 1 \$

**MARATHON
BROWN**

**LE REER
AUTOGÉRÉ**

**875-7421
1-800-361-8600**

LES TAUX D'INTÉRÊT SONT À LA MERCI DU DOLLAR

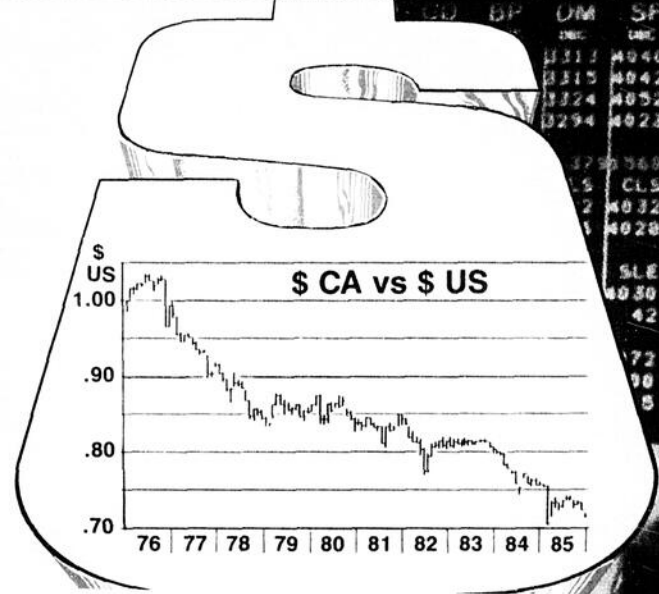
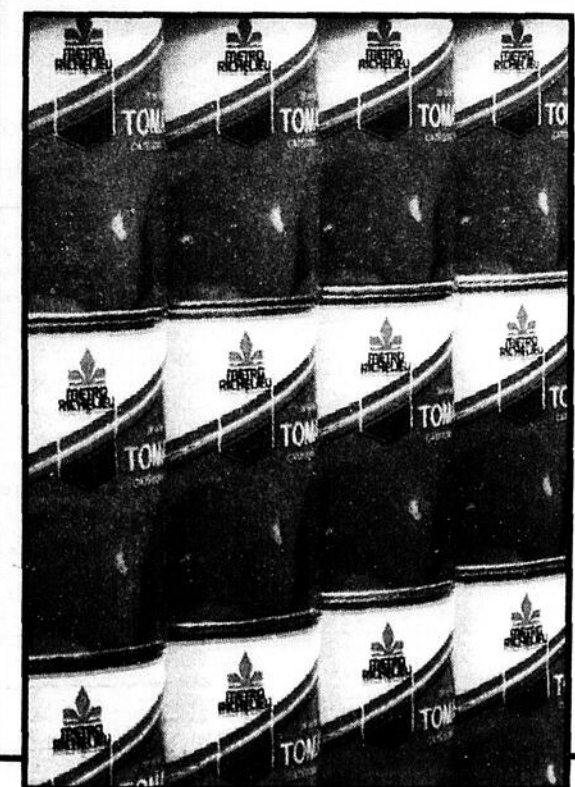


photo: ASN L'Asie

**EN NEUF ANS, LE DOLLAR CANADIEN
A DÉGRINGOLÉ DE 1,03 \$ US À 0,71 \$ US**

pp. 2-3



REVIREMENT SPECTACULAIRE CHEZ MÉTRO- RICHELIEU

**LE PLAN DE RELANCE A PERMIS DE
TRANSFORMER DES PERTES DE 400 000 \$
EN 1985 EN BÉNÉFICE ESTIMÉ À 8 M\$
POUR 1986**

p. 5

MANAGEMENT

Augmentez la productivité de vos employés en réaménageant leurs espaces de travail. p. 23

LE MONDE DU TRAVAIL

Paie de séparation: une convention collective ne peut annuler les dispositions prévues à la Loi sur les normes du travail. p. 29

LES AFFAIRES ET LA LOI

Un juge force une compagnie d'assurance à rembourser une assurée malgré les clauses de la police d'assurance. p. 34

VOTRE IMPÔT

Un administrateur est condamné pour ne pas avoir remis au fisc les retenues à la source sur le salaire de ses employés. p. 61

Toute la structure des taux d'intérêt devrait monter de un point de pourcentage environ

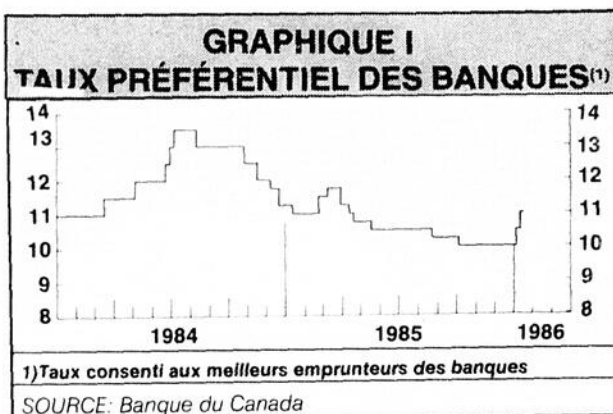
La hausse de 1 % du taux préférentiel

■ Les deux hausses successives de un demi-point chacune du taux préférentiel des banques canadiennes en une semaine devraient être suffisantes pour enrayer les pressions à la baisse qui s'exercent sur le dollar canadien depuis le début de 1986.

C'est ce qu'on affirme en substance aux AFFAIRES au cours d'entrevues séparées quatre économistes et gestionnaires de portefeuille.

Les banques canadiennes ont monté une première fois leur taux préférentiel le 7 janvier dernier à la suite d'une baisse du dollar canadien sous 71 cents US, en anticipation d'une hausse du taux d'escompte de la Banque du Canada le jeudi suivant. Les banques ont alors porté leur taux préférentiel de 10,0 % à 10,5 %. Quant à la Banque du Canada, elle a porté son taux d'escompte à 10,21, en hausse de 0,59 point de pourcentage. (Le taux préférentiel des banques est le taux auquel elles prêtent à leurs meilleurs clients).

Le dollar s'est ressaisi pour clôturer la semaine, le 10 janvier, à 71,74 cents US, en hausse de 0,40 cent US sur la fermeture de mercredi. Mais un nouvel effondrement du dollar le lundi 13 janvier a convaincu les banques de hausser à nouveau leur taux préférentiel. Malgré



l'annonce d'une nouvelle hausse de 0,5 point à 11 % du taux préférentiel des banques, le dollar canadien a perdu 0,34 cent US pour fermer à 71,40 cents US.

Le dollar se transigeait à 71,04 \$US à New-York en fin de journée le mardi 14 janvier.

Hypothèques

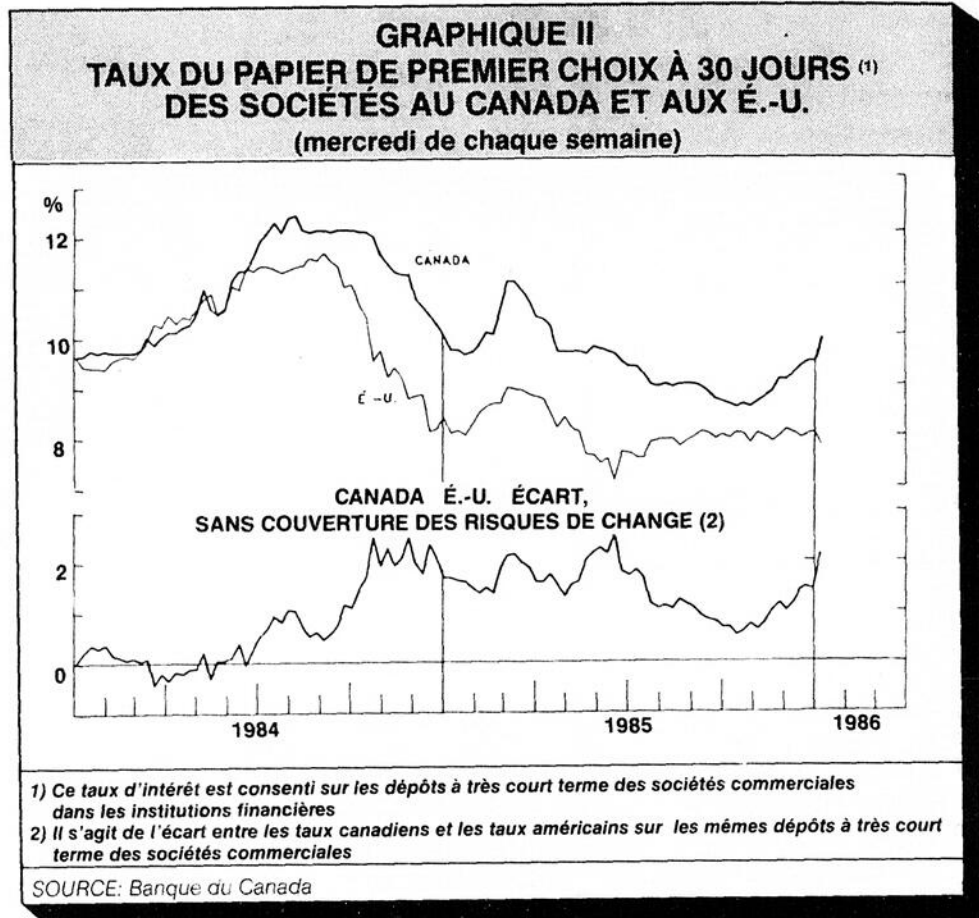
Cette hausse devrait se répercuter dans toute la structure des taux d'intérêt. Les taux hypothécaires d'un an devraient monter d'un autre demi-point de pourcentage à la suite de la hausse de la semaine dernière. Quant aux hypothèques de cinq ans, elles pourraient monter encore plus que le taux préférentiel si les consommateurs optaient en plus grand nombre pour ce type d'hypothèque.

En effet, les banques ont du mal à recueillir des

dépôts pour des termes de cinq ans en période de monter des taux parce que les épargnants préfèrent alors investir à court terme dans l'anticipation d'une hausse ultérieure plus forte. Comme les banques doivent appairer leurs taux prêteurs et débiteurs, elles doivent payer proportionnellement plus sur les dépôts de cinq ans afin de pouvoir offrir des hypothèques de cinq ans; nécessairement, ces dernières coûtent alors également plus cher.

Dernière hausse

«Je pense que cette dernière hausse du taux préférentiel est la dernière pour un certain temps, a affirmé aux AFFAIRES Edward Neufeld, vice-président et économiste en chef de la Banque Royale. L'écart entre les taux à court terme au Canada et aux États-Unis est maintenant assez grand; il devrait suffire à



protéger le dollar canadien.

Le graphique II indique au bas l'écart entre les taux canadiens et américains sur le papier commercial à 30 jours. Cet écart était récemment de deux points de pourcentage, ce qui est élevé.

Raymond Théorêt, économiste senior à la Banque Nationale, avait prévu la semaine précédente la

deuxième hausse du taux préférentiel des banques. Il avait anticipé cette hausse sur la base de l'écart de seulement 0,29 point entre le taux préférentiel d'alors (10,5 %) et le taux d'escompte de la Banque du Canada, qui venait d'être fixé à 10,21 %. Avec la hausse du taux préférentiel, l'écart entre les deux taux s'est élargi à 0,79 point, ce qui

est voisin de l'écart normal de 0,75. Mais comme il était prévisible au moment de mettre sous presse que le taux d'escompte de la Banque du Canada s'accroisse à nouveau jeudi, il ne serait pas étonnant que l'écart entre ces deux taux baisse à nouveau.

M. Théorêt croit que la dernière hausse du taux préférentiel devrait être suffisante, car les banques n'ont pas intérêt à trop monter leurs taux en raison du fait que l'encours des prêts commerciaux est stagnant. Toute hausse supplémentaire du taux préférentiel pourrait ralentir la demande de prêts des

La faiblesse chronique du dollar explique la récente hausse des taux

■ La grande cause de la hausse brutale récente des taux d'intérêt à court terme au Canada s'explique encore une fois par la faiblesse chronique du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Cette rechute signifie que le dollar canadien est l'objet d'un mouvement de spéculation et que sa dégringolade de lundi n'a rien à voir avec les sorties de dollars canadiens qui se produisent normalement à ce temps-ci de l'année.

Ces sorties habituelles de dollars canadiens qui sont faites à la fin d'une année fiscale et au début de l'année suivante ont trait en partie aux dividendes que paient à leur compagnie mère les nombreuses filiales canadiennes de sociétés étrangères.

La saison hivernale est également propice aux sorties de dollars canadiens en raison des vacances dans le sud que prennent

des dizaines de milliers de Canadiens.

Ces deux causes occasionnent des achats de devises étrangères, principalement des dollars américains; puisque ces achats accroissent l'offre de dollars canadiens sur le marché, ils contribuent à faire chuter sa valeur en termes d'autres devises et surtout en termes de dollars américains, qui constituent la devise de référence par excellence pour notre monnaie.

Manque de confiance envers le Canada

Ces deux sorties conjoncturelles de dollars canadiens pourraient être absorbées par le système financier sans trop de mal si les investisseurs, les gestionnaires de capitaux et les spéculateurs ne se mettaient pas de la partie pour profiter de la pression que subit alors notre devise en

raison de ces sorties de fonds. Ces investisseurs et spéculateurs misent alors sur un affaiblissement accru du dollar canadien en vendant les dollars canadiens qu'ils détiennent, contribuant ainsi à le faire chuter davantage.

Cette spéculation n'est cependant pas fortuite. «Le gouvernement Mulroney est mal perçu parce que la réduction du déficit fédéral qu'il a promise lors de son élection ne se fait pas», a commenté Gerald Gariépy, président de Placements SNF, une société de gestion de portefeuille, de Montréal. Le gouvernement canadien a le deuxième déficit le plus élevé en proportion de son produit intérieur brut, après l'Italie, parmi le groupe des sept pays les plus industrialisés selon les récentes «Perspectives économiques de l'OCDE» publiées le 19 décembre dernier.

Dollar à 50 cents US

Pour sa part, André Marsan, président de Montrusco, une société de gestion de portefeuille, de Montréal, a affirmé dans la dernière livraison de ses perspectives trimestrielles qu'il est «fort probable que le dollar canadien touchera les 50 cents US au début des années 90» si rien de radical n'est fait pour résoudre les faiblesses structurelles de l'économie canadienne.

Selon M. Marsan, trois causes fondamentales expliquent la «maladie chronique» de notre dollar:

1- la situation budgétaire du gouvernement canadien se détériore constamment par rapport à celle des États-Unis;

2- le déficit du compte des invisibles (dépenses de voyages, paiements d'intérêt et de dividendes à l'étranger) de la balance

des paiements du Canada ne peut que se détériorer au cours des prochaines années; ce déficit approche présentement les 20 milliards de dollars;

3- la structure industrielle du Canada reste très axée sur les ressources naturelles, un secteur très vulnérable à la concurrence des pays du tiers monde.

Selon le président de Montrusco, le dollar canadien pourrait bien connaître son prochain grand choc lors de la prochaine récession américaine (1988-1990), qui pourrait alors occasionner au Canada un déficit de 10 milliards de dollars de sa balance au compte courant (la balance commerciale et la balance des invisibles réunies). Un tel déficit signifiera que beaucoup de dollars canadiens devront être utilisés pour acquérir les devises étrangères nécessaires au financement de ce déficit.

SOMMAIRE

À votre agenda	p. 15
Abris fiscaux	pp. 41-47
Analyse technique	p. 60
Affaires et la loi	p. 34
Bloc-notes	p. 6
Bourses	pp. 56-58
Carrières et professions	pp. 62-63
Editorial	p. 6
Gagnants et perdants	p. 54
Immeuble	pp. 25-27
Import-export	p. 22
Management	p. 23
Marchés boursiers	p. 55
Marché obligataire	p. 53
Marketing	p. 24
Mines et métaux	p. 54
Monde du travail	p. 29
Nouvelles émissions	p. 58
Nouvelles de compagnies	pp. 62-63
Portefeuille de Georges Gratton	p. 59
Pouls de l'économie	p. 38
REA	p. 51
Rue St-Jacques	p. 18
Taux d'intérêt	p. 52
Technologies	pp. 36-37
Transactions industrielles	p. 28
Votre impôt	p. 61

Courrier de la deuxième classe —
Enregistrement no. 0923.

suffira à protéger le dollar canadien

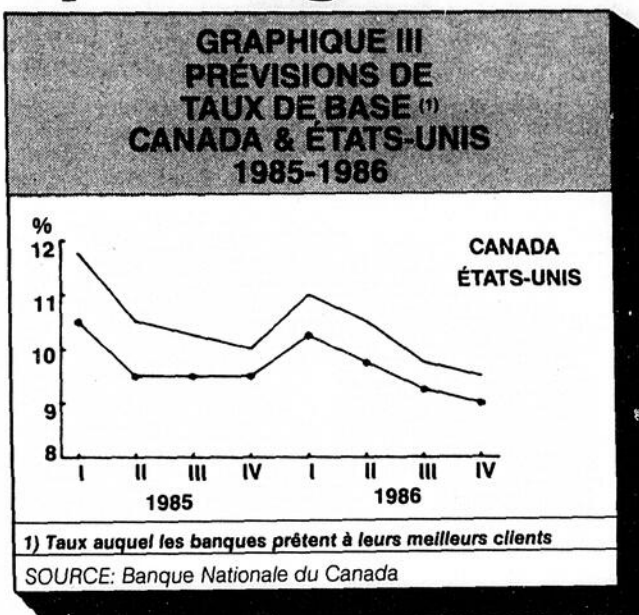
entreprises, réduire le bénéfice des banques et ralentir l'économie.

Taux américains

Gérald Gariépy, président de Placements SNF, craint que les taux d'intérêt à long terme s'accroissent encore aux États-Unis, ce qui pourrait entraîner toute la structure des taux d'intérêt vers une hausse. Les taux montant aux États-Unis, les taux canadiens devraient alors suivre pour éviter de voir s'effondrer davantage le dollar. Pour l'instant, les taux à court terme aux États-Unis sont beaucoup plus stables que les taux à long terme.

Il en fut cependant tout autrement des taux à long terme qui ont monté drastiquement au cours de la même période du 7 au 10 janvier.

Cette hausse des taux à long terme s'explique par les anticipations inflationnistes de certains investisseurs, selon M. Gariépy. La récente réduction du taux de chômage à 6,9 % et l'avertissement du gourou et économiste en chef de Salomon Brothers, Henry Kaufman, à l'effet



que la **Federal Reserve** ne devait plus stimuler la croissance de l'économie ont inquiété les investisseurs.

De plus, certains experts ont émis l'opinion que le projet de loi **Gramm-Rudman** proposant de réduire à zéro en cinq ans le déficit américain est anti-constitutionnel, ce qui a encore une fois fait resurgir les affres du déficit de 200 milliards de dollars US du gouvernement américain.

Enfin, certains croient que la hausse considérable des indices des marchés à terme des denrées à New-York et Chicago est un signe avant-coureur d'inflation. L'indice des denrées à terme de New-York (Dow Jones Commodities Futures Index) a fermé

vendredi dernier à 138, en hausse de 25 points sur son creux de 115 atteint en septembre dernier. Ce revirement spectaculaire dans le marché à terme des denrées n'a pas cessé de s'affirmer depuis quatre mois. "C'est un indice précurseur d'inflation", de dire M. Gariépy. L'or est également à la hausse se transigeant récemment à plus de 340 \$US l'once.

Au Canada, les taux à long terme ont également monté. Le rendement sur les obligations du gouvernement canadien à 9,5 % et échéant en 2 001 a atteint 10,15 % vendredi dernier après avoir frolé 9,5 % à la toute fin de 1985.

M. Gariépy croit cependant que les taux devraient avoir cessé de monter. Il estime aussi que les pressions sur le dollar canadien devraient bientôt s'atténuer et que ce dernier pourrait remonter au-dessus de 72 cents US, laissant alors de la place à une

légère baisse des taux après la présente correction.

Jean-Guy Desjardins, président de Timmins et Associés, une société de gestion de portefeuille, croit que les taux canadiens suivront les taux américains et que l'écart de 2 points de pourcentage entre les taux à court terme des deux pays sera suffisant pour empêcher une remontée ultérieure des taux.

M. Desjardins croit que la Réserve fédérale américaine continuera de suivre une politique de neutralité, se refusant autant à stimuler qu'à ralentir l'économie. Il ne s'attend pas à une nouvelle hausse du taux préférentiel au Canada.

Le président de Timmins croit toutefois que les taux pourraient remonter au deuxième semestre de 1986 en raison des risques d'inflation sous-jacents à une reprise économique vigoureuse. Se-

**Kiosques
modulaires**

• Mini-format ou stand d'exposition
• Achat ou location
Brochure sur demande

ExpoSystèmes

Montréal (514) 875-6271
Québec (418) 647-2014

lon M. Desjardins, "la baisse du dollar américain, qui a perdu 25 % de sa valeur par rapport à certaines monnaies européennes depuis l'automne 1985, est une transfusion d'inflation dans le système économique américain".

André Marsan, président de Montrusco, croit de son côté que la présente hausse des taux d'intérêt est une correction temporaire dans une tendance fondamentale à la baisse. Il entrevoit une baisse légère et progressive des taux tout au long de 1986 avec une petite remontée vers la fin de l'année.

**JEAN-PAUL
GAGNÉ**

REER: mieux vaut attendre, les taux d'intérêt montent

■ Les épargnants et les investisseurs désireux de placer dans des dépôts à terme et des certificats de dépôts les contributions qu'ils se proposent de faire dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) pour l'année fiscale 1985 feraient bien d'attendre quelques jours ou même quelques semaines encore.

En effet, les deux hausses du taux préférentiel des banques survenues en moins d'une semaine se répercuteront dans toute la structure des taux d'intérêt.

Il faut donc s'attendre à ce que les taux d'intérêt montent encore légèrement à la fois sur les dépôts d'épargne et les certificats de dépôts. C'est donc seulement une fois que les taux se seront stabilisés que vous obtiendrez le meilleur taux sur les épargnes que vous voulez

placer dans votre REER.

C'est une toute autre histoire cependant de déterminer pour quel terme vos épargnes doivent être placées. Exception faite de la présente correction à la hausse, la tendance fondamentale des taux restera à la baisse aussi longtemps que ne reprendra pas l'inflation aux États-Unis.

Quand reviendra cette inflation? Les économistes divergent d'opinions là-dessus. Peut-être à la fin de 1986, disent les uns, ce qui pourrait dès lors faire remonter légèrement les taux d'intérêt, après avoir baissé au cours du printemps et de l'été. D'autres croient plutôt que l'inflation réapparaîtra seulement en 1987 et que la banque centrale américaine (Federal Reserve) n'aura alors pas d'autre choix que de faire monter les taux. Il paraît donc indiqué d'opter pour un terme d'environ un an.

Transformez votre capital de retraite en placements

Le Reér Fonds Desjardins vous permet
de répartir votre capital de retraite dans des fonds
d'actions, d'hypothèques, d'obligations et l'épargne garantie
tout en vous faisant bénéficier
de la gestion professionnelle de nos experts

Cette année, confiez votre épargne-retraite
au plus grand fiduciaire de Reér au Québec

Les Fonds Desjardins se vendent par l'intermédiaire de prospectus

**Fiducie
du Québec**

Anjou (514) 355-2050 1-800-361-5808 Chicoutimi (418) 549-5746 1-800-463-9657 Laval (514) 668-5223 1-800-361-3803
Longueuil (514) 679-2810 1-800-361-5058 Montréal (514) 286-3225 1-800-361-2680 Québec (418) 647-4742 1-800-463-5026
Sainte-Foy (418) 653-6811 1-800-463-4792 Sherbrooke (819) 566-5667 1-800-567-6920

Desjardins

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

+ **18.5%** PAS DE COMMISSION À PAYER
PAR AN*

* Fonds Dynamique du Canada, croissance moy. annuelle sur 10 ans au 31.10.85 - 1 an: + 18.8%

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.

■ La création d'une "zone d'industrie" dans l'est de Montréal, proposée par le **Parti Libéral du Québec** en campagne électorale, pourrait sans doute apporter une solution efficace au problème industriel local, mais il faudra d'énormes efforts de concertation et de collaboration de la part des entreprises, des administrations publiques et des syndicats.

C'est la conclusion générale qui se dégage immédiatement d'un examen attentif du nouveau concept de zone d'industrie.

"Le concept est né en Angleterre dans les années 1970, a raconté aux AFFAIRES M. Marcel Côté du cabinet conseil **Sécor inc.**, spécialiste en développement économique local et régional. Il a été repris au début des années 1980 par l'administration **Reagan** aux États-Unis, mais les **Démocrates** ont bloqué le projet de loi parce que le concept suppose des allègements aux réglementations existantes."

Ce refus des Démocrates d'endosser le concept n'a pas empêché les états, les comtés et les municipalités de créer pendant et après la crise économique de 1981-82 près de 1 300 zones d'industrie dans plus de 450 municipalités et une trentaine d'États.

Des exemples

Comme le concept est encore très jeune en Amérique, les programmes ne sont pas encore terminés et il est difficile d'en mesurer précisément les résultats. Mais le moins qu'on puisse dire, c'est que la

Proposition du Parti Libéral du Québec

La zone d'industrie: une solution pour l'est de Montréal ?

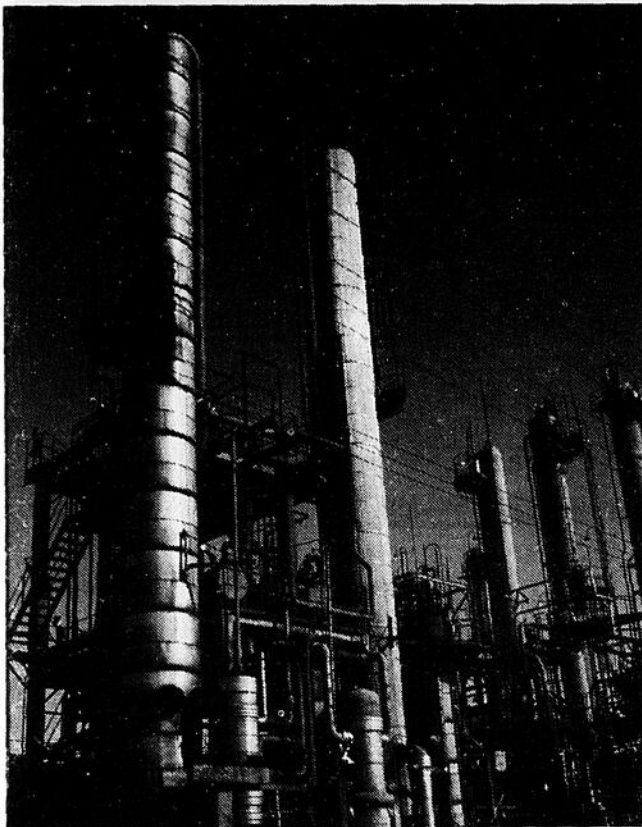
formule semble très efficace.

Ainsi, au Connecticut, on a protégé 3 400 emplois et on en a créé 3 700 autres dans les zones d'industrie sur une période de 23 mois avec des aides de 107 M\$ répartis entre 367 projets industriels.

En Illinois (où se trouve Chicago), on a protégé 2 856 emplois et on en a créé 1 734 autres dans la première année d'existence de huit zones d'industrie, pour un coût d'aide gouvernementale de 68,5 M\$. Au Maryland, les emplois créés en zones d'industrie n'ont coûté en moyenne en aide gouvernementale que 1 400 \$ chacun.

La zone d'industrie sert à revitaliser les vieux secteurs et quartiers industriels à l'intérieur des villes. Il s'agit d'un endroit précis, délimité, où on concentre toutes les formes existantes d'aide gouvernementale plus quelques autres supplémentaires, afin d'inciter les entreprises à s'établir là plutôt qu'ailleurs à ex- pliqué. M. Côté.

Les syndicats de leur côté acceptent eux aussi d'aider ces entreprises en décidant, par exemple, de ne pas faire de grève dans ce secteur pendant cinq ans. Les entreprises déjà présentes dans la zone ont évidemment droit aux mêmes avantages temporaires si elles engagent des projets d'expansion.



Le projet du Parti Libéral pourrait permettre la relance de l'est de Montréal affecté par plusieurs fermetures d'usines récentes.

Les avantages consentis par les administrations et les syndicats sont temporaires: ils dureront une période de temps déterminé ou le temps d'atteindre certains objectifs, par exemple la création de 2 500 nouveaux emplois ou l'augmentation de 1 000 emplois industriels: dans ce dernier cas, il faut donc créer de nouveaux emplois, mais aussi protéger

les anciens.

Nouveau mais pas original

Le concept de zone d'industrie est peut-être nouveau dans sa forme actuelle, mais il n'est pas original. Les anciennes zones franches visaient aussi à concéder des avantages particuliers à certains territoires.

L'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI), dont le mandat expire en principe à la fin de mars, avait aussi un volet régional par lequel le gouvernement central accordait ses formes d'aide les plus généreuses aux entreprises situées dans sept zones particulièrement dépendantes des industries du textile, du vêtement et du cuir.

Mais l'OCRI avait aussi un programme sectoriel prévoyant les mêmes aides généreuses pour toutes les entreprises de ces trois secteurs situées n'importe où au Canada. D'autre part, l'OCRI ne concentrait sur ces zones et ces entreprises que des programmes fédéraux et des programmes existants.

Les deux principales nouveautés véhiculées par le concept de zone d'industrie viennent de la concentration entre toutes les administrations publiques concernées et tous les agents économiques (entreprises, syndicats, conseillers), et aussi des nouveaux programmes d'aide réservés à ces zones sur une base temporaire.

"La zone d'entreprise apporte trois dimensions particulières a expliqué M. Côté: des formes d'assistance financière, des allègements aux réglementations et l'assemblage et l'aménagement des zones."

Dans le cas de Montréal-

est, par exemple, Ottawa pourrait utiliser ses programmes de zone désignée (la région de Montréal en est une); la **Société de développement industriel** (SDI, Québec) pourrait accorder des avantages semblables à ceux consentis à **Hyundai** (prise en charge d'intérêt, par exemple, pour un certain temps); Montréal pourrait étendre son programme de revitalisation des zones industrielles pour préparer les terrains à recevoir de nouvelles entreprises; enfin, l'**Office d'expansion économique de la CUM** ferait une abondante publicité sur ces avantages supplémentaires dans ses programmes de promotion industrielle.

D'autres programmes pourraient être mis en place: par exemple des allègements ou exemptions temporaires de taxes foncières municipales, d'impôt provincial et de taxe fédérale de manufacturier. Ces programmes ne coûtent pas très cher parce qu'ils ont une durée limitée.

Du côté de la réglementation, tous les partenaires s'entendent pour traiter en priorité les demandes des entreprises de la zone d'industrie.

Les villes peuvent modifier un peu leurs règlements de zonage et accorder leurs permis plus facilement; Québec peut assouplir plusieurs de ses nombreux irritants en matière de surveillance ou de langue; Ottawa peut accélérer le traitement des dossiers et assouplir quelques règles d'environnement, etc.

L'année qui débute fournit cependant une bonne occasion pour la création d'une telle zone à Montréal. L'administration municipale s'en va en élection à l'automne, le gouvernement **Mulroney** ressent un besoin urgent de redorer son blason au Québec, et un nouveau gouvernement vient de s'installer à Québec, qui a fait de ce projet une promesse électorale.

Par contre, M. **Yvon Lamarre** a déclaré dernièrement que l'avenir de l'est de la ville appartenait aux petites et moyennes entreprises (une zone d'entreprise recherche plutôt de grandes entreprises "locomotives") et le gouvernement central vient de créer seul son propre comité de relance de Montréal.

**ANDRÉ
HAINS**

Assurez-vous d'un espace à l'Édifice La Laurentienne

1100, boul. Dorchester ouest, Montréal.

Établissez vos bureaux au coeur du centre-ville de Montréal, sous le même toit que de grandes firmes au voisinage recherché:

Groupe La Laurentienne, Lavalin, Marathon, Geoffrion Leclerc, Price Waterhouse, Banque d'Épargne, etc.

Communiquez maintenant avec



Fonds F-I-C

Montréal: 514-849-1227 / Québec: 418-647-5400

louez
maintenant!



■ Le Groupe des Épiceries Unis Métro-Richelieu a enregistré une perte nette de 417 000 \$ au cours de son exercice financier terminé à la fin de septembre 1985, sur des ventes en baisse de 15 M\$ ou 1 % environ par rapport aux ventes de 1 404 M\$ de l'année précédente.

Cette perte survient après plusieurs années profitables, dont 1983 avec 2,3 M\$ et 1984 avec 2,5 M\$ de profits.

C'est ce que révèle le rapport annuel de la compagnie, dont LES AFFAIRES a obtenu copie, et qui sera discuté par les marchands membres lors de leur assemblée annuelle du 27 janvier prochain.

Mais cette situation n'inquiète plus le président-directeur général de l'entreprise, M. Jacques Maltais, qui a expliqué aux AFFAIRES que l'entreprise avait réalisé un redressement vigoureux dans la deuxième partie de l'année passée.

"Après les cinq premiers mois de l'année, on perdait plus de 4 M\$, a déclaré M. Maltais. C'est à ce moment-là que nos membres ont accepté le plan de relance que nous leur avons proposé et qui nous a rapporté des profits de 3,6 M\$ dans la seconde partie de l'année, après remboursement de plus de 6 M\$ à nos membres en vertu de nos différents programmes de relance."

Ces programmes continuent de produire de si bons résultats que la direction prévoit réaliser pour l'année en cours des profits de l'ordre de 12 M\$ avant impôts, rabais et ristournes, qui laisseront un profit net d'environ 8 M\$.

"Les trois premières périodes (mois) de cette année ont amené un bénéfice de 3 M\$, dont 1 M\$ a été retourné aux membres, a-t-il ajouté, ce qui nous laisse un profit de 2 M\$ avant impôt."

Redressement

Le groupe des Épiceries Unis Métro-Richelieu (EUMR) n'a pas obtenu ces résultats sans peine, note cependant M. Maltais dans son rapport aux membres actionnaires.

Ainsi, il a fallu supprimer 76 postes de travail au siège social de la compagnie. De plus, la direction a mis en place différents programmes, tels Fidélité et Corvée Rénovation, entre autres, pour inciter et aider financièrement les membres à refaire leurs magasins, les moderniser, prendre de l'expansion et les transformer pour leur permettre de répondre mieux aux nouveaux goûts des consommateurs.

Par ailleurs, les membres du groupe ont accepté de transformer en capital-actions de l'entreprise quel-

Profit record prévu pour l'année en cours

Le plan de relance des Épiceries Unis Métro-Richelieu porte fruits



que 26 M\$ d'avances et ristournes qui leur étaient dues. Cette consolidation de la structure financière a entraîné une réduction de 5,65 à 1,94 du ratio de la dette à long terme par rapport à l'avoir des actionnaires, ce qui a réduit d'autant la charge financière de l'entreprise. EUMR a également

lancé l'automne dernier de nouveaux programmes de publicité et de promotion destinés à refaire l'image du groupe et de ses différentes bannières, et à repositionner celles-ci sur le marché turbulent de l'alimentation au Québec.

Dans la première partie de l'année dernière, l'entreprise a dû affronter une

longue grève de six semaines de son personnel d'entrepôt. Plusieurs magasins ont également subi d'importantes perturbations à cause de nouvelles accréditations syndicales. D'autres marchands ont vu leur établissement passer au feu, pendant que plusieurs abandonnaient la barque qui donnait tous les signes d'un naufrage imminent.

Ainsi, en novembre 1984, les ventes au détail accusaient un recul de 10 % sur le même mois de l'année précédente. Il a fallu attendre le mois d'août 1985 pour commencer à retrouver à chaque mois des ventes supérieures aux mois correspondants de l'année précédente, dont 11 % en décembre dernier.

Du côté des ventes de gros, celles du groupement à ses membres, les quatre premières périodes de l'année passée n'ont atteint que 97 M\$ par mois en moyenne, contre 130 M\$ en moyenne pour les trois premiers mois de l'année en cours, soit une augmentation de 33 %.

En janvier dernier, la situation frôlait la catastrophe, avec des ventes de gros d'à peine 80,3 M\$: plus de 30 membres avaient quitté le navire, les autres baissaient leur inventaire après les Fêtes. En septembre et décembre derniers,

les ventes de gros ont dépassé les 140 M\$ chaque fois: l'optimisme est revenu et les membres remplissent leur entrepôt.

Pour les douze premières semaines de la dernière année fiscale, les ventes de gros n'ont pas atteint tout à fait les 308 M\$. Cette année, le budget prévoyait 371 M\$ et les résultats atteignent les 388 M\$.

Les profits ont évidemment suivi la même tendance. Les cinq premières périodes de l'année ont laissé quatre déficits, dont un de plus de 2,2 M\$ en novembre (1984). Depuis mars 1985, toutes les périodes ont été profitables, surtout septembre (1,3 M\$) et décembre (1,15 M\$).

Les résultats avant impôt, mais après retours aux membres, montraient un déficit de près de 2,3 M\$ après les douze premières semaines de la dernière année financière. Le budget de cette année prévoyait un bénéfice de près de 1,3 M\$; il a dépassé les 2 M\$.

Conséquence de ces efforts et cause de ces résultats EUMR augmentent lentement sa part de marché au Québec. La moyenne des 52 dernières semaines (expéditions de l'entrepôt selon la maison Neilsen) s'établissait à

25,6 %, alors qu'en août et décembre dernier, elle atteignait respectivement 26,2 % et 26,8 %.

"On a encore beaucoup d'efforts à fournir et plusieurs autres projets à réaliser, a mentionné M. Maltais. Par exemple, le conseil d'administration nous a demandé d'entreprendre maintenant une phase de diversification. Nous allons donc regarder des projets reliés à nos spécialités dans la distribution, le marketing et le transport notamment. En fait, on compte effectuer autant de changement au cours des douze prochains mois qu'au cours des douze derniers."

Ces projets et les résultats financiers remarquables prévus pour 1986 inciteront peut-être aussi EUMR à étudier la possibilité d'un appel à l'épargne publique, afin de faire profiter ses membres et leurs employés du régime d'épargne-actions. EUMR reste le seul grand distributeur alimentaire québécois qui ne fasse pas encore appel au marché public des capitaux, ce qui le prive d'une visibilité dont profitent ses concurrents.

**ANDRÉ
HAINS**

**VENDEURS
REPRÉSENTANTS,
CONSEILLERS,
GÉRANTS DE VENTE...**

**VOULEZ-VOUS
VENDRE
SANS LIMITE?**



ROGER ST-HILAIRE
Instructeur

VENTE STRATÉGIQUE

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

GÉRANCE DE VENTE

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

Montréal: 30-31 janvier 1986
Montréal: 13-14 mars 1986
Québec: 13-14 février 1986
Québec: 20-21 mars 1986
Trois-Rivières: 20-21 février 1986
Sherbrooke: 11-12 mars 1986
Saguenay: 25-26 mars 1986

Montréal: 24-25-26 février 1986
Montréal: 26-27-28 mai 1986
Québec: 12-13-14 mai 1986

Inscriptions en nombre limité

Inscrivez-vous
maintenant!
(418) 626-7498

**Cours
Roger St-Hilaire**

Cette annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique des titres mentionnés ci-dessous dans aucune province du Canada. Une telle offre a été faite par voie de prospectus seulement dans les provinces où une commission des valeurs mobilières ou autre organisme similaire a accepté le dépôt de ce prospectus.

Premier appel public à l'épargne

2 120 000 \$
LE GROUPE ACSI LTÉE
1 060 000 d'actions ordinaires

PRIX: 2,00\$ l'action

Les actions ordinaires sont offertes conformément à un prospectus daté du 29 novembre 1985, dont des exemplaires peuvent être obtenus de Bell Gouinlock Ltée et autres courtiers qui peuvent légalement offrir ces titres. La Société confirme que les actions offertes constituent un placement admissible à un régime d'épargne-actions du Québec, permettant à l'acquéreur de se prévaloir une déduction égale à 150% du coût d'acquisition des actions.

BELL GOUINLOCK LTÉE

Décembre 1985

EDITORIAL

Une raffinerie pour 149 betteraviers

La Raffinerie de sucre du Québec vient de rendre public son rapport annuel pour l'exercice terminé le 31 mars 1985. La mer d'encre rouge dans laquelle baignait déjà cette société d'État s'est encore agrandie comme le préoyaient tous les observateurs.

La Raffinerie de sucre du Québec a subi un déficit de 11,3 millions de dollars, après les déficits de 6,8 M\$ en 1983-84 et de 2,6 M\$ en 1983-83. Le déficit accumulé au cours des trois derniers exercices s'élève maintenant à 20,8 M\$, sans tenir compte des 11 M\$ des pertes accumulées effacées lors de la restructuration financière de la société en 1983.

Cette société d'État est devenue trop coûteuse pour justifier le maintien de son existence. Seulement 149 producteurs de betteraves à sucre ont ensemencé et récolté des betteraves sucrières en 1984. La raffinerie a fourni du travail à 93 employés à temps complet, dont certains dans les activités de commercialisation du sucre Marie Perle, qui a bien peu à voir avec la raffinerie de St-Hilaire, et à 180 employés saisonniers pendant la campagne de traitement des betteraves. En supposant que ces derniers ont travaillé une moyenne de quatre mois, la raffinerie a fourni l'équivalent de 153 emplois sur une base annuelle. Si l'on ajoute à ce nombre les 149 producteurs, pour qui la culture de la betterave est parfois un revenu d'appoint, on peut en déduire que la société d'État a réalisé un déficit de 37 518 \$ par employé et betteravier réunis. En plus, les producteurs de betteraves sont fortement subventionnés par l'État pour faire leur ensemencement. Un autre coût indirect de cette aventure est le paiement par le gouvernement du Québec de 200 000 \$ par année de contributions au régime de retraite des employés de la raffinerie.

Évidemment, le prix du sucre est très bas sur les marchés internationaux, ce qui rend déficitaire la culture de betteraves à

sucré au Canada. Le prix de gros du sucre brut non raffiné est de l'ordre de 3 à 4 cents US sur les marchés mondiaux, alors que le seuil de rentabilité des installations de St-Hilaire serait plutôt de 25 cents la livre.

Le Canada n'a pas de politique de prix de soutien du sucre et c'est tant mieux ainsi puisqu'il y a abondance de sucre brut sur les marchés internationaux et que les perspectives à long terme de bas prix sont très bonnes. Il y aura toujours des explosions temporaires du prix du sucre, mais ces dernières ne justifient pas une politique de prix plancher du sucre au Canada.

L'industrie canadienne de la betterave à sucre a été lancée au Québec il y a 40 ans pour permettre au sol de se régénérer en azote après quelques années de culture de certaines céréales, dont le maïs. Cette diversification s'est révélée avec le temps un échec. D'autres cultures peuvent être pratiquées avec plus de succès pour assurer la rotation des sols.

En outre, il est ridicule de chercher à développer l'autosuffisance dans le domaine du sucre. Cet objectif est évidemment très valable, pour de nombreuses cultures, mais il ne l'est pas pour les produits agricoles qui peuvent être cultivés à des coûts beaucoup plus faibles dans des régions plus favorables.

La Raffinerie veut réinvestir 12 M\$ pour passer au raffinage du sucre blanc et faire elle-même son emballage de produits finis. Mais en réalité, c'est plutôt d'une mise de fonds de 30 M\$ dont a besoin la RSQ pour réaliser son programme d'immobilisations et redresser sa situation financière. Le fonds de roulement de la société était déficitaire de 14,1 M\$ au 31 mars dernier. De plus, la RSQ a inscrit dans ses actifs une somme de 3,1 M\$ de crédits douaniers américains qu'elle n'arrive pas à recouvrer d'un créancier frappé de difficultés financières; aucune provision pour perte n'a été prise contre ce revenu qui risque d'être perdu.

Le gouvernement libéral de Robert Bourassa s'est engagé à désengager l'État d'un certain nombre d'activités de production commerciale. La RSQ est un excellent sujet d'expérimentation pour le ministre Pierre Fortier, qui a justement été chargé de la privatisation.



JEAN-PAUL GAGNÉ



BLOC-NOTES

Oui à Cascades

■ L'enthousiasme de la population de la Côte-Nord, qui espérait voir rouvrir l'usine d'ITT-Rayonier à Port-Cartier, s'est sensiblement refroidi le 10 janvier lorsqu'a expiré l'offre de Cascades de relancer l'usine. Cascades propose d'injecter 5 M\$ dans un projet de 103 M\$ qui permettrait de rouvrir cette usine fermée en 1979.

L'entreprise de Kingsey Falls, en Estrie, veut convertir cette usine de fabrication de pâte de rayon en une unité de production de pâte faisant appel à un nouveau procédé de fabrication. Cette pâte serait ensuite vendue sur les marchés canadien et américain.

Le président de Cascades, M. Bernard Lemaire, travaille à ce dossier depuis cinq ans. Une première offre déposée aux deux gouvernements venait à échéance le 20 décembre dernier. Cascades a accepté de la prolonger jusqu'au 10 janvier, mais pas au-delà de cette date. Néanmoins, Cascades accepterait de reprendre les discussions si on lui fait signe. Espérons que ce sera le cas.

Cascades a fait ses preuves au cours des dernières années. L'entreprise a en effet relancé avec brio des usines dont Domtar et Price ne voulaient plus à East-Angus et à Jonquière.

Cascades a réussi à s'im-

poser grâce au haut niveau de connaissances techniques de M. Lemaire, qui connaît notamment les disponibilités d'équipement partout en Amérique du Nord et même en Europe. M. Lemaire ne se contente pas de dénicher les meilleures occasions parmi les équipements et actifs disponibles. Il trouve aussi des nouvelles applications à des équipements, permettant de rationaliser une production qui serait autrement non rentable.

Le style de gestion pratiqué par Cascades explique aussi le succès de l'entreprise, qui tente notamment de limiter au minimum le nombre de cadres intermédiaires afin de donner aux employés l'occasion de prendre le plus d'initiatives possible. La compagnie ne distribue pas que les tâches. Elle redistribue aussi une partie de ses profits.

Aujourd'hui, la renommée de Cascades dépasse les frontières. L'entreprise n'a mis que quelques mois à relancer la cartonnerie de La Rochette, dans le sud-ouest de la France. Cette cartonnerie a perdu 4 M\$ entre le 1er mai 1984 et le 30 avril dernier. Cascades a alors pris la relève. Non seulement le déficit a-t-il été effacé, mais la cartonnerie a généré des profits de quelque 8 M\$ au cours des huit premiers mois de la propriété de Cascades.

Les dirigeants de l'entreprise n'ont mis que deux mois à s'entendre avec les autorités françaises sur un projet de relance de la cartonnerie de La Rochette. Malheureusement, il semble que la bureaucratie canadienne ne permette pas de régler le dossier de l'usine d'ITT-Rayonier aussi rapidement...

Au cours des dernières semaines, le gouvernement fédéral a été l'objet de pressions de la part de fabricants canadiens et américains de pâtes qui ne veulent pas voir Ottawa financer Cascades. Il n'en fallait pas plus pour faire bloquer le dossier au niveau du gouvernement fédéral, qui est à la veille d'entreprendre des négociations formelles sur le libre-échange avec les États-Unis et qui a déjà été échaudé par les critiques entourant les projets de Bell Hélicoptères et Hyundai, pour ne nommer que ceux-là.

Ottawa doit donc passer outre à ces objections et appuyer le projet de Cascades. S'il y a une entreprise capable de relancer l'usine d'ITT-Rayonier, c'est bien celle des frères Lemaire.

LAURENT PEPIN

LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNÉ**

Chef de pupitre: **Serge THERRIEN**

Directeur, cahiers et projets spéciaux: **Claude PICHÉ**

Directeur de la section placement: **Laurent PEPIN**

Journalistes: **André HAINS, Claude CHIASSON, Lucie PICHÉ,**

Dominique BEAUCHAMP, Yan BARCELO (technologies et informatique), **Claude PROULX**

Collaborateurs: **Robert RIVARD, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON,**

Dominique FROMENT, Michel RICHER, Carole-Marie ALLARD (Ottawa)

Bernard MOONEY, Michel LAMBERT (Québec)

Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: Vice-président **Rosaire MAILLOUX**

chef de produit: **Pierre GOYER**

Coordonnatrice de production: **Lucie MÉNARD**

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

Tirage: Directeur **Normand G. Gravel** Service aux abonnés: Directeur **François BLONDIN**

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

Autres pays: 1 an: 75,00 \$* 2 ans: 130,00 \$*

* incluant 0,50\$ pour le magazine AFFAIRES



Publié 50 fois par année par PUBLICATIONS LES AFFAIRES INC.

465, rue Saint-Jean, bureau 903, Montréal, H2Y 3S4

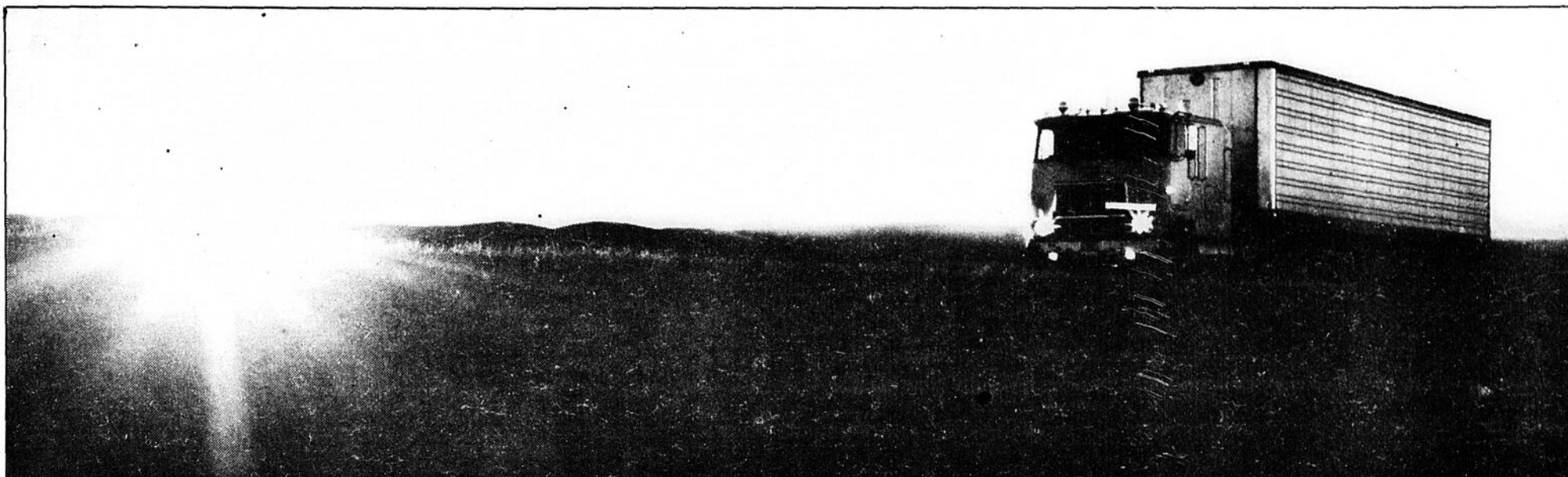
Tél.: (514) 842-6491 Téléc.: 055-61971

Imprimé par l'Imprimerie Trans-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**



LE MIRACLE CONTINUE

Les spécialistes prédisaient la disparition d'International Harvester.

Nous devons des milliards de dollars.

Nous affrontons la pire récession depuis longtemps.

Nos difficultés financières étaient devenues proverbiales.

Aujourd'hui nous sommes rétablis.

Nous sommes même le plus grand constructeur de camions poids moyens et lourds.

Notre seuil de rentabilité a diminué de 50 pour cent et notre productivité a doublé.

Nous avons épongé les deux-tiers de notre dette.

Cette année, notre chiffre d'affaires nous placera dans le premier quart des 500 de Fortune*.

Ce miracle, nous le devons à près de 15 000 personnes.

Nos employés.

Sur la chaîne de montage, dans les bureaux ou sur la route, tous ont appuyé notre nouvelle orientation. Ils ont su prendre des décisions difficiles. Jour après jour, ils ont fait face à l'adversité avec détermination. Ils ont prouvé qu'avec du courage, du travail et de la ténacité on vient à bout de toutes les difficultés.

Maintenant, nous avons d'autres défis à relever, mais cette fois comme chef de file dynamique, indépendant, tourné vers l'avenir.

Récemment, nous avons changé notre raison sociale International Harvester pour Navistar International Corporation. Au Canada, International Harvester Canada Limited s'appellera désormais Navistar International Corporation Canada.

Un changement de nom motivé par un désaisissement, mais qui traduit parfaitement ce que nous sommes devenus.

Une entreprise totalement différente.

L'entreprise de quelque 15 000 employés.

Tous faiseurs de miracles.

NAVISTARTM
La renaissance d'International Harvester.

* Important magazine
d'affaires américain.

■ La société Air Canada inaugurera le 2 février prochain une nouvelle Classe Affaires, ou Exécutive Class dans l'autre langue, sur ses longs trajets et gros porteurs (B-767) en Amérique du Nord.

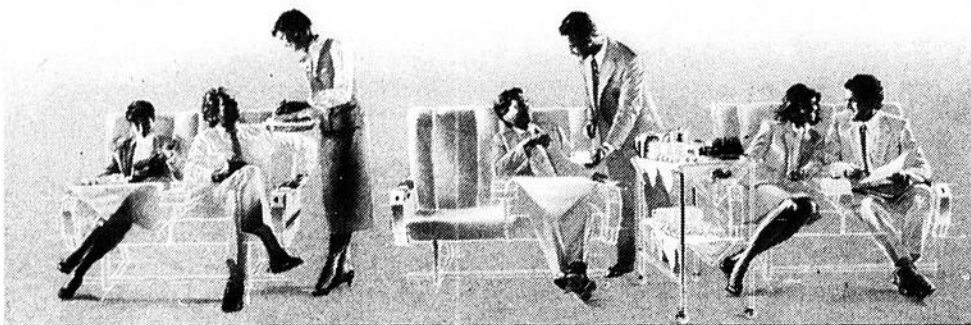
C'est ce qu'ont expliqué les dirigeants de ce nouveau service lors d'une conférence de presse.

Le service Classe Affaires ressemblera comme deux gouttes d'eau au service Intercontinental que les voyageurs connaissent déjà depuis trois ans sur l'Atlantique. Cette fois, la société veut offrir le même niveau et la même qualité de service aux passagers qui voyagent sur de longues distances d'un coin à l'autre de l'Amérique du Nord.

La Classe Affaires comprendra donc des sièges plus larges et plus confortables (47 cm de largeur au lieu de 43 et 96,5 cm de pas-distance entre deux sièges au lieu de 81), plus d'espace pour les jambes

Prolongement du service Intercontinental

Air Canada lance une classe Affaires



et des appuis pieds, l'accélération du service à l'enregistrement et la remise prioritaire des bagages, une cabine distincte pour cette catégorie de voyageurs comptant seulement 48 places au lieu de 63 dans la section B, l'annonce prioritaire des retards (aux gens qui sont encore au bureau ou à la maison), de plus grandes tables, un meilleur choix de repas et de vins, servis dans de la vaisselle de por-

celaine, et même le téléphone à bord de l'avion (9,50 \$ pour trois minutes, 1,50 \$ de la minute supplémentaire, payable avec cartes), etc.

Les usagers du programme Aéroplan auront droit à une bonification de leur millage de 35 % (50 % en première classe).

Ce projet vient à la suite de cinq enquêtes menées durant deux ans auprès de 600 usagers des milieux

d'affaires. On a voulu tenir compte de leurs désirs et leur offrir vraiment ce

qu'ils voulaient, ont souligné les auteurs du projet.

Frais supplémentaires

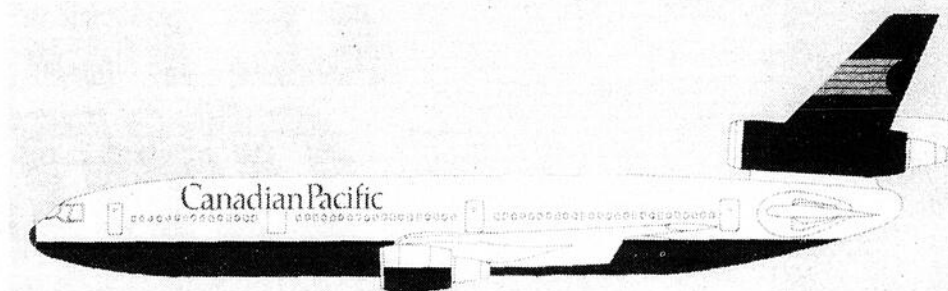
Évidemment, ces petites attentions engendrent des frais supplémentaires. Il en coûtera donc 15 \$ de plus pour un trajet Montréal-Toronto (2 fois 15 \$ pour un aller-retour), 11 \$ de plus pour Toronto-Halifax et 29 \$ de plus pour Halifax-Vancouver.

Mais comme il n'y aura

dans cette classe que trois rangs de deux fauteuils (au lieu de 2-3-2 actuellement), tous les passagers seront prêts d'un hublot ou d'une allée. Ce confort supplémentaire sera sans doute fort apprécié des gens d'affaires qui profitent souvent des longs trajets pour travailler.

**ANDRÉ
HAINS**

CP Air change de nom, de couleurs et d'identification



■ La ligne aérienne CP Air change de nom, de couleurs et d'identification, a déclaré le 13 janvier dernier le président de la compagnie, M. Don Carty, en conférence de presse au siège social de Vancouver.

La nouvelle compagnie, qui comprend maintenant Eastern Provincial Airways (EPA) et qui contrôle une filiale québécoise du nom de Nordair,

s'appellera désormais **Lignes Aériennes Canadiennes Pacifique**.

Les avions, qui seront tous repeints au cours des deux ou trois prochaines années, porteront sur un côté la nomination Canadienne Pacifique et sur l'autre Canadien Pacific.

Le dessous de l'avion et la queue seront bleu pacifique, tandis que la partie supérieure sera blanc ciel.

Une ligne rouge-orangé séparera les deux autres couleurs et rappellera l'ancienne couleur dominante de la compagnie.

Ce rappel viendra aussi de l'ancien logo qui sera reproduit sur la partie arrière de la queue, précédé maintenant de cinq lignes fines bleu pâle qui représenteront les cinq continents sur lesquels la société est présente.

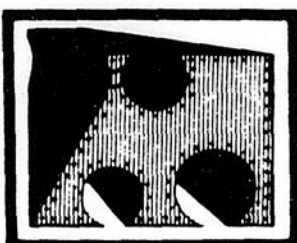
Fusion de RCMP avec Latulippe Renaud

■ Le bureau de comptables **Raymond Chabot Martin Paré et Associés**, premier bureau de comptables au Québec par les effectifs, vient de conclure une entente de fusion avec le groupe **Latulippe Renaud de la Beauce** (Beauceville, Saint-Joseph, Sainte-Marie, St-Georges et Saint-Ephrem).

Avec l'addition de ces cinq bureaux, RCMP est maintenant présent dans 38 bureaux, principalement situés au Québec, mais aussi à Ottawa et en Europe.

RCMP regroupe maintenant près de 1 200 personnes, soit 130 associés, plus de 800 professionnels et environ 250 employés d'administration. Le groupe offre tous les services reliés à la comptabilité, la consultation, l'expertise informatique et internationale, etc.

**ANDRÉ
HAINS**



MECANO INDUSTRIE INC.

ENTREPRENEURS EN MÉCANIQUE INDUSTRIELLE

Consultation et modification
Installation et réparation de machinerie de
production de tous genres

RÉPARATION

- Systèmes hydraulique et pneumatique
- Réducteur de vitesse
- Pompe
- Soudure
- Usinage de pièces et engrenages de tous genres

SPÉCIALITÉ

- Installation et réparation de remplisseuse
- Bouchonneuse • Étiqueteuse
- Mélangeur
- Machine à papier
- Machine à plastique
- Presses • Convoyeur

Service 24 heures par jour 729-9653

GALERIES D'ART

galerie d'art l'aristocrate

oeuvres d'artistes canadiens et internationaux

CRÉDIT / BAIL - ABRI FISCAL

G. Breton	H. Champagne	S. Fablo	L. Moretti	R. Richard (RCA)
G. Bonmati	H. D'Anty	N. Grise	R. Mount (RCA)	J. St-Charles (RCA)
R. Boucher	G. Delfosse	G.E. Gingras	A. Noeh	R. Sabourin
J.D. Brown	O. Delall	H. Gransow	N. Poirier	A. Tatossian (RCA)
F.S. Coburn (RCA)	R. Duguay	A. Hébert (RCA)	H.R. Perrigard (RCA)	R. Vincelette
S. Côté (RCA)	M. Favreau	D. Jaujey	A. Rousseau	C.D. Valois et autres

Nous n'avons que des tableaux dignes des meilleurs collections dont plusieurs RCA. Certificats d'authenticité et d'évaluation de chacun des tableaux. De plus, nous remettons à tous nos clients le livre "Investir dans les oeuvres d'art", écrit par Louis Bruens, critique, écrivain et évaluateur renommé dans le domaine des arts.

Galerie d'art
L'ARISTOCRATE
255 - 4ième Rue
Laval-des-Rapides, QC
H7N 2A4

(514) 668-8673

Pour de plus amples informations, veuillez remplir et retourner ce coupon.

Nom: _____ Prénom: _____

Compagnie: _____

Adresse: _____

Ville: _____ Code postal: _____

Téléphone: () _____

LE CARREFOUR INTERNATIONAL DES ARTS ENR.

"OEUVRES D'ARTISTES CANADIENS ET INTERNATIONAUX RENOMMÉS"

LOCATION / ACHATS — ABRI FISCAL

Artistes internationaux

J. Archimbault
G. Bonmati
F. Carbu
Fablo
G.E. Gingras
D. Jaugey
Riopelle

Emeret
Jacquel
Semenzef
M.J. Xantus
H. D'Anty
J. Dolle
et autres

Artistes canadiens

L. Ayotte
D. Beaulieu
A. Bertounesque
G. Bouchard
P. Boucher
Y. Bousquet
L. Brunet

R. Bryce
C. Claudais
I. Claussen
R. Davies
J.G. Deslauriers
Marcellin Dufour
J.P. Duhamel

M.A. Fortin
M. Favreau
J. Guinta
R. Hébert
E. Kish
C. Langevin
T. Lecor

J.P. Lemieux
R. Montpetit
A. Mabro
Niska
A. Philibert
G. Plante
N. Poirier

Y. Porubsky
D. Raos
G. Reby
A. Rousseau
M. Ruiz
W. Saunders
et autres

À PARTIR **27⁴⁰** PAR MOIS

Pour une modique somme mensuelle, devenez propriétaire de tableaux sélectionnés. Ce service s'adresse autant aux particuliers qu'aux compagnies et firmes professionnelles. Une visite à notre galerie vous convaincra de l'excellence de notre collection.



Le Carrefour International
des Arts Enr.
3035, boul. Le Carrefour, Local D-36
Laval (Québec)
H7T 1C8
(514) 687-0702



Nous désirons plus d'informations concernant la location / achat de tableaux sélectionnés.
Nom: _____ Prénom: _____
Compagnie: _____
Adresse: _____
Ville: _____ Code postal: _____
Téléphone: _____

REPRÉSENTANT(E)S DEMANDÉ(E)S, DIVERSES RÉGIONS DU QUÉBEC

Ah! si vous saviez! Nous avons tout essayé pour venir à bout de nos propres copieurs. Mais en vain...

Pourtant, nous avons fait appel aux plus durs spécialistes pour tenter de mettre nos modèles cobayes hors d'usage. Soumis à 59 tortures hors de l'ordinaire, ils ont passé l'épreuve avec succès.

Nous les avons testés sous des conditions climatiques des plus difficiles et dans des environnements très rudes. Nos modèles cobayes ont même résisté à un voyage simulé sur terre, sur mer et dans les airs.

Nous les avons maltraités de toutes les façons possibles et imaginables. Comme si ce n'était déjà pas assez, nous avons utilisé nos modèles cobayes plusieurs millions de fois, de la même façon que vous vous en servirez.

Jusqu'à deux ans de tortures, c'est ce que nos copieurs

ont dû subir. Résultat: des bourreaux torturés par la frustration et des copieurs tout simplement imbattables!

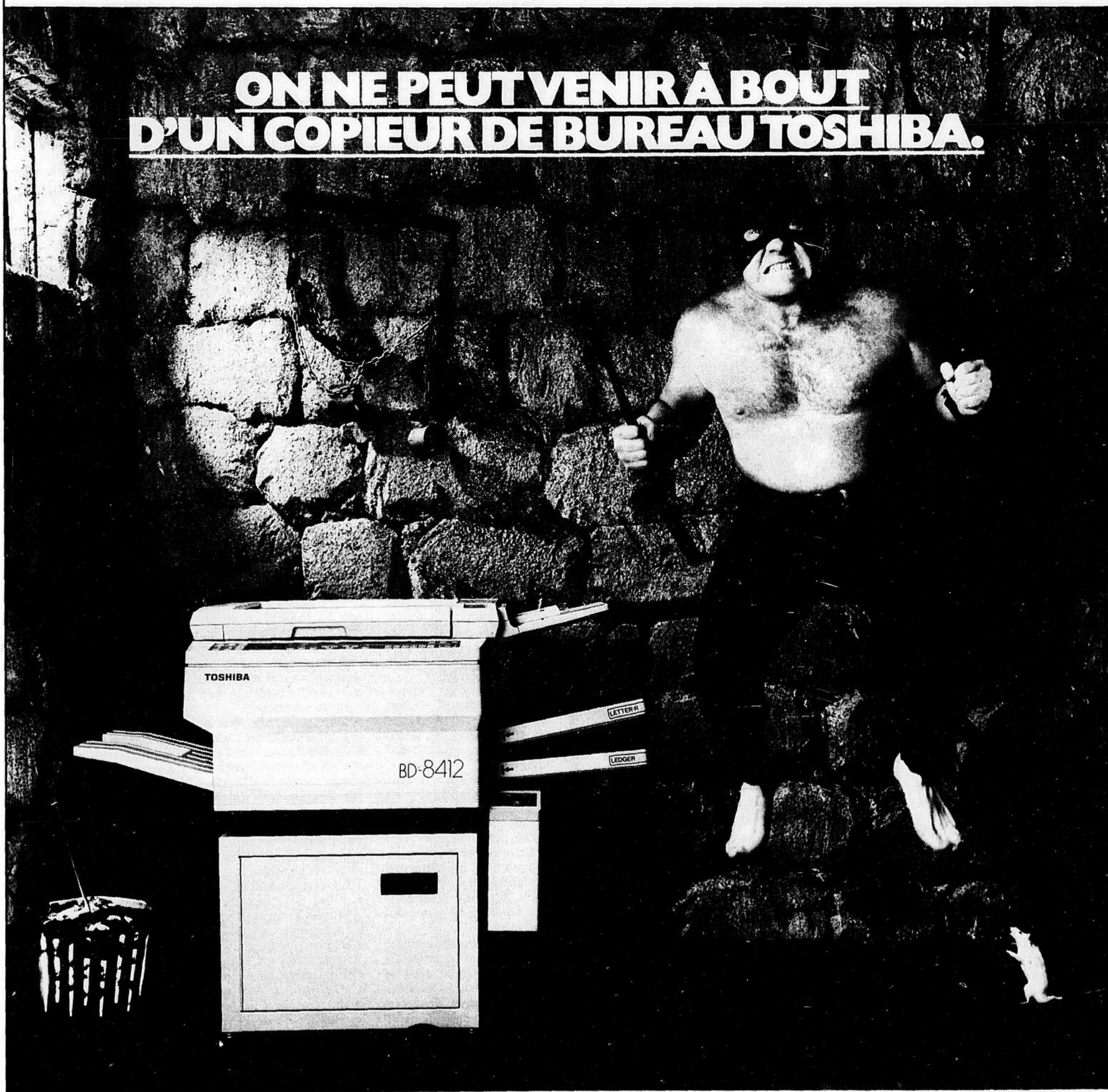
Alors, que vous désiriez un petit copieur fiable reproduisant parfaitement les copies ou un modèle plus perfectionné, ultra-rapide, doté d'un mécanisme de reproduction-couleurs à un seul bouton, Toshiba vous garantit un copieur de bureau dont on ne peut venir à bout.

Car si Toshiba ne peut en venir à bout, personne ne le peut!

TOSHIBA

**DES STANDARDS HORS DE L'ORDINAIRE
POUR DES COPIEURS DE BUREAU HORS DE L'ORDINAIRE.**

**ON NE PEUT VENIR À BOUT
D'UN COPIEUR DE BUREAU TOSHIBA.**



■ Les principes de commercialisation des industries culturelles ne sont pas différents des autres industries. Les produits culturels doivent répondre aux besoins et aux goûts des consommateurs pour être vendables.

Les entreprises culturelles doivent cesser de compter uniquement sur les pouvoirs publics pour mettre sur le marché des produits qu'elles sont incapables de vendre seules. Elles doivent concevoir des produits capables d'affronter la concurrence étrangère sur le marché local et même de percer sur les marchés étrangers.

Voilà ce qu'a expliqué au cours d'une entrevue aux AFFAIRES M. Michel d'Astous, directeur de la planification et des communications à la Société

Il faut faire appel au marketing, à la commercialisation et aux finances

Les industries culturelles doivent



Le regretté Pierre Dufresne et Nicole Leblanc dans *A toi, pour toujours*, ta Marie-Lou de Michel Tremblay.

de développement des industries de la culture et des communications (SODICC), une société du gouvernement du Québec.

Main-d'oeuvre

Le taux de croissance de la main-d'oeuvre active

dans les différentes industries culturelles au Canada a été 58 % de 1971 à 1981, alors que l'augmentation de la population a été de 39 %.

Outre la civilisation des loisirs encore naissante, le coût relativement bas de la

création d'un emploi dans l'industrie culturelle explique la croissance exceptionnelle de sa main-d'oeuvre. Il en coûte en effet 35 000 \$ pour créer un emploi culturel, contre 120 000 \$ dans le secteur des pâtes et papier, 74 000 \$ dans le texte et 144 000 \$ en moyenne dans les 500 grandes industries nord-américaines.

Évalue à environ 2 milliards de dollars de revenus, l'industrie culturelle du Québec, qui emploie quelque 58 000

personnes, se retrouve aujourd'hui dans une situation inquiétante. La demande pour les produits culturels a augmenté au cours des dernières années et l'offre de produits québécois aussi. Par contre, la part de marché des produits culturels québécois par rapport aux produits étrangers n'a cessé de décroître.

Souvent incapables de trouver ici ce qu'ils attendent, les Québécois importent de plus en plus de

Les entreprises culturelles ne savent pas demander le support d'une commandite

■ Malgré un intérêt grandissant des gens d'affaires pour la commandite d'entreprises culturelles, celles-ci ne savent pas comment s'adresser à eux, croit M. Ronald Montminy, de Montminy Bédard et associés (MBA), une firme spécialisée dans l'organisation de campagnes de levée de fonds et de programmes de commandite.

"La commandite est un phénomène récent au Québec et est en pleine croissance. Pour les entreprises, la commandite d'événements culturels est devenue un moyen privilégié de positionner leur image et de rejoindre une clientèle-cible", a dit M. Montminy.

Il y a quelques années, les entreprises culturelles boudaient la commandite parce qu'elles avaient peur que le commanditaire s'ingère dans l'organisation de l'événement. Elles préféraient demander un don. Mais cela a changé, croit M. Montminy.

Les entreprises culturelles se sont rendues compte que les entreprises ne consacrent en général aux dons qu'un dollar pour chaque 30 \$ de publicité, relations publiques et marketing. La commandite est donc une façon de s'adresser au gros budget plutôt qu'au petit.

Cette transformation de la mentalité des entreprises culturelles est également due aux réductions des subventions gouvernementales.

De plus, pour favoriser le dynamisme des entreprises culturelles en matière de financement, le gouvernement a créé des programmes incitatifs. Pour chaque dollar amassé dans le secteur privé, le gouvernement verse par exemple 4 \$ à l'entreprise culturelle.

Selon M. Montminy, les entreprises culturelles ne savent pas souvent ce que veulent les commanditaires, pas plus que ce qu'elles ont à offrir.

Tout d'abord, l'entreprise culturelle doit tracer un profil de sa clientèle: âge, sexe, statut social et économique, situation géographique, etc. Ensuite, elle doit se demander quels commanditaires pourraient être intéressés à rejoindre cette clientèle. On ne demande pas à un fabricant de cigarettes de commanditer un théâtre pour enfants.

Si l'événement a une portée exceptionnelle, on peut envisager la possibilité de recruter un commanditaire intéressé par une clientèle plus large. Par exemple, l'envergure qu'a pris le Festival de jazz de Montréal fait que beaucoup de gens qui ne vont pas au festival en entendent quand même parler.

Ensuite, il faut faire l'inventaire de tout ce que l'entreprise culturelle peut offrir de visibilité aux commanditaires.

Si on publie des annonces sur l'événement dans les journaux, on doit calculer à partir du tirage de chaque publication le nombre de personnes qui verront les annonces.

On calcule aussi le nombre d'articles de journaux qui peuvent éventuellement véhiculer le nom d'un commanditaire, le nombre de programmes distribués avant et pendant l'événement, le nombre d'affiches, de billets (l'endos est aussi un véhicule publicitaire) et de panneaux publicitaires qu'il serait possible d'exposer sur le site de l'événement sans enfreindre les règles de l'art. À cela s'ajoute bien sûr le nombre de personnes qui assisteront à l'événement.

Cette étape complétée, on établit plusieurs types de commandite. Pour le commanditaire principal, il s'agit d'agencer plusieurs véhicules: son nom dans l'annonce publiée dans les journaux, une page dans le programme de l'événement et un panneau sur le site, par exemple.

En plus du commanditaire principal de l'événement, on peut aller chercher des commanditaires spéciaux pour chacune des représentations en leur offrant un panneau et une annonce dans le programme de la soirée.

D'autres types de commandite peuvent aussi être envisagés, a précisé M. Robert Bédard, associé de MBA. Si l'événement prévoit la venue d'une vedette qui attirera l'attention des médias, on peut par exemple demander à un commanditaire de défrayer le coût de son séjour en échange d'une participation et d'une mention lors de la conférence de presse qui présentera la vedette.

On met finalement le programme de commandite sur papier — pas plus de quatre pages — et on rencontre en personne le responsable de la publicité des commanditaires potentiels, au moins six mois avant l'événement. Il faut faire preuve de logique et ne pas vendre un programme de commandite à deux compétiteurs pour ne pas créer de conflit entre les commanditaires.

La négociation entre les commanditaires et l'entreprise culturelle n'est pas exclue, mais il est recommandé de ne pas se montrer trop flexible, a dit M. Bédard. Il revient à l'entreprise culturelle de déterminer ce qu'elle a à vendre. Sinon, le commanditaire aura l'impression qu'elle ne sait pas où elle va.

POUR VOS ANNONCES
DANS

"CARRIÈRES ET
PROFESSIONS"

(514) 842-6491



Pour le plaisir
et pour
les affaires

Salle à manger et piano bar.
Piscine intérieure chauffée, bains
sauna et tourbillon, tennis, pratique de
golf et plusieurs autres activités.

Forfait escapade de fin de semaine:
132\$ par pers. occ. double chambre,
repas, taxes et services compris.

Domaine
Saint-Laurent
de Compton (Entrée)

hôte
1-800-361-6162
Télé: 055-82261

C. P. 180
Compton (Québec) J0B 1L0
(819) 835-5464
Montréal: (514) 397-9667

La propriété de vacances à partir
de 2500\$. L'accès au réseau mondial
d'échange RCI et à plus de 1000 centres
de villégiature dans 40 pays.

Un placement de tout repos.
Une assurance contre l'inflation.
Des vacances sans limites.

Au cœur de Compton se trouve le
Domaine Saint-Laurent qui vous offre
une gamme complète de services.

Hébergement en chambres, suites, vil-
las ou condos pour 625 personnes.
20 salles de réunion équipées pour
groupe de 10 à 350 personnes.



adapter leurs produits à la consommation

produits culturels de l'extérieur. Résultat: des entreprises québécoises de produits "nationalistes" qui vivaient bien au Québec il y a quelques années tirent maintenant le diable par la queue.

Déficiences du marketing

"L'argument de la petitesse du marché québécois ne peut pas excuser à lui seul l'inquiétante performance économique de l'industrie culturelle, a affirmé M. d'Astous. Avant tout, le marché est mal exploité dans certains secteurs."

Quelques succès enregistrés récemment mettent en lumière l'inefficacité de la mise en marché de certaines autres entreprises culturelles.

Le jazz, que l'on a toujours considéré chez nous comme un produit invendable, s'est avéré un étonnant succès avec le **Festival de jazz de Montréal**. Le **Festival d'été de Lanaudière** a connu un succès équivalent avec un produit longtemps ignoré des promoteurs: la musique classique. Les **Grands explorateurs** et le **Festival de danse moderne** constituent d'autres exemples dans la même veine. L'exposition **Ramsès** a rapporté un bénéfice de 2 M\$.

Face à ces succès (encore trop rares), l'argument selon lequel il revient à la société de supporter les coûts de la culture commence à s'effriter. D'autant plus que le gouvernement se montre de moins en moins disposé à éponger aveuglément les défi-

cits des entreprises culturelles "incompréhensibles" de la population, qui boude leurs spectacles.

La formule même de la **SODICC** se veut économiquement plus rationnelle. Elle finance les entreprises culturelles par le biais de prêts, de garanties de prêts et de capital-actions. L'organisme dispose d'un capital de 20 M\$ et doit s'arranger pour que ses revenus égalent ses pertes si elle ne veut pas voir son capital fondre.

Nouvelle race d'administrateurs culturels

On assiste depuis peu à l'émergence d'une nouvelle race d'entrepreneurs de la culture au Québec, croit M. d'Astous. Ils ont une logique commerciale

et financière qui va ajouter la dimension administrative à la direction artistique des entreprises de la culture.

L'un des principaux défis de ces nouveaux entrepreneurs, selon M. d'Astous, est d'améliorer leur connaissance de la clientèle pour pouvoir ensuite satisfaire ses besoins. Ce principe fondamental de marketing a trop souvent été ignoré dans l'industrie de la culture.

En outre, le réseau de distribution des produits culturels pourrait être beaucoup plus efficace, croit M. d'Astous. Les systèmes de réservation de billets par exemple sont compliqués et les entreprises culturelles devraient faire un effort accru pour aller chercher la clientèle

là où elle se trouve, en créant des forfaits-spectacles et de groupes, des systèmes de location d'autobus, etc.

Exporter plus

La nécessité pour le Québec de vendre ses produits sur les marchés extérieurs, qui est presque devenue un mot d'ordre chez les entrepreneurs québécois de tous genres, touche aussi les industries culturelles, estime M. d'Astous.

Les entrepreneurs devront créer des outils financiers capables de supporter les frais d'exportation des produits culturels. Etant donné la très petite taille de la majorité des entreprises culturelles du Québec, M. d'Astous préconise la création

de regroupements sous forme de consortiums ou d'entreprises conjointes pour partager les coûts, les risques et aussi l'expertise de chacun.

On pourrait de plus multiplier l'expérience du **Conseil international des arts de la scène** qui a organisé à Montréal un genre d'exposition commerciale présentant des produits culturels québécois à des producteurs étrangers.

Au lieu d'acheter des produits finis, les stations de télévision pourraient s'impliquer financièrement dans le projet dès le début et avoir leur mot à dire dans la production, croit M. d'Astous.

DOMINIQUE FROMENT

Le Théâtre populaire du Québec: culture mais finance aussi

Le **Théâtre populaire du Québec** a lancé le 14 janvier dernier sa campagne annuelle de souscription auprès des compagnies et corporations québécoises. Cette campagne de levée de fonds vise à accroître au maximum la marge d'autofinancement de la troupe. Les dons ou commandites viendront s'ajouter à celles d'**Esso**, **La Laurentienne** et **Quebecair**, qui appuient déjà la troupe de théâtre.

Le TPQ constitue un bon exemple d'une institution culturelle qui s'est transformée depuis peu en entreprise culturelle. Les préoccupations des administrateurs, toujours centrées sur la production culturelle, ont fait place aussi ces dernières années à la recherche d'un équilibre financier dans les activités de la troupe.

"Confronté à un déficit de 183 000 \$ voilà huit ans, il ne restait que deux solutions: mettre la clé dans la porte ou se ressaisir, a affirmé aux **AFFAIRES M. André Duranleau**, président du TPQ. En trois ans, nous avons réussi à éliminer notre déficit et ainsi assurer la survie de la troupe."

Le TPQ, fondé en 1963 par **Jean Valcourt**, est la seule troupe de théâtre de tournée au Québec. C'est là d'ailleurs sa mission: porter le théâtre là où il n'est pas. La troupe constitue une véritable entreprise à l'égal des PME du Québec: 23e saison d'existence, embauche de quelque 350 comédiens, 80 décorateurs, costumiers et autres concepteurs, 700 000 km parcourus dans 200 villes, plus d'un million de spectateurs...

autant de retombées à travers la province.

Cette année seulement, le budget est de l'ordre de 800 000 \$. Les trois pièces présentées attireront 60 000 personnes lors de 120 représentations qu'il faudra jouer dans 40 municipalités après avoir parcouru 35 000 kilomètres !

La dimension administrative et le marketing sont maintenant au cœur de la gestion quotidienne de la troupe. En maîtrisant les deux, le TPQ a pu déclarer des surplus budgétaires au cours des cinq dernières années.

Coupures budgétaires

"Nous avons coupé drastiquement dans les frais d'administration, révèle Mme **Marcelle Diterlizzi**, directrice administrative. Pour se sortir de notre énorme déficit, nous avons mis à pied tout le personnel permanent en 1979. L'équipe d'employés est maintenant limitée à cinq personnes et les frais d'administration représentent bon an mal an de 15 à 16 % du budget de la troupe.

Une autre des recettes qui a fait le succès du TPQ a été de vendre des spectacles plutôt que de vendre des billets dans chacune des villes. Ce sont donc des promoteurs locaux qui versent un montant forfaitaire pour une représentation et qui se chargent d'écouler les billets. Le TPQ fournit quant à lui le matériel de promotion (affiches, programmes, vidéos) et la publicité dans les journaux.

Les subventions gouvernementales demeurent la

source première des revenus pour la troupe, mais la direction cherche constamment à hausser sa

marge d'autofinancement.

Ainsi, les ventes aux guichets représentent environ 40 % des revenus aux-

quels s'ajoutent des commandites et la campagne de souscription auprès des compagnies.

SERGE THERRIEN

La présente annonce n'apparaît qu'à titre d'information seulement.

Premier appel public à l'épargne



LES BOUTIQUES SAN FRANCISCO INCORPORÉES

5 750 000 \$

1 000 000 d'actions ordinaires

PRIX: 5,75 \$ l'action

Les actions ont été distribuées par les soussignés

GEOFFRION, LECLERC INC

LÉVESQUE, BEAUBIEN INC.

Décembre 1985

■ Les 17 Mercure que remet chaque année la **Chambre de commerce du Québec** pour souligner l'excellence des entreprises québécoises seront attribués cette année parmi 77 entreprises finalistes. Huit entreprises parmi celles-ci sont finalistes pour deux Mercure soit **Steinberg, la Banque Continentale, Agropur, le Trust Général du Canada, la SSQ, Hôtels F.L. (Sheraton), Nationair et Roger Rougier.**

Les entreprises gagnantes des 16 Mercures sectoriels et du Mercure de l'année seront dévoilées lors d'un gala qui se tiendra à la Place des Arts, à Montréal, le 15 février 1986. Les entreprises finalistes, tout comme les gagnantes des Mercure, sont choisies par un jury indépendant. Les Mercuriades 86 ont été placées sous la présidence du président sortant de la Chambre de Commerce du Québec, **M. François Paradis**. La liste des finalistes est publiée ci-dessous.

Production primaire:

Entreprises Dolbec — St-Ubal
Laboratoire Thermyc Canada inc. — Victoriaville
Office général des eaux minérales ltée — Montréal
Pêcheries commerciales Soucy ltée — Sept-Îles

Mercuriades 86: 77 entreprises se partageront 17 Mercure

Fabrication:

Bestar ltée — Lac Mégantic
Ciments Canada Lafarge ltée — St-Constant
Fromages Saputo ltée — St-Léonard
Groupe Canam-Manac inc. — St-Georges de Beauce
Roger Rougier inc. — Montréal

Entreprise de services (tertiaire):

Design Communications Nolin Larosée et Associés inc. — Montréal
Gestion Montemurro — Rouyn
Groupe Cegerco inc. — Montréal
Hôtels F.L. ltée (Sheraton) — Laval
LGS Conseillers en informatique inc. — Montréal
Francine St-Pierre inc. — Québec

Services financiers:

Banque Nationale du Canada — Montréal
Geoffrion, Leclerc inc. — Montréal
McNeil, Mantha inc. — Montréal
Société d'investissement Desjardins — Montréal
SSQ, mutuelle d'assurance groupe — Ste-Foy



Produit du Québec

Centre d'automation Laval — St-Laurent
Digitech inc. Ste-Foy
ISI Services inc. — Montréal
Laboratoire Thermyc Canada inc. — Victoriaville
Panelfold du Canada — St-Augustin de Portneuf

Investissement

Cartem inc. — Ste-Marie de Beauce
Cookshiretex inc. — Cookshire
Les Coopérants, société mutuelle d'assurance-vie — Montréal
Digitech inc. — Ste-Foy
Estampillages R.B. inc. — Drummondville
Métallurgie Frontenac ltée — Thetford-Mines
Pro Optic inc. — Montréal

Exportation

Cheminées Sécurité ltée — Laval
Ciments Canada Lafarge ltée — St-Constant
Lacasse & Frères ltée — St-Pie de Bagot

Modulux inc. — Québec
Roger Rougier inc. — Montréal
Tilco International — St-Jean-sur-Richelieu

Emploi (PME)

Richard Besner et associés ltée — St-Laurent
Groupe Beauchesne — Warwick
Groupe Robert inc. — Rougemont
Lacasse et Frères ltée — St-Pie-de-Bagot
LGS Conseillers en informatique inc. — Montréal
Nationair Canada — Mirabel

Emploi (grandes entreprises)

Caisse centrale Desjardins du Québec — Montréal
SSQ, mutuelle d'assurance groupe — Ste-Foy
Trust Général du Canada — Montréal

Marketing (PME)

Aliments Delisle ltée — Boucherville
Cabanons Fontaine inc. — Varennes
Charan Industries inc. — Montréal
Cidrerie du Québec ltée — Rougemont
Hôtels F.L. ltée (Sheraton) — Laval
Investissements Disnat inc. — Montréal

Station Touristique Bromont — Bromont

Marketing (grandes entreprises)

Banque Continentale du Canada — Montréal
Brasserie O'Keefe ltée — Montréal
Club de Hockey Canadien — Montréal
Steinberg inc. — Montréal
Trust Général du Canada — Montréal

Nouvelle entreprise

Bio-Bois inc. — Lac Mégantic
Multi-Meg Électronique ltée — Boisbriand
Nationair Canada — Mirabel
Pièces d'équipement Berger inc. — Laval
Portes-Garage-Isolation inc. — St-Georges de Beauce
Thona inc. — Magog

Qualité de vie en entreprise

Célibec — Trois-Rivières
Communications/TIE Canada inc. — Sherbrooke
Générale Électrique du Canada — Bromont
IBM Canada ltée — Bromont
Laboratoires Ronald Perreault inc. — Notre-Dame des Prairies, Joliette

Mines d'or Kiéna ltée — Val d'Or

Environnement

Agropur, Coopérative agro-alimentaire — Granby
Fromages Saputo ltée (Les) St-Léonard
Graetz inc. — Montréal
Mines Gaspé — Murdochville

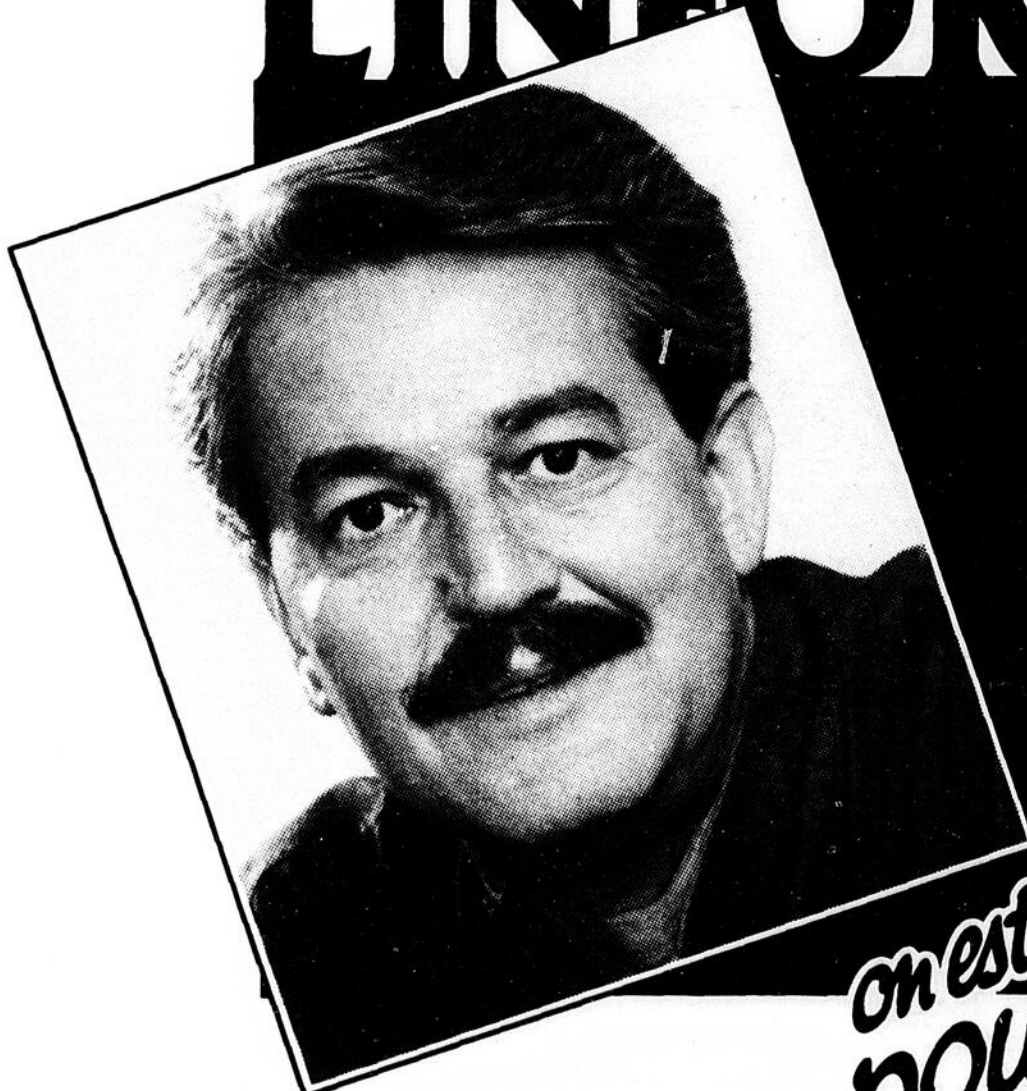
Action communautaire (PME)

BCP Stratégie Créativité — Montréal
Caisse populaire de Lévis — Lévis
LMBDS-SIDAM inc. — Jonquière
Pêcheries Atlantiques du Québec inc. — Montréal
Stéréo Laval inc. (CFGL-FM) — Laval

Action communautaire (grandes entreprises)

Agropur, Coopérative agro-alimentaire — Granby
Banque Continentale du Canada — Montréal
CFCF inc. — Montréal
Québec-Téléphone — Rimouski
Steinberg inc. — Montréal

L'INFORMATEUR



Écoutez

Pierre Pascau

de 11h45 à 13h45

du lundi au vendredi

en reprise à 23h15

Des analyses mordantes de l'actualité, des entrevues-chocs avec les gens qui font l'événement.

*on est fait
pour vivre
ensemble*

CKAC 73

Un système de mobilier de bureau peut-il améliorer vos profits?



Oui! LA SOLUTION: HAWORTH.

Lorsque vous considérez le coût d'un système de mobilier de bureau, songez à la contribution qu'il peut apporter aux profits de votre entreprise comparé à l'investissement requis. Haworth peut vous y aider.

D'abord, la solution Haworth; c'est la conviction de notre compagnie, celle de nos employés et de nos distributeurs que les aménagements que nous vous proposons doivent être la réponse optimale aux besoins de votre entreprise et des personnes qui la composent. L'environnement ainsi créé favorise une productivité accrue qui contribue à vos profits en vous permettant de mieux servir vos clients.

Nous pouvons aussi vous aider à déterminer les économies que

vous réaliserez à l'acquisition d'un système de mobilier de bureau comparé à l'aménagement d'un bureau conventionnel à murs fixes et, principalement, à en calculer les avantages fiscaux.

La solution Haworth, la solution rentable.

**Faites connaissance avec
la solution Haworth.
(514) 842-2622**

HAWORTH®
L'EXCELLENCE EN MOBILIER DE BUREAU



Le courtier est reconnu coupable de négligence dans la vérification des Geoffrion Leclerc condamnée

La maison de courtage en valeurs mobilières **Geoffrion Leclerc** a été condamnée, le 8 janvier dernier, à rembourser un montant net global de 636 526,34 \$ à un de ses clients, la compagnie **E.W. Sutton & Co Ltd**, plus une somme de 9 817 \$ couvrant les frais d'expertise de la partie plaignante. Le tout avec dépens.

Il s'agit sans doute d'un des montants les plus importants accordés ces dernières années dans ce genre de causes, a affirmé aux **AFFAIRES** **Me Denis St-Onge**, de l'étude **Desjardins Ducharme**, avocat de la plaignante.

Antérieurement, en septembre 1984, la défende-

resse avait reconnu dans une confession de jugement, devoir la somme de 18 975,37 \$ à **Maxime Sutton** et 131 339,79 \$ à son mari **Edward Sutton**, plus 5 593,44 \$ à une brue, **Andrée Sutton**.

"Il y a eu deux causes distinctes, a précisé **Me St-Onge**: une avec des membres individuels de la famille Sutton, et l'autre, avec l'entreprise de **M. Sutton**. Dans le premier cas, le courtier a reconnu son tort et a remboursé les individus. C'est la deuxième

cause, celle de la compagnie contre le courtier, qu'on vient de plaider et de gagner."

Les faits

Les faits relatifs à cette histoire remontent aussi loin que 1978 et 1979, à l'époque où la famille Sutton exploitait un commerce de distribution alimentaire à Val d'Or. Ce commerce fut vendu à l'automne 1979 à **M. Leobltée**, une filiale de **Provigo**.

Après avoir incorporé son entreprise en 1959, **M. Edward Sutton** avait établi en 1960 un système de planification fiscale et successorale en vertu duquel ses deux fils **Douglas** et **William** (ce dernier âgé de onze ans à l'époque) devenaient propriétaires de 50 actions ordinaires chacun de la compagnie. Ces 100 actions représentaient tout l'avoir des actionnaires. En 1977, les deux fils devinrent directeurs de la compagnie familiale.

Au cours des années, **M. Sutton** avait commencé à investir dans de petites compagnies minières. Son fils **William** s'est également lancé dans ce commerce et est devenu en 1969 (à vingt ans) représentant dans une firme de courtage de Val d'Or.

En 1979, **M. Jacques St-Jacques**, qui avait travaillé dans une banque à Val d'Or et qui connaissait la famille Sutton, était directeur des ventes chez **Geoffrion Leclerc**. C'est lui qui a servi d'intermédiaire dans la vente du commerce familial. C'est lui également qui a incité **William Sutton** à devenir représentant chez le courtier, en espérant que celui-ci y amènerait la gestion des portefeuilles de la famille, estimés ensemble à plus d'un million de dollars après la vente du commerce. **M. St-Jacques** a lui-même géré les affaires de la famille, avant que **William** s'en charge.

Tout en gérant les porte-

feuilles de sa famille, **William** s'occupait de ses propres affaires en investissant notamment dans le marché des options. Son inexpérience a entraîné des pertes de l'ordre de 500 000 \$ en quelques mois.

Pour se couvrir, **William** inventa une lettre d'intention au nom de la compagnie de son père autorisant le courtier à considérer les comptes de la famille Sutton comme un tout devant servir de garantie pour les opérations de tous les comptes.

Satisfait de cette lettre dont le père Sutton ignorait tout, le courtier a utilisé cette autorité pour saisir les comptes afin de couvrir une marge laissée dans le compte de **William**. Celui-ci était disparu de la circulation entre mars 1983 et juin 1984.

Devant cette appropriation, les demandeurs ont intenté des poursuites contre le courtier, alléguant qu'ils n'étaient pas responsables des démarches frauduleuses du fils **William**.

Geoffrion Leclerc ira en appel

La maison de courtage en valeurs mobilières **Geoffrion Leclerc** compte porter en appel le jugement rendu contre elle, la condamnant à rembourser les sommes saisies en garantie dans les différents comptes de la famille **Sutton**.

C'est ce qu'a déclaré aux **AFFAIRES** le président et chef de la direction de la firme, **M. Guy Desmarais**.

Les preuves de la fraude restent cependant difficiles à établir, puisque certaines pièces de première importance ont disparu du dossier de la maison courtage, comme l'a constaté le juge **Halperin**. Mais même si on les retrouvait, certaines pièces ne seraient pas recevables, croit-il.

Par ailleurs, **Geoffrion Leclerc** a le choix d'aller elle-même en appel ou de réclamer une compensation de sa compagnie d'assurance qui, elle, pourra ensuite se tourner vers **William Sutton** et le poursuivre au civil ou au crimi-



Guy Desmarais: "On a des assurances pour ce genre de problèmes. Dans cette affaire, il y a eu manifestement fraude. Alors, il nous reste à voir comment on va en appeler du jugement **Halperin**."

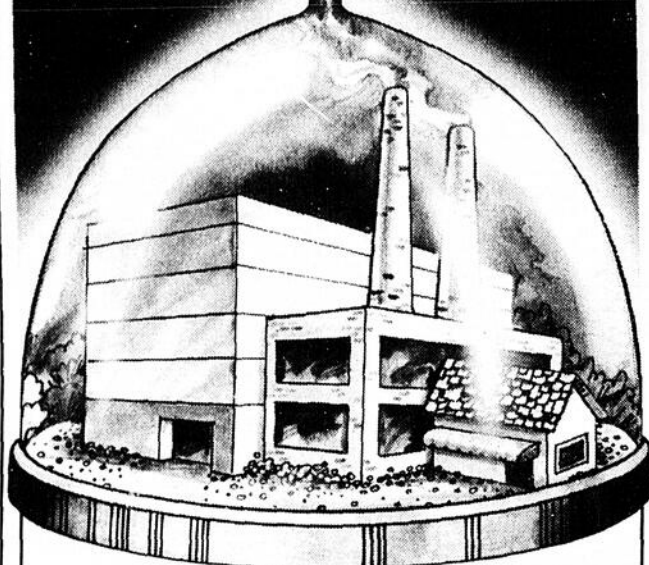
nel. Mais l'assureur ne pourra pas ignorer le jugement **Halperin** qui fait porter une lourde responsabilité sur les dirigeants de la maison de courtage.

Correctif

Dans le tableau de comparaison des tarifs publicitaires des quotidiens publié dans **LES AFFAIRES** du 14 décembre, il aurait fallu lire que le tarif à la ligne agate de **La Voix de l'Est** pour sa publicité locale était de 0,38 \$ plutôt que de 2,39 \$.

Le tarif demandé pour la publicité nationale est bien, quant à lui, de 1,02 \$. **La Voix de l'Est** est le journal quotidien de Granby.

Vaut mieux PRÉVENIR...



Vous ne voudriez certainement pas être victime de vol ou de vandalisme. Alors, que faire pour protéger votre entreprise contre tout incident fâcheux?

PENSEZ À ALARMES TÉLÉTRONIC INC.!

- Des systèmes d'alarme des plus perfectionnés.
- Un panneau de contrôle révolutionnaire que nulle autre entreprise ne peut vous offrir.
- Un centre de surveillance en action 24 heures sur 24.
- Entretien et réparation, à prix abordable, de n'importe quel système d'alarme.

Certifiée par U.L.C. et G.T.A., **Télétronic** est l'une des plus importantes entreprises de protection dans le grand Montréal métropolitain. Vous pouvez vraiment vous y fier.



ALARMES TÉLÉTRONIC INC.
Le gardien de vos biens

- ☐ Je désire que l'un de vos représentants communique avec moi.
- ☐ J'aimerais recevoir votre brochure complète sur tous les services offerts.

Postez à: **ALARMES TÉLÉTRONIC INC.**

680, boul. Labelle
Chomedey, Laval (Québec)
H7V 2T9 (514) 337-4606

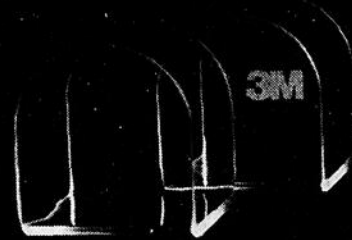
NOM:

ADRESSE:

CODE POSTAL:

TÉLÉPHONE:

L'ennemi des employés qui vous dévalisent



Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec la division des systèmes de sécurité.

Systèmes de sécurité 3M Canada Inc., 680 avenue Lapine, Dorval, Québec H9P 2S5 Téléphone: 514 631-7600

McLEOD YOUNG WEIR

NOMINATIONS



M. DENIS MAJOR



M. JEAN CRÉPEAU



M. GILLES HUDON

Le conseil d'administration de **McLeod Young Weir** a le plaisir d'annoncer les nominations au poste de vice-président les directeurs de succursales suivantes: **Denis Major**, Longueuil; **Jean Crépeau**, Sherbrooke et **Gilles Hudon**, Rimouski. **McLeod Young Weir** offre des services financiers aux canadiens depuis 1921 et a un réseau de dix succursales au Québec.

L'ALCOOL AU VOLANT



documents de transactions à payer plus de 600 000 \$ à un client

Dans un jugement de 46 pages communiqués aux parties le 8 janvier dernier, le juge **Irving J. Halperin** de la **Cour supérieure** condamne le courtier à rembourser à la plaignante les montants qui se trouvaient dans les comptes au moment de l'appropriation.

Le jugement

Devant la lettre d'inten-

tion frauduleuse du fils Sutton, opine le magistrat, comme devant tous les autres documents fournis au courtier par William, les dirigeants de la maison de courtage n'ont pas pris la précaution de vérifier auprès des autres membres de la famille Sutton la validité des garanties que ceux-ci étaient supposés avoir fournies.

La règle d'or dans le courtage des valeurs mobilières veut que le courtier connaisse bien son client et qu'il prenne toutes les précautions pour s'assurer de sa volonté au moment des transactions, ouvertures de comptes, objectifs financiers et autres formes de garantie apportées par des tierces parties.

Le courtier n'a manifestement pas pris ces précautions recommandées par les bourses et autres autorités en matière de courtage. De plus, les dirigeants de la maison de courtage ont laissé à son sort leur représentant William Sutton quand ce dernier commettait de graves imprudences financières. Sur la base de cette opi-

nion fondée sur l'examen des pièces et de nombreux témoignages d'experts, le juge a donné raison à la plaignante et condamné le courtier à rembourser les sommes indûment appropriées, plus les intérêts, frais d'expertise et dépens.

**ANDRÉ
HAINS**

Mettez toutes
les chances
de votre côté!

Une annonce
dans notre
rubrique

"IMMEUBLE"

rejoindra
l'acheteur
qualifié.

514-842-6491



Air Canada et moi

Partenaires à Paris

**Sculpter une allure nouvelle. Coupes.
Habiller un mode de vie. Couleurs.
J'ai surpris les Européennes.
Défilés à Paris, Zurich et Düsseldorf.
Vite. Réseau Air Canada.**

DÉPART DE MONTRÉAL

PARIS	Tous les jours, sans escale
LONDRES	4 vols sans escale par semaine
GLASGOW	2 vols directs par semaine dont 1 sans escale*
FRANCFORT	5 vols par semaine*
DÜSSELDORF	3 vols directs par semaine
MUNICH	2 vols directs par semaine
ZURICH	2 vols directs par semaine
GENÈVE	3 vols directs par semaine
BOMBAY	3 vols par semaine**
SINGAPOUR	3 vols par semaine**

*via Toronto.
**via Londres.

Air Canada et moi, des projets d'affaires en plein essor. De Montréal, des Prêt-à-partir tous les jours vers Paris. Sans escale.

L'Europe entière à portée de la main! Des correspondances rapides vers tous les grands centres économiques et culturels.

Détente et distinction à bord. Le service Intercontinental, classe Affaires! Parmi les meilleurs du monde. Pour un peu plus cher que le plein tarif classe économique.

Air Canada. Mon partenaire à Paris. Avec plus loin, Bombay et Singapour. Et bientôt d'autres carrefours internationaux.



AIR CANADA

68
TRANSPORTEUR OFFICIEL
VANCOUVER, DU 2 MAI AU 13 OCTOBRE 1986

■ JONQUIÈRE - Pour maintenir les quelque 2 000 emplois que procurent ses deux papeteries de Jonquière et d'Alma, Abitibi-Price réalise actuellement un programme de transformation de l'équipement de production estimé à près de 160 M\$. C'est 22 M\$ de plus que ce que la compagnie avait annoncé l'an dernier. Une visite à l'usine Kénogami, à Jonquière, nous

22 M\$ s'ajouteront aux 140 M\$ d'investissements déjà annoncés

Abitibi-Price réoriente ses usines

a permis de constater l'ampleur des travaux en cours. On vient d'y compléter l'installation d'une première unité de super-calandres. Il s'agit essentiellement d'un ensemble d'immenses rouleaux autour desquels

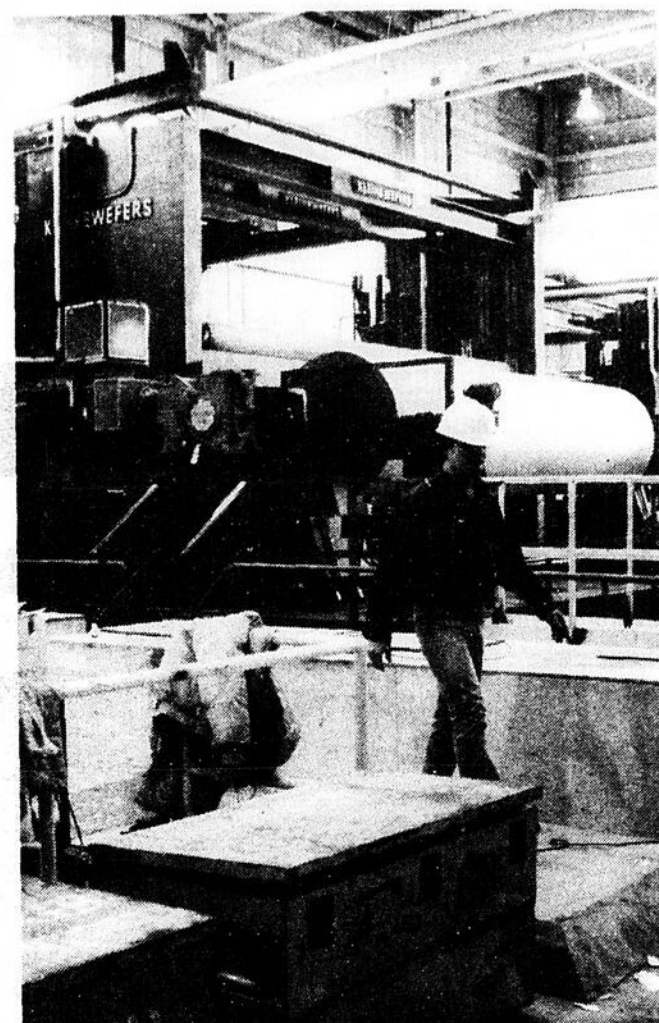
pâte pour devenir du papier au terme de l'opération.

Les nouvelles super-calandres installées à l'usine de Kénogami ont été conçues et fabriquées en Finlande pour produire des papiers fins servant à l'impression des annuaires télé-

phoniques et des encarts publicitaires en couleur.

Plus de papier journal

C'est en mars dernier qu'Abitibi-Price, le plus grand fabricant de papier



Les deux usines d'Abitibi-Price au Saguenay Lac St-Jean abandonneront éventuellement la production de papier journal.

journal au monde, a annoncé la décision de la compagnie de transformer radicalement ses deux papeteries. L'année précédente, Abitibi avait cédé sa cartonnerie de Jonquière à Cascades qui y réalise, depuis, des affaires d'or.

M.W.J. Johnston, le président de Price, la filiale dont le siège social demeure toujours à Québec, avait d'abord prévu un investissement de 110 M\$ à l'usine Kénogami pour l'installation de deux unités de

Les bonnes nouvelles voyagent vite!



Un séjour mémorable.
Une note très raisonnable.

Hôtel du Parc

3625 avenue du Parc, Montréal, Québec H2X 3P8
Tél.: (514) 288-6666 • Telex: 055-60066



BEST WESTERN INTERNATIONAL

Service de réservations:

Sans frais au Canada et aux États-Unis:
1-800-528-1234

OFFREZ-VOUS UNE BONNE TABLE DE TRAVAIL

pour

65\$

par personne

Tarif en vigueur jusqu'au 15 juin 1986

Le forfait inclut:

- chambre, occupation double
 - 3 repas, taxe et service (salle à manger)
 - 2 pauses-santé par jour (matin et après-midi)
 - salle de réunion
 - matériel audio-visuel
- et offrez-vous des activités sportives et culturelles:
- natation
 - tennis
 - golf (18 trous)*
 - équitation*
 - ballon-balai
 - ski alpin* et de randonnée
 - théâtre et spectacle*

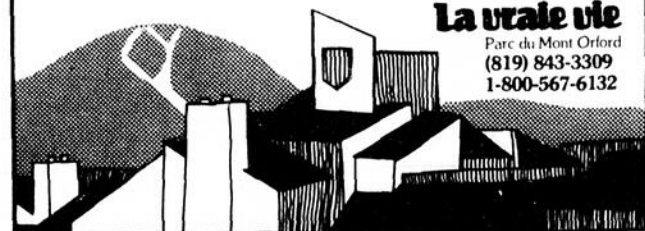
*moyennant supplément



Auberge Chéribourg

La vraie vie

Parc du Mont Orford
(819) 843-3309
1-800-567-6132



d'Alma et de Jonquière vers les papiers fins

super-calandres utilisées dans la production de papiers de haute qualité servant à l'impression d'encarts publicitaires, de catalogues et de matériel de publicité directe. L'usine d'Alma avait bénéficié d'une modernisation de 28 M\$.

Devant la demande croissante pour les papiers fins, Abitibi-Price a annoncé il y a quelques semaines l'agrandissement de la vieille usine Kénogami, qui date du début du siècle, pour y ajouter une troisième unité de super-calandres, portant ainsi à quelque 160 M\$ le total de l'investissement réalisé sur deux ans, et ce sans un seul sou de subvention provenant de Québec ou d'Ottawa. Le programme d'investissement sera terminé d'ici la fin de 1986.

Éventuellement, les deux papeteries d'Abitibi-Price au Saguenay-Lac-Saint-Jean abandonneront complètement la fabrication de papier journal.

Le directeur de l'usine Kénogami, M. Yvan Langevin, nous a expliqué que cette nouvelle orientation est la meilleure garantie du maintien des 2 000 emplois d'Abitibi dans la région. La concurrence devient de plus en plus vive dans le secteur du papier journal conventionnel. Les nouvelles usines du Sud des États-Unis et de l'Amérique latine en offrent une quantité excédentaire à meilleur coût.

La trentaine de millions supplémentaires injectés à la rénovation de l'usine d'Alma visent à faire de ce maillon du réseau d'usines d'Abitibi-Price le principal fournisseur du papier qui sert à fabriquer votre annuaire téléphonique.

Pour faire le papier glacé envisagé, Price importera, de la Georgie aux États-Unis, du kaolin (il en existe également en Angleterre), une sorte de glaise blanche, qu'elle assimilera à la pâte kraft faite de fibres d'épinettes noires de la région.

Trois usines seulement dans le monde occidental offrent présentement ce papier glacé aux grands marchés, que les Scandinaves sont en train d'envahir.

Recyclage de la main-d'oeuvre

En plus d'acheter une technologie finlandaise, la compagnie a consacré un budget de 3 M\$ à un programme d'entraînement du personnel qui s'étendra sur deux ans. Plus du tiers des employés suivent des cours intensifs s'échelonnant d'une à 16 semaines pour apprendre à com-

mander aux nouvelles machines et se familiariser aux méthodes. Un groupe de travailleurs se sont même rendus en Finlande suivre des leçons pratiques auprès de leurs confrères scandinaves.

En modifiant la vocation de ses deux papeteries, Abitibi-Price protège en même temps ses unités de production contre les fluctuations cycliques de la demande du papier journal. Car les papiers fins

(très minces comme ceux servant aux annuaires téléphoniques) et les papiers spécialisés pour les rotogravures bénéficient de marchés beaucoup plus stables.

En outre, la fabrication

de ces nouveaux papiers exige l'utilisation de l'épinette noire, l'essence dominante dans les forêts du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Cette essence est également à l'abri de la tordeuse des bourgeons qui

préfère la sève des autres résineux et notamment du sapin.

BERTRAND

TREMBLAY

(Collaboration spéciale)

Au delà de vos espérances.

Par son allure racée, l'éclat de sa performance et l'élégance de son luxe, la Chrysler New Yorker plane au-dessus de ses rivales en exerçant un attrait souverain.

La traction avant ultra-perfectionnée assure une incroyable maniabilité, et l'injection électronique du carburant, une efficacité à toute épreuve. Le tout nouveau moteur 2.5 litres à vilebrequin équilibre toute la puissance voulue, en temps voulu.

En examinant la liste des caractéristiques standard de la New Yorker ou à l'impression de lire celle des équipements en option d'une autre voiture: servodirection, glaces à commandes électriques, servofreins, deux retrovisseurs extérieurs télécommandes, banquettes réglables finement capitonnées et radio AM/FM stéréo.

Comparez-la à la Buick Electra ou à l'Oldsmobile Ciera, vous verrez, le confort inégalé et la tenue de route irréprochable de la New Yorker vous combleront au delà de vos espérances.

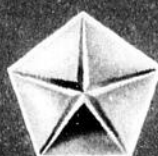
* Certains équipements ou accessoires illustrés ou mentionnés peuvent être optionnels moyennant supplément.

CHRYSLER *New Yorker*



5/80
GARANTIE*
5 ANS/80 000 KM

• Moteur et rouage d'entraînement
• Perforations par la corrosion sur la carrosserie extérieure
Sur les voitures et camions de fabrication Chrysler



Chrysler

*Notre seule ambition,
c'est d'être les meilleurs!*

VOTRE CONFORT VOTRE SÉCURITÉ

* Cette garantie limitée ne s'applique pas aux véhicules importés, de parc ou de location après 2 ans ou 40 000 km. Possibilité de 100 \$ déductibles. Votre concessionnaire à tous les détails.

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

De la SGF à Power Corp.

Le vice-président exécutif de la Société générale de financement (SGF: holding industriel du gouvernement du Québec), M. Michel Plessis-Bélair, quittera bientôt son poste pour se joindre, au début de mars, à Power Corporation à titre de vice-président, finances et administration. Ce poste

n'existe pas présentement chez Power Corp.

Licencié en commerce des H.E.C. et comptable agréé, M. Plessis-Bélair détient également un MBA de Columbia University de New-York. Il est entré à la SGF en 1975; auparavant, il avait travaillé quelque temps à la Société de Mathématiques Appliquées (SMA), qui a déjà fait partie de la famille Power Corp.

M. Plessis-Bélair a siégé



Michel Plessis-Bélair

ou siége encore à plusieurs conseils d'administration, tels Domtar, BG Checo International, Marine Industrie et plusieurs autres filiales ou anciennes filiales de la SGF.

Son successeur à la SGF sera vraisemblablement M. Jacques Lefebvre, actuel vice-président principal, développement et planification.

Un vpe chez Focus

M. André Lemaire, vice-président Distribution, Immeuble et Ressources humaines à la Société des alcools du Québec, quittera son poste à la fin de janvier pour se joindre au Groupe pharmaceutique Focus inc., une entreprise de distribution de produits pharmaceutiques et de beauté-santé.

Ingénieur chimiste diplômé de l'Université Laval, M. Lemaire, 44 ans, s'est joint à la SAQ en 1979. Auparavant, il était directeur d'usine dans le groupe de produits alimentaires Standard Brand depuis 1968. Chez Focus, M. Lemaire occupera le poste nouvellement créé de vice-président exécutif.

Nouveaux économistes à la Banque Nationale

Deux nouveaux économistes s'ajoutent au service des études économiques de la Banque Nationale, à Montréal, M. Michel Lefebvre, qui travaillait précédemment au ministère de l'Expansion industrielle régionale, à Montréal, est entré la semaine dernière à la BNC pour prendre charge de l'analyse industrielle et de l'économie du Québec. En outre, Gilbert Ménard, un économiste du ministère des Finances à Ottawa, se joindra à la fin du mois à la BNC pour pren-

dre charge du secteur de l'analyse financière des entreprises.

Par ailleurs, le service a également perdu un de ses économistes, soit André Sirard, qui vient de passer au groupe Sodarc, où il a été affecté à la gestion de portefeuille.

Promotion à la Caisse

C'est à M. Pierre Lussier que la direction de la Caisse de dépôt et placement du Québec a finalement confié le poste de directeur des études économiques de l'organisme. M. Lussier, âgé de 34 ans, agit comme conseiller économique à la Caisse de dépôt depuis 1979.

Il a auparavant oeuvré pendant cinq ans au sein du Conference Board. Détenteur d'une maîtrise en économie de l'Université de Sherbrooke, M. Lussier succède à M. Serge Houle, maintenant à l'emploi de La Sauvegarde.

Nantel quitte Agrinove

M. Martin Nantel vient de quitter son poste de directeur des services marketing à la coopérative agro-alimentaire Agrinove, pour devenir conseiller en marketing chez Price Waterhouse à Québec. M. Nantel était à l'emploi d'Agrinove depuis quatre ans; on ne connaît pas encore le nom de son successeur.

D'Hydro-Québec à la Privatisation

M. Gilles Morin vient d'être nommé chef de cabinet du ministre délégué à la Privatisation, M. Pierre Fortier. M. Morin qui était chef de projets à la vice-présidence Information à Hydro-Québec profitera d'une durée équivalente au mandat du nouveau ministre créé au sein du gouvernement Bourassa. Avant d'entrer à Hydro-Québec, M. Morin, qui est âgé de

41 ans occupait les fonctions de chef de service de l'Information à la Société d'énergie de la Baie James. En outre, M. Jamal Saghir, qui était auparavant conseiller économique au bureau du chef de l'opposition libérale à Québec, a été nommé conseiller économique au bureau du ministre Fortier.

Nouveau directeur du marketing chez DMR

La firme de consultants en informatique DMR (Ducros, Meilleur, Roy) vient d'engager un nouveau directeur du marketing pour l'est du Canada. Il s'agit de M. Sandy LeBlanc, un ingénieur de 44 ans, originaire du Nouveau-Brunswick.

Avant de se joindre à DMR il y a quelques jours, M. LeBlanc avait travaillé 11 ans chez IBM (tout comme les trois fondateurs de DMR) dans des fonctions de marketing et de direction du bureau des Maritimes, dans des entreprises industrielles, dont McCain Foods, et enfin comme conseiller. Il s'agit d'un nouveau poste chez DMR; M. LeBlanc travaillera à partir du bureau de DMR à Ottawa.

Anne Bergeron se joint à Logo

Anne Bergeron, une enseignante de 31 ans qui a conçu le fameux logiciel Mimi, vient de se joindre à la société Les Systèmes d'ordinateurs Logo, inc., de Montréal. Conçu pour les enfants d'âge préscolaire, le logiciel Mimi a remporté en 1984 le prix spécial du jury du Festival international du logiciel d'Avignon, en France.

LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

Déjeuner-causerie

Lundi
20 Janvier 1986
à midi

au Salon Ovale
Ritz-Carlton de
Montréal

Conférencier
Monsieur
Pierre JUNEAU
Président
SOCIÉTÉ RADIO-CANADA

Thème de l'exposé:
"TV5 - LA FRANCOPHONIE
À L'HEURE DU SATELLITE"

Réservations:
(514) 281-1246

CARTES D'AFFAIRES

GUY RIOPEL
tapis
linoléum
tuiles

Services & conseils professionnels
Contrat & Résidentiel

Guy Riopel



826 Boul. Décarie
Ville St-Laurent, Québec
H4L 3L9

(514) 744-3271

STUDIOS

Allard
PHOTOGRAPHES INC.

SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX

1394 est. avenue du Mont-Royal Montréal, Que. H2J 1Y7
Tél: (514) 526-1691

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES
OU VOS VACANCES
CONSULTEZ

AGENCE DE VOYAGE
NICOLE LEMAY INC.

1229 rue de la Montagne, Suite 200
Montréal, Que. H3G 1Z2

514-866-4666

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET
D'IMPRESSION URGENTS?

SCRIBEC

45 rue Jarry est - 387-2486
OUVERT LE SOIR ET LE SAMEDI



Robert Ternisien Président



Valois

Fleuriste-décorateur

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

FERS ET MÉTAUX RELIABLE INC.

- Achat et vente d'acier et métaux ferreux
ou non-ferreux.
- Achat de surplus d'inventaire.

Jean Riendeau, pdg
(514) 932-5654

2430, St-Patrick
Montréal H3K 1B7

ASSURANCE-VIE
PAS D'EXAMEN MÉDICAL

jusqu'à 100 000\$
POUR PERSONNES ÂGÉES
DE 20 À 80 ANS
COLONIA CO. D'ASSURANCE-VIE
restriction les 3 premières années

POUR INFORMATIONS
Postez dès aujourd'hui

Nom.....
Adresse.....
Ville.....Code.....
Tél.....

Hugues Carrier courtier d'assurance-vie
2507, rue Vimont
Longueuil, Qué. J4L 3Y6

RÉUNIONS D'AFFAIRES

UNE RÉUNION DANS UNE STATION
TOURISTIQUE INTERNATIONALE!
POURQUOI PAS?



Près du mont Orford, du lac Memphrémagog, du club de golf Orford et facile d'accès des grands centres, l'EconAuberge se trouve dans un magnifique endroit retiré propice aux contacts fructueux.

Pour renseignements: Gaston DesRosiers, gérant
EconAuberge
100 Chemin de la Montagne
Cherry River, Orford, J1X 3W3
Téléphone: (819) 843-8887

INCOMPARABLE



Q.U.E.B.E.C

- chambres grand confort
- Piscine et stationnement intérieurs
- Cuisinette
- Salles de conférence

à partir de **44.5**

2815, Boul. Laurier
Sainte-Foy

(418) 658-2793
Réservations sans frais
1-800-463-5535

Les nuits prochaines...

Yves Rocher
compte ouvrir 50
à 60 boutiques
au Canada
pp. 30-31

Jean-Pierre Pignet



**Augmentez la
productivité
en réaménageant
les espaces
de travail**

p. 23

**Une paie de
séparation ne
peut remplacer
l'indemnité
de licenciement**

p. 29

LES **AFFAIRES**

Samedi, 18 janvier 1986 19

Les boutiques de laine Phildar devraient réaliser un chiffre d'affaires global de 13 M\$ en 1986, soit 30 % de plus qu'en 1985, grâce essentiellement à l'ouverture de 20 nouvelles boutiques en Ontario en 1986 et à l'implantation de l'entreprise en Alberta et en Colombie-Britannique.

De plus, Phildar mise sur le développement de sa nouvelle ligne de produits complémentaires: les collants et les chaussettes de fantaisie dont la production est assurée à 60 % par ses usines européennes.

Phildar est une entreprise française spécialisée dans la production de fil à tricoter, distribué surtout par le biais de franchises. La filiale canadienne de Phildar est implantée à Montréal-Nord depuis maintenant 13 ans.

Phildar regroupe actuellement une centaine de boutiques réparties à travers le Canada, dont la majorité (80) sont situées au Québec alors qu'on en compte encore qu'une vingtaine en Ontario. Sur ces 100 magasins, 78 sont constitués sous forme de franchises, les autres étant des magasins corporatifs. L'entreprise a également une vingtaine de "mini boutiques" installées à l'intérieur de commerces existants.

Phildar possède aussi une filiale aux États-Unis, chargée de distribuer ses produits sur le marché américain, mais sans toutefois vendre de franchises.

Depuis son arrivée au Québec, Phildar a connu

20 boutiques en Ontario et une percée dans l'Ouest

Phildar compte augmenter ses ventes de 30 % en 1986

une croissance moyenne de ses ventes de 10 % par année. "Notre succès tient d'une recette simple: affecter notre technologie à la satisfaction de notre clientèle avec des produits adaptés à leurs goûts et à leurs besoins, offerts à un bon rapport qualité prix", d'expliquer Michel Salembier, vice-président et directeur du marketing de la filiale montréalaise de Phildar.

En Europe, Phildar compte plus de 4 000 boutiques, dont la majorité sont aussi constituées sous forme de franchises. Tout comme au Québec, Phildar occupe dans son domaine une position de leader sur le marché européen pour le nombre de boutiques possédées. Au total, l'entreprise emploie 3 500 personnes, dont 25 au Québec et 20 aux États-Unis, sans compter les franchisés. Au Québec, ces derniers sont au nombre de 200.

Dans certains pays, l'entreprise a installé une usine de fabrication totale (Allemagne et Belgique) ou partielle (Espagne) de son fil à tricoter.

"Comme le seuil de rentabilité d'une telle usine correspond au marché canadien dans sa totalité, il est hors de question pour l'instant d'implanter ici u-



MM. Michel Salembier (à gauche), vice-président et directeur du marketing de Phildar et Marc Mitchell, responsable des chaussettes et bas collants.

ne usine", d'affirmer M. Salembier.

Le succès du concept

De tout temps, il y a toujours eu des gens pour qui la réalisation d'un travail manuel procure une très grande satisfaction. Cette tendance demeure encore aujourd'hui, même après la disparition quasi-totale de l'artisanat. Le tricot répond encore à un besoin d'exprimer leur créativité tout en ayant la satisfaction d'un travail accompli manuellement.

C'est sur cette carte que joue Phildar en mettant à la disposition des femmes non seulement une gamme

complète de produits pour le tricot, mais aussi une expertise qui leur donne l'assurance qu'elles pourront mener leur travail à terme. Car l'entreprise doit parer à deux types de concurrence: celle des grandes surfaces et des boutiques de laine multi-marques (il en existe environ 200 actuellement au Québec) et celle d'autres franchiseurs, dont Pin-gouin, par exemple.

"À la différence des magasins à grande surface qui vendent aussi le fil à tricoter, nos vendeuses offrent des conseils en magasins. Elles peuvent aussi aider à modifier un patron. Les clientes peuvent aussi s'inscrire à des cours de tricot", explique Mi-

chel Salembier.

Ce concept de boutiques spécialisées est, selon lui, le seul capable de concurrencer aujourd'hui les magasins à grande surface. Il s'agit d'ailleurs d'un concept qui a déjà été bien éprouvé en Europe, comme le prouve le nombre élevé des boutiques.

Surtout situées dans les centres commerciaux à fort achalandage, les boutiques sont identifiées à l'enseigne Phildar. La gamme de fils à tricoter et d'accessoires utiles à la réalisation d'un tricot est complète: manuels de patrons, brochures, etc. Les boutiques offrent aussi depuis peu une variété de bas et de collants "mode".

Récemment, l'entreprise a modifié l'allure de ses boutiques en présentant les fils à tricoter selon leurs teintes et couleurs plutôt que d'après leurs textures, ce qui donne un impact visuel plus spectaculaire. Les prix du fil à tricoter peuvent varier de 0,99 \$ à 8,00 \$ par pelote, dépendant de sa qualité et de ses particularités.

Enfin, l'entreprise profite d'un double avantage. Comme manufacturier, elle peut jouer avec les mélanges de fibres et les agencements de couleurs afin de modifier son pro-

duit selon les besoins et les exigences de la mode, et grâce à ses boutiques, elle peut demeurer à l'écoute de son marché.

Les franchises

La majorité des franchises Phildar sont gérées par des femmes propriétaires et gestionnaires de leur commerce, "qui doivent aimer le tricot autant que le commerce", de préciser M. Michel Salembier.

Il en coûte environ 50 000 \$ pour posséder une franchise Phildar, dépendant de son emplacement. Ce tarif inclut le matériel, le mobilier et les transformations locatives. Aucun droit d'entrée ou redevance n'est exigé. "Les redevances sont le plus souvent exigées par les franchiseurs qui vendent du know-how. Par ailleurs, nous avons des incitatifs de performance en fin d'année pour nos franchisés qui peuvent recevoir des ristournes proportionnelles à leurs ventes. Ainsi, Phildar fait les revenus d'un grossiste normal, avec le devoir de maintenir chez nos franchisés un niveau de rentabilité intéressant", indique M. Salembier.

C'est généralement après deux ans d'opérations que le franchisé atteint le seuil de rentabilité, les profits apparaissant la troisième année.

**LUCIE
PICHÉ**

PERSONNEL D'APPOINT SPÉCIALISÉ EN COMPTABILITÉ FINANCE, INFORMATIQUE ET TRAITEMENT DE DONNÉES

Le moyen économique pour l'entreprise d'assurer la continuité et d'obtenir, sur demande, l'expertise d'appoint requise.



Execu-temp inc

505, boul. de Maisonneuve Ouest
Bureau 1001
Montréal (Québec) H3A 3C2
(514) 843-8367

Affilié à Piché, Charron et associés, conseillers en gestion

L'artisanat en perte de vitesse

Phildar se tourne vers les collants et les chaussettes

Lorsque Phildar s'est installée au Québec en 1972, elle a alors ajouté à sa gamme de fils à tricoter une variété complète de produits reliés à l'artisanat. Pour l' amateur de macramé, d'abats-jour ou de tapisseries, les boutiques Phildar offraient tout ce dont il pouvait avoir besoin.

Cependant, l'artisanat s'est éteint doucement en même temps qu'est survenue la crise économique. "De plus, il s'agissait d'un marché qui ne se renouvelait pas. Autrement dit, lorsqu'une personne avait

fabriqué un macramé ou un abat-jour, elle en avait terminé avec ses réalisations artisanales et ne renouvelait pas son achat", d'expliquer Michel Salembier.

Phildar a souffert de cette situation et a très vite réajusté sa stratégie à deux niveaux. D'abord, elle a segmenté d'avantage sa collection de fils à tricoter afin de satisfaire tant la demande pour du haut de gamme que pour du bas de gamme. Elle a ensuite décidé de remplacer tous les produits d'artisanat par une nouvelle gamme de

produits complémentaires: les chaussettes et collants de fantaisie. "Nous fabriquons en France 60 % de nos chaussettes, alors que nous agissons à titre de négociants pour les collants", précise M. Salembier.

Cette nouvelle orientation a permis à l'entreprise à la fois de satisfaire les besoins de sa clientèle existante et de rejoindre de nouveaux clients intéressés surtout par l'originalité de la gamme de chaussettes et collants.

De nouveaux produits sont conçus selon les exi-

gences de couleurs, formes et dessins de la mode actuelle. La clientèle visée est surtout celle des femmes, mais la gamme des chaussettes et collants s'adresse aussi aux hommes, aux enfants et même aux nourrissons.

Cette nouvelle orientation a eu un succès spectaculaire puisque certaines boutiques réalisent aujourd'hui 30 % de leur chiffre d'affaires dans la vente de ces nouveaux produits; dans l'ensemble du réseau, il s'agit déjà d'une proportion de 15%.

80 % des emplois industriels dépendent de la CIP à La Tuque

La Haute-Mauricie se dote d'une stratégie de diversification industrielle

■ Avec des prévisions d'investissements de plus de 120 M\$, de création de 535 nouveaux emplois permanents et de 3 255 emplois temporaires de 1985 à 1989, la région de la Haute-Mauricie vient de se donner pour

mission d'élargir sa base industrielle à d'autres secteurs que celui du bois et des industries connexes.

Le commissaire industriel de la région, dont la capitale est La Tuque (11 556 habitants), M. Marc Boivin, a expliqué

aux AFFAIRES que la stratégie qu'il vient de proposer à la communauté régionale est le fruit d'un plan d'action qui a été mis en marche il y a trois ans.

M. Boivin a précisé que cette nouvelle politique de développement émanait

d'une consultation étroite entre les divers agents économiques du milieu, les élus municipaux des cinq municipalités du secteur (La Tuque, Parent, Canton Langelier, Haute-Mauricie et Lac Édouard) et les entrepreneurs du sec-

teur privé.

Concrètement, le commissariat industriel et le milieu veulent réduire leur dépendance économique vis-à-vis du plus gros employeur du coin, le complexe de pâte et de carton de CIP qui compte

1 400 travailleurs. La régression des activités de la compagnie à La Tuque entraînera au cours des prochains mois une baisse évaluée entre 500 et 600 emplois. Les emplois manufacturiers de CIP comptent pour 80 % des emplois industriels du Haut-St-Maurice.

La longue grève de près de 10 mois en 1981-1982 et la cessation presque totale des opérations forestières de l'usine latuquoise ont mis en péril l'ensemble du secteur de la sous-traitance dans la région. Selon M. Boivin, ces deux événements sont indépendants l'un de l'autre.

La division forestière de CIP employait au début de 1985 plus de 850 travailleurs, en sus des 1 400 de l'usine.

"Cette situation a fait réagir les gens du milieu", a expliqué le commissaire industriel.

Le plus gros projet d'investissement mis de l'avant par le Commissariat industriel de Haute-Mauricie est l'implantation à moyen terme d'une usine de panneaux à fibre de densité moyenne (MDF) fabriqués à partir de feuillus, d'un coût prévisionnel de 40 M\$. M. Boivin n'a pas caché que le CIHM entendait ainsi faire concurrence à Mont-Laurier où Rexfor, le Fonds de solidarité des travailleurs de la FTQ et des investisseurs locaux veulent construire une usine semblable.

Présentement, il n'existe pas d'usine de ce genre au Canada, bien que le marché américain soit évalué à 50 M de mètres cubes annuels. "Nous en sommes actuellement au niveau de la conceptualisation du projet", a mentionné M. Boivin. Il demeure cependant conscient de l'avancement du dossier de Mont-Laurier.

Pour le Haut-Saint-Maurice, ce projet est d'une grande importance puisqu'il constitue un premier jalon de taille vers une diversification de la production forestière.

La Tuque entend également mettre en valeur l'importance de ses réserves de mica, un produit qui entre de plus en plus dans la fabrication du plastique. Selon M. Boivin, une étude de faisabilité et rentabilité sur l'implantation possible d'une industrie de fabrication de produits plastiques sera complétée en novembre prochain.

"Ce projet est évidem-

QUELLE CLASSE!



Donnez des ailes à vos voyages d'affaires, grâce à Air France Le Club et à la Carte American Express®!

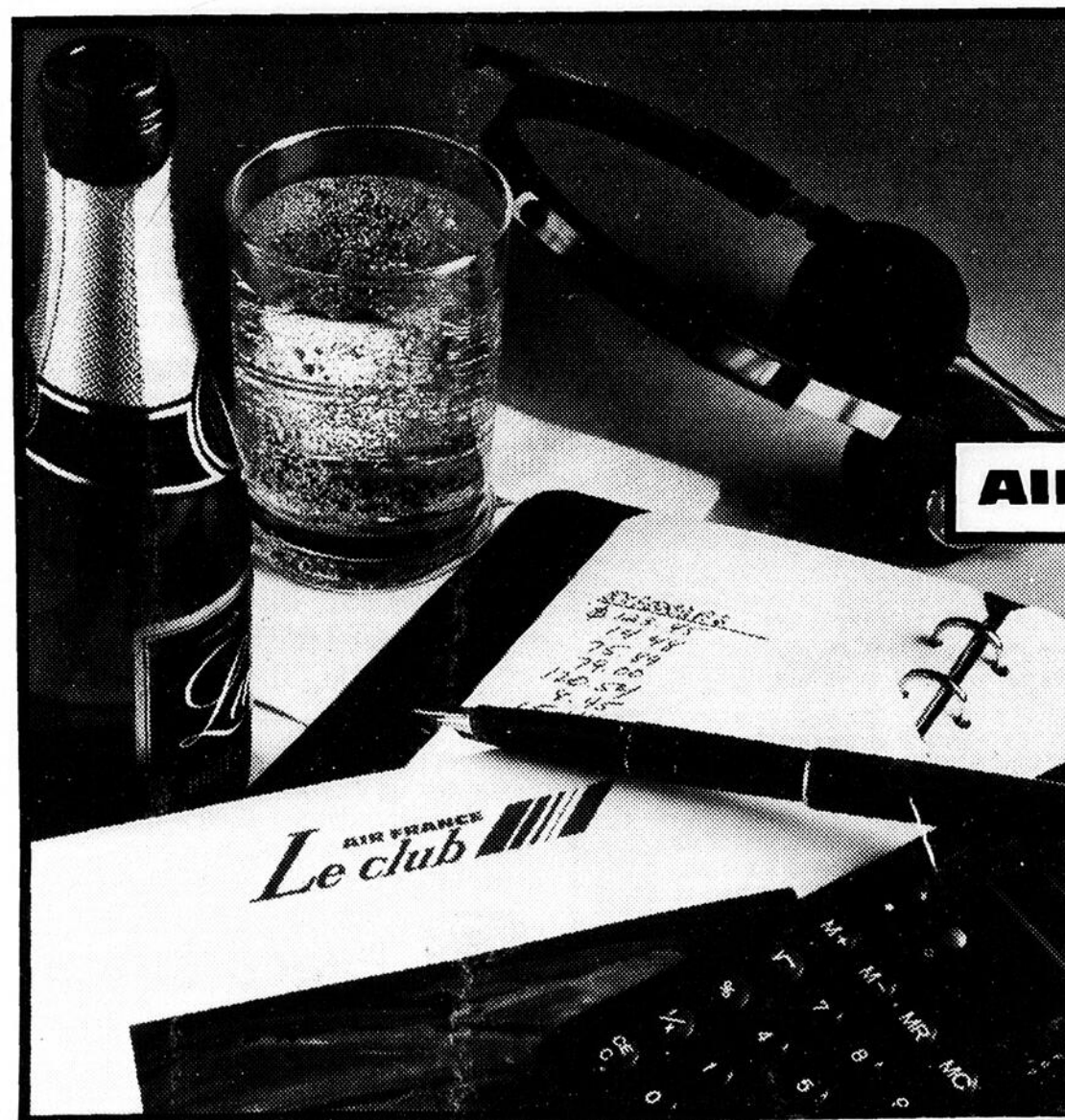
Air France Le Club est une classe affaires parfaitement adaptée aux besoins des hommes et des femmes d'affaires. Avec Air France Le Club, vous apprécierez l'enregistrement à un comptoir séparé, le grand confort d'un fauteuil spacieux, la tranquillité d'un espace protégé, un service prévenant et tout ce qui peut favoriser votre bien-être.

Et bien sûr, pour voyager en toute tranquillité d'esprit, il n'y a rien de tel que la Carte American Express. Servez-vous de la Carte pour acheter vos billets d'avion avec Air France et faire vos achats pendant vos déplacements partout en France.

Avec la Carte American Express et Air France Le Club, vos affaires ont de la classe!

LES PRIMES-VOYAGES AEROPLAN

En voyageant par Air France entre le Canada et la France, vous pouvez accumuler des points afin de vous prévaloir des primes-voyages du programme AEROPLAN.



AIR FRANCE



La Carte American Express
Ne partez pas sans elle®.

American Express Company est propriétaire des marques utilisées, à titre d'usager inscrit, par American Express Canada, Inc.

XEROX

21 LES AFFAIRES, samedi 18 janvier 1986

Machine à écrire à mémoire 6010

Machine à écrire à mémoire 645S



Richard Tremblay
Directeur des
approvisionnements

Une machine à écrire pratique.

Une machine à écrire pratiquement inestimable.

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

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

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

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

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

Les Machines à écrire à mémoire 6010, 6015 et 645S. Des solutions inestimables, sur mesure, de Xerox. Team Xerox est un concept global en matière de systèmes de bureau dont l'application est confiée à un personnel de service et d'appui spécialisé. Mais surtout, Team Xerox vous offre des solutions sur mesure.

Team Xerox

Des solutions sur mesure

XEROX

Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le numéro 1-800-387-1302, communiquez avec le bureau ou le Magasin Xerox de votre région ou postez cette partie détachable à Xerox Canada Inc., Case postale 911, Succursale "U", Toronto, Ontario M8Z 5P9.

J'aimerais:

- ☐ obtenir de plus amples renseignements
- ☐ qu'un de vos représentants communique avec moi
- ☐ assister à une démonstration

Nom _____

Fonction _____

Société _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code Postal _____

Téléphone _____

M-86-AF-2

Fournisseur officiel des copieurs et des duplicateurs **EXPO 86**

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



ment le plus prioritaire, a-t-il affirmé, puisqu'il nous permettrait de diversifier notre base industrielle à partir de nos matières premières non exploitées". Selon les chiffres avancés dans le document "L'Unité d'Action", produit par le CIHM, la quote-part du plastique dans l'automobile est passée de 6 % en 1980 à 11 % en 1985 et devrait atteindre 13 % en 1990.

Avec l'implantation de l'usine de Hyundai au Québec et de celle de Toyota en Ontario, estime M. Boivin, une éventuelle production canadienne pourrait connaître un certain succès. Parallèlement à ce projet, le commissariat industriel du secteur veut accentuer les recherches sur les applications du mica dans la fabrication des produits de plastique.

Plusieurs débouchés sont offerts pour le mica, selon le document du CIHM, notamment les ciments-joints, les boues de forage, les plastiques, les fibrociments, les garnitures de frein et les produits ignifuges.

Pour le moment, les projets les plus sûrs sont la construction d'un nouveau centre administratif et de service d'Hydro-Québec, un investissement de 5 M\$ qui sera réalisé en juin 1986, et la création d'une usine de fabrication d'engrais pour juin 1986, un investissement de 1 800 000 \$.

La politique de reboisement du gouvernement permettra par ailleurs la création de 936 emplois temporaires d'ici 1990 (réengagement d'une année à l'autre, inclus) et totalisera des investissements estimés à 63 M\$ pour la forêt publique et de 1,4 à 2,3 milliards \$ pour la forêt privée.

Enfin, La Tuque procédera au cours des prochaines années à l'installation d'un second parc industriel qui permettra d'accueillir adéquatement les entreprises envisagées. Selon M. Boivin, le parc actuel ne peut plus faire l'objet d'agrandissement.

SERGE FORTIN

(Collaboration spéciale)

Vous voulez rejoindre des candidats de choix? Il vous faut un véhicule de choix. Une annonce dans "CARRIÈRES ET PROFESSIONS" du journal LES AFFAIRES fera le reste.

LES AFFAIRES
514-842-6491

■ La croissance fulgurante qu'a connu Lavalin, de Montréal, au cours de la dernière décennie découle essentiellement de la diversification de cette firme de génie-conseil dans la construction et la conquête des marchés étrangers. Cette réorientation s'est traduite de façon rapide sur le chiffre d'affaires qui est passé de 45 M\$ à 650 M\$ de 1975 à 1985.

Le rôle d'ingénieur-concepteur implique deux branches d'une part les services d'ingénierie, d'acquisition et de construction; d'autre part, les projets "clés en main" de conception et de construction.

L'intérêt monétaire d'u-

Les revenus de Lavalin grimpent de 45 M\$ à 650 M\$ en dix ans

ne telle orientation apparaît rapidement: "Quand on est simple ingénieur-conseil, a dit aux AFFAIRES M. Bernard Lamarre, le P.-D.G. de Lavalin, chaque 1\$ d'honoraires-conseil entraîne 1,60 \$ de ventes en biens et équipements. Mais quand on fait de l'ingénierie-construction, chaque 1 \$ de consultation équivaut alors à 6 \$ ou 7 \$ de revenus en fournitures de biens et d'équipement."

De telles entrées de

fonds tiennent au fait que sur des projets de construction "clés en main", Lavalin est l'unique responsable de la conduite des activités.

Cette croissance phénoménale fait en sorte que Lavalin se classe aujourd'hui au quatrième rang mondial en termes d'honoraires d'ingénieur-concepteur. Au chapitre des honoraires de consultation d'ingénierie seulement, elle se place au deuxième rang, juste der-

rière la grande firme française Louis Berger.

La France est d'ailleurs en perte de vitesse. De 1979 à 1984, 16,5 % des financements alloués aux ingénieurs-conseils par la Banque mondiale allaient à la France. En 1984, elle n'y représentait plus que 8,2 %. La part du Canada, pendant ce temps, est passée de 3,4 % à 7,4 %.

Exportation: la loi de Murphy

Jusqu'en 1980, l'exportation ne comptait que pour 15 % des activités de la firme. Aujourd'hui, elle y représente 50 %. Avec la fin des grands travaux de génie au Canada, la compagnie a dû élargir et diversifier ses marchés pour assurer sa croissance. Elle fait affaires maintenant dans plus de 50 pays.

Mais exporter des services d'ingénierie et de construction n'est pas une synecure. "Pour aller faire de la construction à l'étranger, lance M. Lamarre, il faut aimer jouer à la roulette russe. La loi de Murphy s'applique à fond: si quelque chose peut tourner mal, ça va tourner mal".

M. Lamarre nous a

énuméré certains des facteurs qui rendent l'entreprise si ardue. D'abord, les dépenses qu'il faut effectuer, simplement pour décrocher un contrat, sont considérables. Les contraintes de financement pèsent lourd: cautions bancaires, contrepartie, recherche de partenaires financiers. Il faut connaître toutes les lois locales. Pour préserver un standard de qualité, il faut connaître tous les fournisseurs.

Ensuite, non seulement on doit affronter les problèmes administratifs des gouvernements étrangers, mais il faut traiter avec les problèmes personnels et familiaux des employés travaillant à l'étranger. Et une fois qu'on a traversé toutes ces stations du calvaire de l'exportation, on doit escimer avec les gens pour se faire payer.

Marché changeant

En effet, un rapport sur l'industrie canadienne des ingénieurs conseils du ministère de l'Expansion industrielle régionale, daté de juin 1985, a établi que, de 1982 à 1983, les revenus en honoraires internationaux des firmes d'in-

génierie canadiennes sont passés de 292 M\$ à 280 M\$. 1984 a toutefois vu un regain solide avec 340 M\$ de revenus, une augmentation de 16%.

Malgré cette hausse de 1984, il n'en demeure pas moins vrai, selon le rapport, que les pays en développement se détournent de plus en plus des mégaprojets. Ils mettent maintenant en branle des développements plus modestes qui correspondent davantage à leurs besoins.

Les quatre grands secteurs d'exportation sont demeurés, dans les dix dernières années, la conception d'usine, l'agriculture, la pêche et les forêts, les mines et l'électricité. Toutefois, le contexte de la concurrence se transforme dangereusement. Par exemple, des sociétés de pays en voie de développement comme le Brésil, les Philippines, la Corée du Sud et l'Inde fournissent des services à un coût moins élevé dans de nombreux domaines moins avancés techniquement.

YAN

BARCELO

Nous finançons BFD

Nous croyons que la multiplication et la prospérité des entreprises sont essentielles au développement de notre société tout entière.

C'est la raison d'être de la BFD.

Besoin de financement?

- Augmentation du fonds de roulement?
- Refinancement?
- Expansion?
- Achat de terrain?
- Construction de bâtisse?
- Renouvellement d'équipement?
- Réparations majeures?
- Recherche et développement?
- Acquisition d'une entreprise?

Toute entreprise, si jeune soit-elle ou même établie solidement, peut avoir besoin d'un coup de pouce. La BFD le sait et se dit prête à intervenir. Comment?

Nous analysons votre projet (viabilité, risques, garanties, rentabilité, etc.) et ensuite nous pouvons vous aider avec des prêts à terme souples et conçus spécialement pour vous. Les prêts à terme de la BFD ne s'arrêtent pas aux taux d'intérêt. Voyez:

- Prêts à terme jusqu'à 20 ans

Vous avez le choix:

- taux flottant
- taux fixe pour des périodes variables
- combinaison de taux flottant et fixe

- Un prêt à taux flottant peut être converti à taux fixe (au gré de l'emprunteur moyennant des frais minimes).

Modalités de remboursement variées et flexibles établies selon la capacité de paiement de l'entreprise:

- versements mensuels
- versements saisonniers.

En vous adressant à nous pour du financement, vous pouvez être assuré d'obtenir des conditions avantageuses, souples, et susceptibles de sauvegarder votre marge de manoeuvre nécessaire à la croissance de votre entreprise.

Appelez-nous aujourd'hui. Sans frais.

1-800-361-2126

The Bank offers its services in both official languages.

ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE



Banque fédérale de développement

Federal Business Development Bank

Canada

COMMUNICATIONS

Télémedia reçoit une offre pour CKCV de Québec

■ Un groupe de personnes de la région de Québec vient de présenter une offre d'achat pour acquérir CKCV, la station AM de Québec du réseau Télémedia. Le groupe dirigé par Philippe de Gaspé Beaubien possède la station depuis 1974. Les parties en cause ont convenu du silence le plus complet autour des négociations.

Le groupe est formé de cinq personnes dont Me Léopold Fournier, un avocat de la région, qui a déjà été actionnaire de CJMF-FM, le poste FM qui a la meilleure cote d'écoute, et de M. André Paquet, l'ex-chef de cabinet de l'ancien ministre des communications, M. Jean-François Bertrand; ce dernier est aussi associé au projet. Trois autres groupes sont intéressés à CKCV.

Le réseau n'a jamais pu rentabiliser cette station depuis son acquisition il y a dix ans. Elle accuse un déficit accumulé de plusieurs millions de \$. En outre, d'importants investissements seraient nécessaires pour moderniser ses

installations et pour relocaliser l'antenne d'émission.

Il y a un an, CKCV a licencié vingt de ses quarante-huit employés et collaborateurs dans un effort pour réduire ses dépenses et rétablir sa situation financière. Elle avait alors opté pour une programmation composée essentiellement d'émissions musicales.

En septembre, elle retenait les services de Pierre Bourgault pour son émission du matin. Depuis plusieurs années, les animateurs-vedettes (Jacques Normand, Camille Samson) et les directeurs généraux se succèdent à un rythme rapide. Plusieurs attribuent l'insuccès de la station au fait que les changements de programmation sont trop rapides pour que se créent des habitudes d'écoute.

Aux derniers BBM d'automne, CKCV arrivait au neuvième rang (avec 98 900 auditeurs) sur la liste des meilleures cotes d'écoute hebdomadaires. C'est la station CHRC qui se classait bonne première avec

420 000 auditeurs, suivie par CJMF-FM, qui est en croissance constante, à 320 000. Viennent ensuite CHOI-FM (qui appartient aux mêmes propriétaires que CHRC dont l'animateur André Arthur et CITF-FM (affiliée à Télémedia).

Aux trois stations FM, succèdent trois stations AM: CJRP, du Groupe Radiomutuel, Radio-Canada et CFLS. Au douzième et dernier rang se classe CKRL-FM, la plus vieille radio communautaire au Québec (elle est établie à l'Université Laval et date de 1973); cette station a récemment échappé de justesse à une faillite et vient d'entreprendre un plan de redressement. Le matin, les meilleures cotes d'écoute au quart d'heure reviennent à CHRC et à son animateur-vedette André Arthur (113 000) ainsi qu'à Radio-Canada, dont l'animateur est Robert Gillet (25 000).

MICHEL

LAMBERT

(Collaboration spéciale)

Augmentez la productivité de vos employés en réaménageant leurs espaces de travail

■ En aménagement adéquatement les espaces de travail de ses employés, un employeur investit à long terme puisque la productivité des employés s'en trouvera accrue.

Des études réalisées à la suite d'un réaménagement fonctionnel des espaces de travail ont démontré une diminution de 50 % du taux d'erreurs dans le travail des employés, une réduction de 5 % du taux d'absentéisme et une hausse de 45 % du temps d'utilisation de leurs équipements.

"Il en coûte à un employeur de 2 000 \$ à 6 000 \$ par année pour chaque employé devant occuper un espace de bureau au centre-ville. Or, plusieurs études ont démontré qu'une bonne qualité de vie au travail peut permettre à l'entreprise d'augmenter la productivité de 16 % à 24 %. Sur un salaire de 20 000 \$ payé à l'employé, il s'agit donc d'un montant de 4 000 \$ par année d'économie", a déclaré aux AFFAIRES Mme Andrée Marsot, designer d'intérieur et présidente de BCR Design, une firme de Montréal spécialisée dans l'aménagement de bureaux.

Avec l'information des entreprises au cours des dernières années, Mme Marsot s'est principalement penchée sur les problèmes liés à l'aspect ergonomique des postes de travail, c'est-à-dire à la relation entre l'employé et sa machine.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Andrée Marsot: "Il en coûte à un employeur de 2 000 \$ à 6 000 \$ par année pour chaque employé devant occuper un espace de bureau au centre-ville."

"Plusieurs entreprises qui s'informatisent ne prennent pas la peine d'évaluer si les postes de travail sont bien adaptés aux nouveaux équipements. Ils achètent des ordinateurs et les déposent sur les bureaux déjà existants. Pourtant, si l'employé n'est pas bien installé pour travailler sur ces nouveaux appareils, il

n'obtiendra pas le rendement escompté", d'affirmer Mme Marsot.

Elle explique que plusieurs variables sont à considérer dans l'aménagement d'un nouveau poste de travail; c'est le cas notamment de l'éclairage, du bruit, du mobilier qui

doit être adapté à la tâche, de la ventilation et de la circulation interne qui doit tenir compte des relations interpersonnelles et inter-services dans l'entreprise.

Bien entendu, il y a aussi la question de la rentabilité des espaces de travail. "Il est important

d'aménager les espaces en créant le moins de perte possible tout en respectant le fonctionnement interne de l'entreprise", d'ajouter Mme Marsot.

Un aménagement adéquat permet donc une meilleure exploitation des ressources ainsi qu'une or-

ganisation rationnelle des postes de travail. En augmentant le confort des employés, on augmente en même temps leur productivité.

**LUCIE
PICHÉ**

Les REÉR 18%, 18 ans. Une fois de plus, avec Wood Gundy, c'est une affaire d'expérience!

Cette année encore, nous recommandons le Fonds de développement industriel (Industrial Growth Fund) pour vos REÉR.

Pourquoi le Développement industriel? C'est essentiellement une affaire d'expérience.

Au cours des 18 dernières années, par exemple, le Développement industriel a enregistré une moyenne de 18% en rendements annuels composés. Dans les trois dernières années, elle a maintenu un généreux 21,3%. Au cours de la seule année qui se termine, elle affiche fièrement plus de 29,3%.

Chez Wood Gundy, notre expérience a fait ses preuves. Depuis que les tous premiers

REÉR ont été offerts, nous avons aidé les Canadiens à effectuer les choix les plus judicieux dans les Régimes enregistrés d'épargne retraite.

Nous voulons faire en sorte que votre expérience avec vos REÉR soit encore plus profitable.

Si vous désirez de plus amples renseignements sur les REÉR Wood Gundy avec le Fonds de Développement industriel, retournez le coupon suivant ou appelez dès maintenant nos experts conseillers en placement au bureau de Wood Gundy le plus près de chez vous.

* Croissance totale et valeur d'actif net depuis ses débuts (décembre 1967): 1837,7%. Tous les chiffres au 29 novembre 1985, dividendes réinvestis. L'offre n'est faite que par prospectus.

**WOOD
GUNDY**



**Gisèle
Gauthier**
TRAITEUR

Tél.: 287-1935

**POUR VOS
DÉJEUNERS
REPAS FINS
ET VOS
RÉCEPTIONS
AU BUREAU**

LE GROUPE CHAMPLAIN

Au service des personnes âgées et des adultes handicapés:

- 5 résidences de chambres et pension
- 2 résidences de logements
- 2 centres d'accueil et d'hébergement
- 2 centres hospitaliers de longue durée
- Des entreprises distinctes de services d'administration, d'alimentation et d'animation

**20 ans
Mars!**



**UNE BELLE RÉUSSITE
DU SECTEUR PRIVÉ**

Pour renseignements: (514) 324-2044 poste 280

À: WOOD GUNDY INC., 1 Place Ville-Marie, Suite 3625, Montréal, Québec H3B 3P2

À l'attention de: Wendy Grayson, Service des placements. Téléphone: (514) 879-2600

☐ Veuillez me faire parvenir plus de renseignements sur l'Industrial Growth Fund pour mes REÉR, incluant des comparaisons de rendement par rapport à d'autres placements.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Province _____

Code postal _____

Tél. _____

affaires

résidence

Si vous comptez déjà parmi les clients de Wood Gundy, veuillez indiquer le nom de votre conseiller.

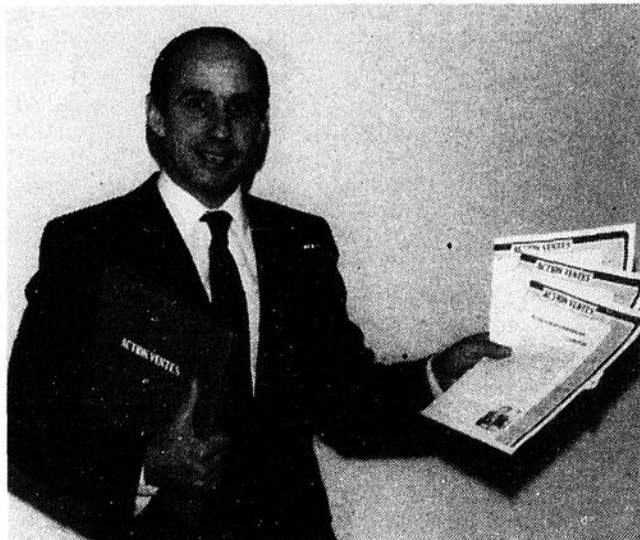
Un bulletin de formation en français destiné aux vendeurs au Québec

■ **Victor House Publishing** se lance à l'assaut du marché de la vente au Québec en publiant en français son bulletin mensuel appelé "Action Ventes". Le bulletin, créé en 1983, affiche un taux enviable de renouvellement de 83 % depuis la première année. Cette publication s'adresse principalement aux vendeurs ou à toute personne travaillant dans l'adminis-

tration des ventes.

Il s'agit en fait d'un bulletin d'information de quatre pages traitant de différents sujets reliés au domaine de la vente écrits par des gens du milieu. Des professionnels de la vente oeuvrant au sein de compagnies canadiennes dévoilent ainsi à tour de rôle leurs petits secrets expliquant leurs réussites.

M. **Graham Ford**, président de Victor House



M. Graham Ford considère ce bulletin comme un complément aux divers programmes de formation offerts aux vendeurs

Publishing, voit son produit comme étant un complément aux divers programmes de formation offerts aux vendeurs. Ces cours de formation rem-

plissent un rôle important pour inculquer diverses théories mais souvent les vendeurs rencontrent des problèmes à les mettre en application. Les sujets

sont traités de manières pratiques dans Action Ventes de sorte que les vendeurs peuvent retrouver des situations vécues quotidiennement et ainsi expérimenter certaines techniques. De plus, Action Ventes sert à rafraîchir la mémoire d'employés expérimentés concernant certains aspects de leur métier.

Déjà un résultat encourageant

La publication compte près de 4000 abonnés au pays. Disponibles en français au Québec depuis le mois de mai, on espère y vendre environ 1000 abonnements d'ici le premières semaines de 86. M. Ford estime que sa publication ne rejoint actuellement que 5 % du marché potentiel. Le coût d'un abonnement se situe entre 25 \$ et 30 \$ par année par vendeur.

Jusqu'à maintenant **Bell Canada, Goodyear, Canadian General Electric, Domtar, Alcan, Dupont, Catelli** ainsi que plusieurs petites entreprises ont abonné leur personnel à la revue. Des sondages effec-

tués directement auprès des vendeurs abonnés révèlent que plusieurs d'entre eux prétendent avoir augmenté leur ventes grâce à l'information publiée.

Les sujets traités touchent des thèmes tels que: savoir écouter; comment aborder vos clients; l'expertise; le prix est-il un obstacle; l'art de poser des questions; l'enthousiasme, etc. Les thèmes sont plutôt d'ordre général et ne se limitent pas à des secteurs spécialisés de la vente, de sorte que tout vendeur peut y trouver son compte. La compagnie recherche des collaborateurs québécois qui pourraient être en mesure d'écrire dans le but de se rapprocher de sa clientèle locale.

En plus d'Action-Ventes, Victor House Publishing fait également la vente et la location de vidéocassettes portant sur des sujets similaires à ceux que l'on retrouve dans le bulletin et organise aussi des séminaires de ventes.

**LOUIS
LACASSE**

SOCIÉTÉ DE CONSEILS
EN MARQUES DE COMMERCE
PHILIPPE DUSSAULT inc.

278 ouest, rue Sherbrooke
Montréal Canada
H2X 1X9 Tél.: (514) 845-6189

Ces titres ont été vendus. Cette annonce n'apparaît qu'à titre d'information seulement.

Nouvelle émission

Décembre 1985

3 850 017 \$



MULTIDEV IMMOBILIA INC.

(810 530 actions)

Actions privilégiées série 2, convertibles en actions ordinaires et à dividende cumulatif de 7,5%.

PRIVILÈGE DE CONVERSION ET DIVIDENDE

Les actions privilégiées série 2 sont convertibles en actions ordinaires, au gré du porteur, à raison d'une action privilégiée série 2 pour une action ordinaire de la Société jusqu'à la fermeture des bureaux le 1^{er} décembre 1988, à raison d'une action privilégiée série 2 pour 0,75 action ordinaire jusqu'au 1^{er} décembre 1993, et par la suite, à raison d'une action privilégiée série 2 pour une demi-action ordinaire et, dans chaque cas, avec tous les dividendes déclarés et impayés. Les actions privilégiées série 2 donnent droit à un dividende annuel préférentiel, cumulatif, fixe et en espèces de 0,3562 \$ l'action.

La Société a accordé au preneur ferme une option d'acheter jusqu'à concurrence de 81 053 actions privilégiées série 2 additionnelles pour couvrir les répartitions excédentaires.

Prix: 4,75 \$ l'action

Des exemplaires du prospectus pourront être obtenus auprès des courtiers en valeurs mobilières mentionnés ci-dessous.

Brault, Guy, O'Brien Inc.

**Midland Doherty
Limitée**

**F.H. Deacon, Hodgson
Inc.**

**Osler, Wills, Bickle
Limitée**

Smith & Nephew et Affiliated Medical Products fusionnent leurs services de ventes

■ **Smith & Nephew inc.** de Lachine, a fusionné récemment les services de ventes de **Affiliated Medical Products** acquis en février 1985. Les services de ventes et de marketing de ces deux compagnies seront regroupés au sein de la société-mère à Montréal.

Les deux services seront chargés de la mise en marché et de la vente des produits de santé Smith & Nephew, des gants de chirurgie de marque Perry, ainsi que les contenants unidoses Solopak pour médicaments.

Une restructuration similaire a été réalisée aux

États-Unis où Smith & Nephew de Columbia en Caroline du Sud et la division Perry d'**Affiliated Hospital Products** se sont regroupés pour former une nouvelle division, **Smith & Nephew Medical**.

Smith & Nephew fabrique et commercialise une vaste gamme de produits de marques destinés aux hôpitaux et au grand public, notamment les bandages adhésifs Elastoplast et la ligne de produits pour la peau Nivea.

OpSite, Gypsona et Flaminax comptent parmi ses produits-clés sur le marché hospitalier. L'entreprise fabrique 90 % des produits qu'elle commercialise au Canada.

Smith & Nephew est également la société-mère de **H.M. Côté inc.**, de Boucherville, dont elle a fait l'acquisition en 1984. Dorénavant H.M. Côté se spécialisera dans la fabrication des produits de marque privée de Smith & Nephew et agira comme distributeur de ces produits pour le Canada.

**DOMINIQUE
BEAUCHAMP**



**WAFERBOARD
CORPORATION
LIMITED**

AVIS DE DIVIDENDE

Waferboard Corporation Limited versera le 17 février 1986 un dividende de 15¢ l'action aux détenteurs d'actions classe A et d'actions inférieures de deuxième rang dont le nom apparaît aux registres le 31 janvier 1986.

■ Le Centre commercial Place Desormeaux, à Longueuil, entreprendra dans quelques semaines des travaux de rénovation et de modernisation de 5 à 6 M\$ afin de ramener au bercail la clientèle plus sophistiquée qui l'a abandonné progressivement au profit de centres plus chics.

C'est la nouvelle qu'a appris dans une entrevue exclusive aux AFFAIRES M. André Sirois, directeur des centres commerciaux aux Investissements Morguard limitée, de Toronto, le propriétaire du Centre commercial Desormeaux.

Construit en 1971, le Centre Desormeaux se classe dans la catégorie des centres communautaires. Il abrite trois locataires majeurs, soit Steinberg, Zeller's et Bonimart, qui amènent de l'eau au moulin à 52 autres petits magasins et boutiques.

Le Centre Desormeaux, situé sur le chemin Chambly, compte 275 000 pieds

Repositionnement du centre communautaire de Longueuil

Rénovations de plus de 5 M\$ au Centre commercial Desormeaux

carrés louables et un terrain de 1 500 aires de stationnement. Il a été acquis par Morguard en 1973 des Immeubles Adam.

Depuis sa construction, le Centre Desormeaux n'a jamais été rénové, probablement parce que Morguard s'était désintéressée du Québec quelques années après l'avoir acquis.

Cette négligence a porté la clientèle plus sophistiquée du centre à orienter ses activités de magasinage vers des centres régionaux plus importants et offrant une meilleure qualité de produits et de services, comme la Place Longueuil et les Promenades St-Bruno principalement, a expliqué M. Sirois.

Cette émigration n'a ja-

mais entraîné une diminution des ventes du Centre Desormeaux, a dit M. Sirois, mais elle a restreint ses augmentations à un niveau inférieur à l'inflation.

Repositionnement du centre

Les travaux de modernisation du Centre Desormeaux ne visent pas seulement à modifier son apparence physique, mais serviront également de prétexte à le repositionner sur le marché, a précisé M. Sirois.

Morguard a fait faire par Larry Smith et associés une étude de marché pour savoir qui est sa clientèle. À partir de cette étude, la direction du centre procédera à un rema-

niement des locataires. Une dizaine d'entre eux (sur les 55) seront changés au profit de nouveaux marchands offrant une gamme de produits mieux adaptés à cette clientèle qui habite majoritairement dans un rayon de cinq kilomètres du Centre Desormeaux.

Le Centre commercial Desormeaux veut axer sa nouvelle mise en marché sur les produits d'utilisation quotidienne (nettoyeur, pharmacie, restaurants, etc.) puisqu'il ne peut pas concurrencer au niveau du choix les gros centres qui l'entourent. Morguard aimerait bien recruter aussi des bureaux de services, comme une clinique dentaire, par exemple.

"Il n'est plus question, comme par le passé, de louer simplement pour la satisfaction de hausser le taux d'occupation d'un centre commercial. Il faut trouver des locataires qui attireront la clientèle-cible", a indiqué M. Sirois.



Le centre commercial Desormeaux à Longueuil.

Morguard entreprendra donc en février prochain une campagne de location de ses locaux auprès de marchands qu'elle a déjà en vu.

En plus des travaux de rénovation de 5 M\$ à 6 M\$, le Centre Desormeaux fera son terrain de stationnement sur une période de cinq ans. Le centre restera ouvert pendant la durée des travaux, soit de février à août 1986.

Morguard ne recourra à aucun financement pour en défrayer les coûts.

Selon M. Sirois, ces investissements permettront au Centre Desormeaux d'augmenter de 8 % à 9 % le volume actuel de ses ventes, qui est actuellement de 210 \$ le pied carré.

DOMINIQUE FROMENT

Morguard veut acquérir des centres commerciaux

■ Après avoir vécu des désenchantements dans l'Ouest et surtout à Calgary au cours des dernières années, le Morguard Group Limited, de Toronto, veut maintenant accroître son implication dans le marché immobilier québécois. La rénovation du Centre commercial Place Desormeaux constitue un premier pas en ce sens.

Les Investissements Morguard limitée, la filiale immobilière du Morguard Group, également de Toronto, est présentement à la recherche de centres commerciaux à acquérir, a précisé M. André Sirois, le directeur des centres commerciaux.

En plus du Centre commercial Desormeaux, Morguard possède trois autres immeubles au Québec



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. André Sirois

d'une valeur d'environ 40 M\$ (pour les quatre): le Mail Montenach, un centre commercial de Beloeil, et deux édifices à bureaux situés à Québec, soit le 888

St-Jean et l'édifice de la Banque Royale au 710 Place d'Youville.

Morguard Group appartient à plusieurs caisses de retraite canadiennes dont celles d'Air Canada, de la Société Radio-Canada, du Pont Canada, Northern Telecom et bien d'autres.

En vertu de la loi qui permet aux caisses de retraite de placer au plus de 10 % de leur actif dans le secteur immobilier à titre d'investisseurs passifs, les Investissements Morguard détiennent et gèrent 219 immeubles de toutes sortes représentant 17 millions de pieds carrés d'espace louable. La valeur au marché de ces immeubles atteint 1,2 milliard de dollars et aucun d'entre eux n'est grevé d'une hypothèque.

TERRAINS

TERRAIN INDUSTRIEL ET COMMERCIAL
190 213 p.c., façade sur Transcanadienne à Vaudreuil.
Seulement 20 minutes des boulevards Décarie et Métropolitain.
Terrain voisin de la c/c RCA (division des nouveaux produits).
95¢ pi. ca.
Comptant 50 000\$, accepterait balance de vente.
(514) 279-8491
(514) 455-9623

À LOUER OU À VENDRE
Pour entretenir vos relations d'affaires, site enchanteur de plus de 100 acres de terrain dont une partie aménagée en terrain de golf 9 trous, lac artificiel de 2 acres avec truites ensemencées, à 5 minutes de restaurants et autres facilités.
Dépendant de la saison, il est possible de pratiquer la plupart des sports de plein air dont le golf, le ski de fond, la chasse et la pêche.
Location disponible à la journée ou à la semaine.
Pour renseignements, communiquez au
(514) 648-1720
poste 16

CONDOMINIUMS

VENCE
Alpes Maritimes françaises, meublé, séjour, ch., cuis. équipée, confort, 4e étage, terrasse 35m², vue sur mer, 30 min. aéroport Nice, ascenseur, garage.
Au mois ou fract. maj.
Prix à débattre.
Écrire à:
Référence no. 1193,
Journal LES AFFAIRES
465 rue St-Jean, bureau 903,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

BROMONT
10 magnifiques condos, uniques, dans la montagne, pistes éclairées.
À partir de 72 500\$.
Subvention 3 000\$.
Pierre Paquette
(819) 566-1986

PENTHOUSE ST-LAMBERT
(514) 671-9270
(819) 843-1307
fin de semaine

À LOUER
Spacieux condo neuf, bord de l'eau, garage chauffé, sécurité, foyer, privé seulement 4 unités par étage, sur Boul. Gouin est près du futur prolongement H. Lafontaine.
Considérez location avec option d'achat.
Fin semaine et après 6h. sur semaine.
(514) 467-7030

WEST PALM BEACH
Condo sur 3 terrains de golf, 1 450 pi. ca., toutes commodités. À 15 minutes de la mer.
Daniel Jetté
(514) 465-8689 avant 6h.
(514) 672-2526 le soir

CONDOMINIUMS



Vivez l'été à l'année

Imaginez vivre sous un dôme géodésique dans un paradis tropical plein de palmiers, d'hibiscus, de gardénias... de ruisseaux, de cascades d'eau... Imaginez d'immenses terrasses où vous dînez dehors à la chandelle 365 jours par année.

Venez découvrir

TROPIQUES NORD I

La résidence la plus unique au monde

Condominiums de très grand luxe
À côté d'Habitat 67

Pour renseignements, veuillez appeler Marie Lambert au (514) 842-4212, suite 701, Hotel Ritz Carlton.
Nous sommes ouverts tous les jours de 10h. à 6h.

TROPIQUES NORD I est un concept breveté et une marque de commerce.

IMMOBILIER

À LOUER

COMPLEXE RAYCOM
5050 rue SHERBROOKE EST, MONTRÉAL

Bureaux et commerces: Bail NET/NET
• Occupation printemps 1986
• Edifice moderne et luxueux
• Face aux Pyramides
• Accès facile en métro

Renseignements: (514) 845-2103, (514) 845-1288

ÉDIFICE RICHELIEU

370 Chemin Chambly
Longueuil

- Espace exclusif au rez-de-chaussée, 2 697 pi. ca.
- Stationnement disponible
- Climatisé
- Service d'entretien
- Système sécuritaire de portes d'entrée
- Disponible mars 86

(514) 875-5808

LOCAUX À LOUER

Pour boutique de 500 à 7 000 pi.ca., situés dans centre d'achats Place Val Bélair (Banlieue de Québec) site de premier choix, voisin d'un super marché Provigo, mail intérieur.

Conditions avantageuses.

Communiquez avec Monsieur Claude Richer

(514) 668-4710

LOCAUX À LOUER

Pour boutiques de 600 à 1 000 pi. ca. situés au 4005 Mont-Royal est. Conditions avantageuses. Communiquer avec Gilles Maril, F.R.I. au (514) 464-4843

LOCAL À LOUER

Situé dans le Vieux Montréal, angle Notre-Dame et St-Jean, édifice historique (Vieux Sun Life), 950 pi. ca./950\$ par mois. Prêt à emménager. Veuillez contacter Madame Marsolais au (514) 284-9588

VIEUX QUÉBEC

Très beau 5 1/2, ensoleillé, près des Ursulines, possibilité de stationnement. RUE ST-LOUIS, 4 1/2.

Nouvelle administration.

(418) 628-9749
(418) 694-0297

BUREAUX À LOUER

Bureaux meublés avec services, sans bail.

Int.: (514) 288-2844

BUREAU DISPONIBLE

À l'intérieur d'un cabinet de gestion, tout près du Barreau du Québec, tout compris, à un prix raisonnable. Bâtisse moderne, service de secrétariat.

(514) 875-6400

CHALET

SUTTON

Chalets neufs à louer ou à vendre. 4 1/2 et 5 1/2. Au pied des pentes.

Martin Ouellet

(819) 477-3203
(819) 477-8127

ESPACE DE BUREAU À SOUS-LOUER

Complexe Desjardins, 3 308 pi. ca., 16ième étage. Entrée de prestige attenante directement au hall des ascenseurs. Bail se terminant le 31 août 1988.

(514) 288-3101

LABRIS FISCAUX

DÉSIRE ACHETER

Acheterais immobilier, appartements à revenus, classe 31 et autres.

(514) 479-6934
(514) 934-1864

GESTION IMMOBILIÈRE

Les Gestions Mac Donald

SERVICE COMPLET DE GESTION D'IMMEUBLES

- SERVICE PERSONNALISÉ
- TAUX DE GESTION AVANTAGEUX
- HONNÉTÉ ET PROFESSIONNALISME ASSURÉS

276 St-Jacques, Suite 701
Montréal, Qué. H2Y 1N3

(514) 286-9298



(514) 521-1774

GESTION D'IMMEUBLES
CONSULTATIONS
PROFESSIONNELLES

CONSILIM inc.

Vous voulez rejoindre des candidats de choix? Il vous faut un véhicule de choix. Une annonce dans "CARRIÈRES ET PROFESSIONS" du journal LES AFFAIRES fera le reste.

LES AFFAIRES

514-842-6491

COMMERCES

RECYCLAGE DE PNEUS

Environ 90 acres de terre avec commerce établi dans le recyclage de pneus avec permis du gouvernement pour dépôt de pneus rebuts. Parfait pour cour de pièces d'auto.

Bâtisse 45 x 120, 2 ans seulement.

Résidence récente.

Prix à discuter.

(514) 826-4863

CENTRE DE RÉNOVATION

Rive Sud de Montréal, ville en pleine expansion construction domiciliaire. Commerce établi depuis plus 10 ans, affilié à un groupement reconnu, exclusivité territoriale couvrant plus de 3 villes.

Chiffre d'affaires: 1 250 000\$.

Écrire à: Référence no. 1194.

Journal LES AFFAIRES, 465 St-Jean, bureau 903

Montréal, Qué. H2Y 3S4

CENTRE SPORTIF

Région Sorel, à vendre pour investisseurs et commerçants. Incluant 8 courts de tennis, 1 salle arts martiaux, cuisine, bar, piste de danse, 3 tennis extérieurs, salle de bronzage, 2 saunas, équipement Nautilus et autres.

Évalué par un professionnel à 773 000 \$, laisserais pour 500 000 \$.

Profit annuel possible: 1 000 000\$.

Demandez Pierre

(514) 738-8758 après 18h.

MANUFACTURE

Entreprise spécialisée dans la fabrication de chocolats et confiserie, située dans la région de Québec.

Distribution gros et détail.

Avec ou sans bâtisse.

(418) 833-2197

après 6 h.

RÉSIDENCES

STE-ANNE DES LACS

Bord du Lac Johanne, résidence 28 x 40, 1978, rénovée en 1984, terrain paysagé 40 962 pi. ca., plus petite île 45 x 78, puits artésien, fosse septique, 2 chambres 12 x 11 et 11 x 10,6, salle bains 11 x 8,4, salle lavage incluant toilette, foyer pierre, piscine Valmar creusée 18 x 38, chauffée, tremplin, glissade, douche extérieure, murs de pierre le long du lac, remise déclin cède, immense patio.

Taxes municipales: 408\$, scolaires: 99\$.

Prix: 108 500\$

Sur rendez-vous seulement

Jacques Doyon (Val d'Or)

(819) 825-8884 le jour

(819) 825-9369 le soir

Frais virés acceptés.

COTTAGE CANADIEN

Dans un site magnifique situé à 25 milles au sud de Montréal. 3 c.c., 2 foyers, terrain 14 arpents en culture et un boisé borné par ruisseaux. Sol idéal pour pépinière.

(514) 878-1781,

poste 232, le jour.

ACCÈS AU LAC MEMPHREMAGOG

Valeur sûre. Cottage récent, 3 c.c., foyer, intérieur ensoleillé, grand patio, terrain 1 acre boisée, mature.

Dans les 90 000 \$.

Co. Affiliés (Imm. Suzanne Leclerc, courtier)

(819) 564-7014

PROPRIÉTÉS À REVENUS

QUÉBEC

16 logements neufs, rentables dès la première année.

Alain De Lisle

Rés. (418) 688-1332

Bur. (418) 653-1614

L. Carrier courtier

RÉGION MÉTROPOLITAINE

Édifice à bureau, construction 1975, locataires en majorité 3A. Superficie locale 40 000 pi. ca., excellent investissement.

CANTONS DE L'EST

Centre commercial, mail intérieur, construction 1980, superficie 80 000 pi. ca., loués à 100%. Opportunité très intéressante.

D.R.C. INC.

(819) 564-6444

Courtier

Le Permanent

1020 CRÉMAZIE OUEST, MONTRÉAL

33 logements.

Revenu: 127 500\$.

Prix: 720 000\$.

Face Centre Rockland

P. TURCOTTE

(514) 382-4330

(514) 342-4929

DOMAINES

ST-PAUL D'ABBOTSFORD
(45 minutes de Montréal)

Au coeur des vergers près de la montagne, magnifique domaine, endroit paisible. Presque centenaire, bâtée en pierres d'époque. Salon, vivoir, cuisine, salle à manger, 4 c.c., 2 s.b. et 4 c.c. d'été. 3 étages. Sur 3 arpents entièrement aménagés de pommiers, pruniers et poiriers. Grange, garage. Banlieue de Granby. Il faut voir pour le croire! 155 000,00 \$.

Jean-Paul Breton

(514) 372-3435

(514) 372-2212

Une annonce dans notre rubrique

"IMMEUBLE"

rejoindra l'acheteur qualifié.

514-842-6491

Par rapport à décembre 1984

Hausse de 14%
du prix des maisons
en décembre

Le prix moyen des résidences dans la région de Montréal a augmenté de 14 % en décembre 1985 par rapport au même mois de l'année précédente.

pour une maison unifamiliale, à 94 880 \$ pour un duplex ou un triplex et à 74 670 \$ pour un condominium.

Cette forte augmentation des prix est la conséquence de la forte augmentation de 26 % du nombre de transactions immobilières (1273) en décembre dernier et de 45 % de la valeur totale des transactions (99,9 M\$).

Selon le plus récent rapport de la **Chambre d'immeuble de Montréal**, le prix moyen des résidences vendues en décembre s'établissait alors à 76 155 \$

Tout le monde s'affaire\$



Oui, tout le monde s'affaire à s'abonner au journal LES AFFAIRES!

Économisez jusqu'à 50%* et recevez en prime votre magazine *Personnel*

NOTRE OFFRE

En vous abonnant au journal LES AFFAIRES:

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

* sur le prix de vente en kiosque pour un abonnement de deux ans (100 numéros) au journal LES AFFAIRES.

Veuillez simplement retourner ce coupon à:
Service aux abonnés

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

☐ Oui, je m'abonne au journal LES AFFAIRES

☐ Facturez-moi plus tard

J'économise 30% ☐ Pour un an: 34,95 \$* ☐ Livré à domicile
J'économise 50% ☐ Pour deux ans: 49,95 \$* ☐ Livré au bureau

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

NOM: _____ PRÉNOM: _____

NOM DE LA COMPAGNIE: _____

FONCTION/PROFESSION: _____

ADRESSE: _____

VILLE: _____ PROVINCE: _____

CODE POSTAL: _____ TÉL.: () _____

Le CRIQ réédite le Répertoire des laboratoires d'essais et d'analyses du Québec

Le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) vient de publier l'édition 1985-86 du "Répertoire des laboratoires d'essais et d'analyses du Québec". Ce répertoire a été publié à la suite de demandes exprimées par les entreprises et organismes liés à l'activité manufacturière.

Cette réédition a été réalisée à partir d'un questionnaire adressé aux laboratoires des secteurs privé, universitaire et gouvernemental ayant des installa-

tions et offrant des services d'analyses et d'essais au Québec.

Le répertoire comporte trois parties: une première partie "Services" présente les divers types d'analyses et d'essais disponibles en indiquant les noms des laboratoires et un numéro de page référant à la troisième partie "Laboratoires", où se trouve toute l'information complète sur chacun des laboratoires inscrits (adresse, description détaillée des services,

contacts, adhésion aux associations, accréditation, restrictions).

De plus, une partie publicitaire a été incluse entre les parties 1 et 2 afin de permettre aux laboratoires de se présenter en dehors du cadre pré-défini des autres parties.

On peut se procurer le répertoire en faisant parvenir un chèque ou un mandat-poste de 15,95 \$ au nom du CRIQ, 333, rue Franquet, C.P. 9038, Ste-Foy, QC, G1V 4C7.

Lancement de la sixième édition du Bottin des Femmes

L'Association des femmes d'affaires du Québec vient de lancer la sixième édition du **Bottin des Femmes**. Plus de 2 000 noms de femmes d'affaires oeuvrant dans des secteurs variés à travers le Québec y sont répertoriés.

"Ce répertoire unique permet aux femmes d'affaires d'établir des

liens entre elles et de faire connaître leurs produits et services. Il permet aussi aux personnes qui sont à la recherche de fournisseurs, de détaillants ou de sous-contractants de trouver facilement et rapidement les entreprises qui oeuvrent dans les secteurs qui les concernent", a déclaré aux AFFAIRES

Mme **Henriette Lancôt**, présidente de l'Association des femmes d'affaires du Québec, qui publie chaque année ce répertoire.

Le Bottin des Femmes est actuellement disponible en kiosques et dans les librairies au coût de 3,50 \$.

ARTHUR L. BRUNETTE LTÉE



CONSEILLERS EN DOUANES
COURTIERS EN DOUANES

NOMINATION



M. DONALD TARDIF

Monsieur Arthur L. Brunette, président d'Arthur L. Brunette Limitée, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Donald Tardif au poste de Vice-président des opérations, division courtage.

Gradué de l'Institut Canadien des Courtiers en Douane, Monsieur Tardif fait maintenant partie du bureau de direction de cet institut. Il a de plus de nombreuses années d'expérience à son actif dans le domaine du courtage en douane.

Monsieur Tardif occupe son nouveau poste depuis le 1er janvier 1986.

Hypothèques: forte demande de prêt d'un an

La demande de prêts hypothécaires pour un terme d'un an a largement dépassé la demande pour des prêts de trois à cinq ans. Cette situation vient renforcer les prévisions d'une baisse des taux hypothécaires au cours des prochains mois, indique le dernier bulletin du marché hypothécaire du cour-

tier immobilier **Royal LePage**.

Au cours des dernières semaines, 50 % des nouveaux prêts et 60 % des renouvellements ont été accordés pour une durée d'un an. Par ailleurs, seulement 25 % des emprunteurs ont opté pour un terme de cinq ans, précise Royal LePage.

Soirée d'informations sur l'augmentation des loyers en 1986

La Corporation des propriétaires immobiliers du Québec inc. (CORPIQ) invite les propriétaires immobiliers à assister gratuitement à une soirée d'informations sur l'augmentation des loyers

en 1986. Cette soirée se tiendra le lundi 20 janvier à 19 heures à la salle D et E (mezzanine) de l'hôtel **Holiday Inn**, situé au 420 ouest Sherbrooke, à Montréal.

Mettez toutes les chances de votre côté!

Une annonce dans notre rubrique "IMMEUBLE" rejoindra l'acheteur qualifié.

514-842-6491

Montréal Trust: 99 % des bons de souscription présentés

Montréal Trustco inc. a récemment annoncé que plus de 99 % des bons de souscription en circulation donnant droit d'acheter des actions ordinaires

à 15 \$ ont été présentés avant leur date d'expiration, le 27 décembre.

En conséquence, 29,5 M\$ sont venus s'ajouter au capital-actions ordinaires

de la société.

Le nombre d'actions en circulation s'élève maintenant à 13 243 673 (sous réserve d'un ajustement final).

CIBEM INFORMATISE L'ENTREPRISE QUÉBÉCOISE



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

Vitretrie Claveau a choisi Cibem pour s'informatiser

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

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

Gilles Claveau

P.d.g.,
Vitretrie Claveau Inc.

Cibem, tout un ensemble de services informatiques :

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

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

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

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

cibem



DISTRIBUTEUR EXCLUSIF DES LOGICIELS LUC BOUCHARD ET ASSOCIES

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

■ **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. Les gens d'affaires intéressés à une offre en particulier doivent s'adresser directement au délégué régional chargé du dossier. Le ministère assure la plus stricte confidentialité.**

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

ATELIER D'USINAGE — Atelier d'usinage avec machinerie en bonne condition à vendre et/ou entrepreneur intéressé à s'associer.
VF-217 Jules Laberge
Montréal 514-873-5581

ENTREPRISE DE FABRICATION À VENDRE — Industrie de fabrication de transformation d'acier à vendre, soit en bloc ou équipement et bâtisse séparé-

ment. Bonne clientèle industrielle. Chiffre d'affaires supérieur à 5 000 000 \$. Située dans le parc industriel de Rimouski. Entreprise établie depuis 1978.
VF-220 Pierre-Paul Aubut
Rimouski 418-722-3577

PROJET DE FUSION — Recherchons partenaire impliqué dans la combustion industrielle, tant au niveau implantation que service d'entretien. Ce partenaire devra avoir une excellente réputation dans le domaine et être actif dans ce secteur depuis plus de 4 ans. Notre entreprise possède déjà une expérience technique en combustion considérée comme exceptionnelle. De plus, grâce à ses réalisations dans le domaine industriel, nous pouvons offrir des opportunités d'affaires exceptionnelles.
VF-221 Jacques Patoine
Montréal 514-873-5581

ABATTOIR — À vendre: Abattoir régional situé dans la région de Mont-Laurier dans les Hautes-Laurentides. D'une capacité hebdomadaire de: bœufs = 150 têtes, porcs = 750 têtes, agneaux et veaux = 500 têtes. Cet abattoir est le seul dans un rayon de 100 kilomètres. De plus, celui-ci

est muni d'une salle de coupe. Raison de la vente: manque de disponibilité et pas de relève.
VF-222 Claude Lavertu
Saint-Jérôme 514-436-6331

ENSEIGNES EN PLASTIQUE ET NÉONS — À vendre: Industrie d'enseignes bien implantée, établie depuis plus de 30 ans, bon chiffre d'affaires, entre Montréal et Sherbrooke, près de l'autoroute, site exceptionnel. Bâtisse 60' X 60', grand terrain, 3 camions, réseau de location.
VF-223 Bernard Marleau
Longueuil 514-651-8011

PROJET EN COPARTICIPATION

MACHINERIES AGRICOLES — Une entreprise manufacturière de machineries agricoles et autres de la région Saguenay/Lac Saint-Jean, dont le chiffre d'affaire est de un (1) million de dollars, est à la recherche d'un ASSOCIÉ, avec expérience dans la gestion de petites entreprises. Mise de fonds raisonnable et rémunération intéressante.
PC-378 Martin Simard
Jonquière 418-547-9336

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

TRANSFORMATION DU MÉTAL — Importante entreprise de Montmagny, spécialisée dans la vente et la transformation du métal, offre ses services de sous-traitance pour tout type de pliage, découpage, usinage et soudage. La compagnie possède plusieurs années d'expérience dans le domaine de l'acier et met à votre disposition des ingénieurs et des techniciens qualifiés et compétents, de même qu'un équipement hautement sophistiqué, à contrôle numérique, alliant précision et rapidité.
ds-675 Paul Giguère
Montmagny 418-248-3331

EMBALLAGE, ASSEMBLAGE OU MANUTENTION — Disposons d'une bâtisse de 1800 pieds carrés et d'équipement divers. Recherchons sous-contrats d'emballage, d'assemblage, de travaux manuels ou de manutention.
DS-677 Martin Caron
Montmagny 418-248-3331

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

LOCATION D'ENTREPÔT — Une entreprise de Scott-Jonction désire louer des entrepôts d'une superficie pouvant aller jusqu'à 180 000 pi². Situés à 1 000 pieds de l'autoroute de la Beauce. Entrée électrique de 550 Amp., à proximité d'une "Sideline" pouvant accueillir 40 véhicules.
AO-673 Marcel D'Amours
Beauce 418-228-9537

AGENT MANUFACTURIER — Agent manufacturier dans le jouet et le domaine des cerceaux pour offrir sommier et mécanisme qui vont dans la fabrication de cerceaux. Structure d'écrans de bureau, pieds écrans et accessoires, paterre.
AO-674 Paul Giguère
Montmagny 418-248-3331

TRANSFORMATION D'ACIER — Compagnie dans le domaine de la transformation d'acier, désire se départir des matrices et de l'outillage servant à la fabrication d'un produit unique au Québec; celui-ci ne cadrant

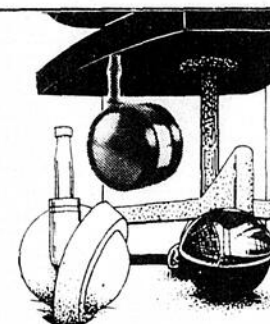
plus avec la production actuelle en raison d'importants contrats américains se rattachant à d'autres produits. Prix demandé: 130 000,00 \$.

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

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

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

Denise Morneau
DM/ra
p.j. (liste)



M-A-T ROULETTES L.T.E.E.
334-6610

OCCASIONS D'AFFAIRES

ON DEMANDE

FINANCEMENT

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

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

CABINET DE CA

Composé de 3 associés, desservant la PME dans la région de Montréal, désire acheter des clients de toutes tailles. Toute réponse sera traitée confidentiellement.

Écrire à: Référence no. 1189,
Journal LES AFFAIRES,
465 rue St-Jean, bureau no. 903,
Montréal, Qué.
H2Y 3S4

FRANCHISES

FRANCHISES DISPONIBLES

Rénovation de baignoire.
Recouvrement de balcons en fibre de verre.
Capital requis: 12 000 \$.
Excellente rentabilité.

François Bouffard
(514) 799-5888

Vous avez pignon sur rue?
Laissez-le savoir.

Publiez votre carte d'affaires
dans le journal

LES AFFAIRES

514-842-6491

ACHETEZ UNE FRANCHISE

GIORGIO EXPRESS OU PARIS CROISSANT

Le Permanent vous offre des informations sûres, des conseils judicieux, des spécialistes hors pair et intègres. Informez-vous dès aujourd'hui.

Le Permanent
Service des franchises
110 ouest, Crémazie
Suite 1102
Montréal, Québec
Tél.: (514) 382-4330

Le Permanent

Courtage immobilier · Prêts hypothécaires
La Compagnie de Fiducie Canada Permanent Trust

À VENDRE

SYSTÈME INFORMATIQUE N.C.R. 8250

Processeur: 96 k. Logiciel: IMOS 3.
2 unités disque: 1 amovible, 1 fixe.
Capacité: 20 MB (2 x 10 000 000).
Écrans cathodiques: 2. Imprimantes 55 lignes minute: 2. Unités de disques: 12. Cassettes: 2. Raison de vente: changement pour 1 de capacité supérieure. Changement de logiciel requérant plus de capacité pour opérer. État des appareils: parfaite condition, nous les avons utilisés depuis le début jusqu'au moment du changement.

Prix demandé: 12 000 00\$.
Livraison: livré sans frais si dans un rayon de 75 milles.

N.B. Premier et unique utilisateur.

J.S. Lévesque Ltée
(418) 862-2289

PHOTOCOPIEUR XEROX

Modèle 1075, très perfectionné: classe, assemble, etc.
Offert à très bon prix.

Jean-Yves Grenier
(418) 338-4545

IBM 36 256K-60MB Écran

Imprimante
avec logiciels.

Robert Gadoua
(514) 455-4128

DIGITAL VAX 11-780

Temps d'ordinateur disponible.
Offert par une société établie à Montréal, au centre-ville.
Service de haute qualité et conditions fort avantageuses.
S'adresser à M. Luc Bernier.

(514) 284-1985

ASSOCIÉS DEMANDÉS

PARTENAIRE DEMANDÉ

Recherche partenaire, minoritaire ou majoritaire, dans une entreprise de fabrication de produits spécialisés pour handicapés. Nous sommes le seul fabricant de chaises roulantes au Canada. Marchés cibles: Canada et est des U.S.A.

Demandez Pierre Francoeur
(514) 662-0335

COMPTABLE AGRÉÉ

Bureau de C.A. recherche confrère pour partager les frais d'exploitation d'un bureau à Montréal.

(514) 522-2232

ASSOCIÉ DEMANDÉ

Personne retraitée ou autre, qui voudrait s'associer à jeune homme d'affaires comme conseiller et investisseur.
Commerce établi depuis 2 ans.

(514) 477-1864
(514) 478-4433

Sautez sur l'occasion!

Une annonce dans
notre rubrique
"OCCASIONS D'AFFAIRES"
travaille pour vous.

514-842-6491

ASSOCIÉ TRÈS SÉRIEUX DEMANDÉ

Pour seconder président d'une compagnie établie à Montréal dans le domaine de la rénovation d'édifices publics depuis 46 ans.

Le candidat devra avoir au moins 15 ans d'expérience pratique et être financièrement responsable.
Veuillez vous abstenir si vous n'avez pas les qualifications.
Curriculum vitae requis.

Écrire à: Référence no. 1191,
Journal LES AFFAIRES,
465 rue St-Jean, bureau 903,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

ENTREPRISE SPÉCIALISÉE

Dans le domaine du vêtement sport et promotionnel. Chiffre d'affaires dépassant 1 million. Perspectives intéressantes d'expansion.

S'adresser à:
Gilles Gauthier, c.a.,
4700 Arthur Sauvé,
Laval, Qué. H7R 3X1

STATION DE SERVICE

4 portes.
Propriétaire bâtit et terrain.
Excellent chiffre d'affaires. Vendra avec ou sans équipement.
Cause: retraite.

(819) 569-1343

XEROX

Photocopieur modèle 2300

WANG

Traitement de textes et imprimante.
Appareils en très bon état et offerts à bon prix.

Annie Darmana
(514) 875-6316

MACHINE À TIMBRES À LOUER

Pitney Bowes, modèle 5600.

Balance de bail.

Après 6h.

(514) 672-7133

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

**DISTRIBUTEUR NATIONAL
D'ÉCLAIRAGE DE
SÉCURITÉ RECHERCHÉ
PAR UN MANUFACTURIER
FRANÇAIS**

S'ADRESSER À:
NOU-EXPANSION INC.
ATT. N. BEDJAOUI,
225, NOTRE-DAME O.,
SUITE 230,
MONTRÉAL, QUÉ., H2Y 1T4

SERVICES

P.M.E.

Service de gestion-conseil, pouvons
siéger sur conseil d'administration,
formation, information, financement,
travaux informatisés.

RAYMOND DESHAIES,
Ing. A.D.M.A.
(514) 464-4910

Possibilités pour l'avenir



L'alphabétisation
offre aux enfants de
multiples possibilités
pour l'avenir. Au Bangladesh, les programmes d'alphabétisation de l'USC brisent le cycle de la pauvreté.

Organisation charitable canadienne
n° 0064758-09-10

(Nous acceptons les chèques postdatés)

USC Canada

56 SPARKS, OTTAWA
K1P 5B1

Code postal

Fondé en 1945 par Lotta Hiltzmanova, C.C.

Directeur général: Raymond van der Buis

Veuillez trouver ci-inclus ma contribution de

Nom

Adresse

■ Le versement d'une paie de séparation prévue dans une convention collective n'annule en rien l'obligation de verser une indemnité tenant lieu de préavis de licenciement. Telle est l'essence du jugement rendu par la Cour supérieure distinguant clairement ces deux droits dans la cause **Middleton c. Montreal Standard**, a **Division of Canadian Newspapers Co.** (1).

Devant le juge **Irving Halperin**, l'employeur prétendait ne rien devoir à ses employés licenciés, en vertu de la Loi des normes du travail, puisqu'il leur avait déjà remis des sommes substantielles en vertu des dispositions de la convention collective.

Cette convention faisait état dans les cas de mise à pied permanente d'un préavis de quatre semaines. Dans cette affaire, l'employeur avisait les salariés concernés deux semaines avant la terminaison de leur emploi et justifiait cette mince période par le fait qu'il versait tout de même à chacun d'entre eux une semaine de salaire pour chaque tranche de six mois de service continu chez lui.

Une paie de séparation prévue à la convention collective ne peut remplacer l'indemnité de licenciement

Le paiement en question était prévu par une autre clause de la convention collective que le juge de la Cour supérieure identifia comme étant une forme de paie de séparation devant l'absence d'information dans la convention sur la nature de cette indemnité.

Or, les salariés en question, bien qu'ayant déjà reçu entre 11 000 \$ et 29 000 \$ chacun, réclamaient à l'employeur une indemnité équivalente à six semaines de salaire. Cette somme correspondait à la différence entre le préavis de licenciement de deux semaines reçu de l'employeur, et celui de huit semaines prévu par la Loi sur les normes du travail du Québec.

C'est l'article 82 de la Loi sur les normes du travail qui donne à un salarié le droit à un préavis écrit

avant son licenciement. Ce préavis peut être remplacé par une indemnité compensatrice égale au salaire que l'employé aurait pu gagner durant la période de préavis prescrit.

Puisque la loi accorde au travailleur qui a accompli plus de dix ans de service continu chez son employeur un préavis de huit semaines et que chacun des plaignants détenait cette période de service continu, les travailleurs prétendaient avoir droit à la différence.

S'appuyant sur le fait que la Loi sur les normes du travail est d'ordre public et qu'on ne doit appliquer une convention privée que si elle est plus avantageuse, le juge Harpelin a déclaré nulle la clause en question relative au préavis de quatre semaines. De ce fait, il a accordé aux réclamants le droit de

recevoir les six autres semaines de salaire d'indemnité.

Le fondement de ce jugement repose sur les articles 93 et 94 de la Loi que le juge considère comme étant une règle de comparaison entre les normes édictées par la Loi elle-même et toute autre condition de travail prévue par une convention. De cette règle, il dégage enfin que la combinaison de plusieurs conditions de travail ne peut venir empêcher l'application d'une norme spécifique claire.

Cette interprétation de la Cour supérieure de notre loi sur les normes du travail est directement

codifiée dans les dispositions législatives de nos voisins de l'Ontario. En effet, le "Employment Standards Act" (2) du gouvernement de l'Ontario souligne qu'on ne peut ainsi confondre le préavis de licenciement et la paie de séparation.

(1) C.S.M. 500-05-016672-832 (857-947), du 23 octobre 1985.
(2) R.S.O., 1980, chap. 137, tel qu'amendé par 1981 chap. 22, 1983 chap. 55 et 1948 chap. 31.

CLAUDE BÉRARD



Me Claude Bérard, est avocat à la firme Desjardins, Ducharme, Desjardins et Bourque.

pour insérer
votre carte d'affaires
dans le journal **LES AFFAIRES**
(514) 842-6491

Centre de
perfectionnement

HEC 75
une affaire d'excellence

Comment régler vos griefs

Arbitrage de griefs

3, 4 et 5 mars 1986*

Étudiez les diverses procédures utilisées lors de l'arbitrage des griefs et les mécanismes s'y rattachant. Examinez entre autres, les moyens de preuve, leur admissibilité, les objections préliminaires et la juridiction de l'arbitre. Voyez le rôle et l'importance de la jurisprudence arbitrale.

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: 1^{er} jour: de 9:00 à 17:00; 2^e jour: de 9:00 à 17:00, simulation en soirée; 3^e jour: de 9:00 à 15:00.

Participants: les personnes impliquées dans le règlement des griefs.
(Aucun préalable académique n'est requis.)

Date limite d'inscription: le 11 novembre 1985.
(Le nombre d'inscriptions est limité; réservez dès maintenant.)

Comment s'inscrire: communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales, au (514) 340-6001.

Recherche Marketing Bell Canada

L'excellence au travail

• L'expérience pratique, la polyvalence et le dynamisme d'une équipe unique de professionnels chevronnés en recherche.

• Des services intégrés de recherche à une seule et même enseigne:

- consultation
- conception et analyse
- collecte de données

• Des solutions adaptées aux besoins particuliers des entreprises de haute technologie, de service ou de transformation et des organismes publics.

Un autre engagement de Bell Canada envers l'excellence.

Pour plus de renseignements, communiquez sans tarder avec nous au 1 800 361-5246 ou au 870-5955, à Montréal.

**Recherche Marketing
Bell Canada**
MONTRÉAL - OTTAWA - TORONTO
Membre du groupe Bell Canada



ENTREPRISE

Multinationale française de produits de cosmétique

Yves Rocher ouvrira de 50 à 60 boutiques au

■ Yves Rocher, le "géant français de la beauté", compte ouvrir au Canada 50 à 60 boutiques de produits de beauté d'ici cinq ans; ces boutiques seront principalement situées au Québec et en Ontario.

"Nous n'ouvrirons pas

plus que cinq à six boutiques en 1986 afin de bien tester notre formule. De plus, les premières boutiques ouvertes seront des magasins-pilotes, a expliqué aux AFFAIRES M. Jean-Pierre Pignet, président de la division outre-

mer chez Yves Rocher. La société Yves Rocher a ouvert 1 100 centres de beauté à travers l'Europe en une dizaine d'années; 95 % de ces boutiques ont été lancées sous forme de franchises. L'entreprise a réalisé cette année un chiffre d'affaires de 550 M\$; cette somme ne comprend

que les ventes directes effectuées auprès des franchises, des filiales et des consommateurs. Elle ne représente donc pas les ventes au détail des franchises.

"Nous avons le choix de nous implanter par le biais d'une filiale ou en-



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jean-Pierre Pignet: "Yves Rocher insiste, dans sa publicité, sur des éléments qui vont toucher émotionnellement les consommatrices. La nature, l'amitié, la fraîcheur et la confiance, tous des thèmes parmi lesquels Yves Rocher se plaît à faire évoluer une femme à l'image toujours très accessible", donc très près de la consommatrice d'aujourd'hui."

core par l'entremise d'un agent de distribution. Après avoir déjà fait un premier essai infructueux il y a quelques années avec un agent, nous avons opté cette fois pour l'établissement de la filiale", a ajouté M. Pignet.

Le premier prototype d'une boutique Yves Rocher est actuellement installé au Centre commercial Rockland; on prévoit l'ouverture prochaine d'un deuxième magasin-pilote aux Halles d'Anjou d'ici peu.

prévoit l'ouverture des cabines au cours du mois de janvier. On a aussi ajouté dans ce centre un petit coin pour les enfants: table et crayons de couleurs.

"Nous préconisons surtout l'implantation des boutiques à l'intérieur de centres commerciaux. La superficie idéale est de 500 pieds carrés, bien que le magasin-pilote du centre commercial en occupe 400 de plus", explique M. Pignet.

La franchise

Yves Rocher insiste beaucoup sur l'uniformité des boutiques: même présentation, même logo, mêmes couleurs et organisation similaire des espaces physiques. Le franchisé devra donc respecter scrupuleusement ces normes.

Il faut aussi être disposé à exploiter soi-même le commerce puisque Yves Rocher ne recherche que des propriétaires gestionnaires.

"En deux ans et demi, le franchisé a remboursé son investissement", de préciser M. Pignet. Il ajoute cependant que la société-mère n'offre pas d'appui financier à ses franchisés. En Europe, elle est associée à une compagnie de financement qui s'occupe de ses franchisés.

Par ailleurs, le franchisé devra suivre un cours de formation afin de bien connaître les techniques et les produits offerts par Yves Rocher. Comme il n'y a pas encore de struc-

Ordre
des comptables agréés
du Québec

AVEC UN C.A.
VOS AFFAIRES
TOURNERONT PLUS RONDEMENT

MÉDAILLE D'OR PME 1984

Adam, Authier, Boyer, Therriault et associé
Comptables agréés/Chartered Accountants
465 Victoria Bureau 310,
St-Lambert, Qué. J4P 2J2
Tél.: (514) 671-1960 — (514) 861-5568

Caron Bélanger Clarkson Gordon

Comptables agréés
630, boul. Dorchester ouest, bureau 2000
Montréal, H3B 1T9 (514) 875-6060
2525, boul. Daniel-Johnson, bureau 550
Laval, H7T 1S9 (514) 337-8105
1150, rue Claire-Fontaine, bureau 700
Québec, G1R 5G4 (418) 529-6151

BUREAUX DANS LES PRINCIPALES VILLES DU CANADA
MEMBRES D'ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL
PRÉSENTS DANS 66 PAYS

BOISJOLI, SABBAGH, SABBAG, ZIRI, MALKA

COMPTABLES AGRÉÉS

L. ALBERT BOISJOLI, B.A., C.A.
MAURICE SABBAGH, C.A.
MICHEL SABBAGH, C.A.
JOSEPH ZIRI, M.COM., C.A.
EMILIE H. MALKA, B.SC. COM., C.A.
ROSS A. WHITESIDE, C.A.
ROBERT P. BOISJOLI, B.COM., C.A.
SYLVAIN BROSSARD, B.A.A., C.A.

"MONTRÉAL"
1440 STE. CATHERINE OUEST #525,
MONTRÉAL, CANADA, H3G 1R8
TEL.: (514) 861-5881 TELEX: 055-62397
"TORONTO"
372 BAY ST., SUITE 1902,
TORONTO, CANADA, M5H 2W9
TEL.: (416) 363-9679

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS

Comptables agréés

Montréal ■ Repentigny ■ Laval
Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles
Iles-de-la-Madeleine

(514) 845-9253

Lemieux, Cantin & Cie

COMPTABLES AGRÉÉS / CHARTERED ACCOUNTANTS

8822 BOUL. LANGELIER, BUREAU 210
MONTREAL (ST-LEONARD), QUEBEC H1P 3H2
(514) 322-3870

Michael, Behna, Cormier & Associés

Comptables Agréés

50 boulevard Crémazie ouest, suite 909
Montréal, Québec H2P 2T6 (514) 381-4468

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

Société affiliée à Toronto

Moreau, Boisselle, Goupil, Brunelle, Patenaude & Associés

Comptables agréés

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

JACQUES, DAVIS, LEFAIVRE, LABRÈCHE, GUERTIN

comptables agréés

360, St-Jacques, bureau 2000
Montréal, Québec H2Y 1P5 (514) 845-3261

Sociétés affiliées Joliette, St-Rémi

GRIGNON, De PALMA, POIRIER & ASSOCIÉS PANNELL KERR FORSTER

Comptables Agréés

20 bureaux au Canada et plus de 200
bureaux dans le monde entier

500 Place d'Armes, suite 1700, Montréal H2Y 2J1 (514) 845-7211

Perreault & Bussière

Comptables agréés

136, rue Labelle
St-Jérôme, Québec
J7Z 5K7

Bureaux à
Montréal et
St-Agathe

Tél.: 432-4397 - Tél. 437-1810

Ernst & Whinney

Comptables Agréés

1200, avenue McGill-College, Montreal (Que.) H3B 4G7 Tel. 871-8901

ASSOCIÉS DE MONTRÉAL

D. Azoulay F. Brisson F. Gouin M. Pesner
C. Bertrand C. Dolan R. Langevin P. Robitaille
L. Bousquet J. Dostie J. Massy P. Rubinyi
E. Brault D. Filion A. Paris R. Turcotte

Abbotsford, Calgary, Edmonton, Frédériciton, Halifax, Hamilton,
Kitchener, London, Mississauga, Montréal, Ottawa, Regina,
Saint-John N-B., Scarborough, Sept-Îles, Sidney N-E., Toronto,
Vancouver, Victoria, Windsor, Winnipeg. Et dans les principales villes
à travers le monde.

Ordre
des comptables agréés
du Québec

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

Québec et en Ontario d'ici cinq ans

COÛTS D'UNE FRANCHISE YVES ROCHER

Droit d'entrée	10 000 \$
Aménagement de la boutique et achat du mobilier	60 000 \$
Inventaire initial	30-35 000 \$
Mise de fonds initiale	100-105 000 \$
Revenus	
Chiffre d'affaires (estimation 1er année)	270 000 \$
- ventes de produits 250 000 \$	
- soins de beauté 20 000 \$	
Marge brute sur les produits (30 %)	75 000 \$
Marge brute sur les soins (90 %)	18 000 \$
Profit brut	93 000 \$
Dépenses	
Charges et loyer (44 \$ le p.c.)	22 000 \$
Salaires (2 personnes temps partiel)	24 000 \$
Taxes municipales	1 500 \$
Assurances et divers	1 500 \$
Total	49 000 \$
Profit net	44 000 \$

Tableau: LES AFFAIRES

ture établie au Canada quant aux programmes de formation, l'entreprise affecte pour l'instant des spécialistes qui assistent sur place les nouveaux franchisés. Le franchisé bénéficie

Cooper
Champoux
et associés inc.



YVES CHAMPOUX
B.A. (Psych.), c.m.c.

Monsieur J. C. Cooper, Président du Groupe Cooper Inc., Service-conseil en ressources humaines, a le plaisir d'annoncer la création de "Cooper, Champoux et associés inc.". Monsieur Yves Champoux, Administrateur agréé-conseil et membre de l'Institut des conseillers en administration du Québec, assumera la responsabilité de cette société offrant des services professionnels dans le domaine de la recherche de cadres supérieurs.

Monsieur Champoux oeuvre depuis plusieurs années au sein de deux importants cabinets de consultation dans les domaines de la formation et du développement organisationnel et, plus récemment, à titre de directeur, services en recherche de cadres et en réaffectation. Monsieur Champoux possède une vaste expérience de la consultation auprès des PME, des grandes entreprises et des sociétés d'État.

La création de la société "Cooper, Champoux et associés" s'insère dans un plan de développement et d'accroissement des services professionnels en ressources humaines dispensés par le Groupe Cooper. Ce groupe offre également, sous le nom de "J. C. Cooper et associés inc." et de "Quatre saisons (Services en orientation) inc.", une gamme complète de services de consultation en gestion des ressources humaines et de counselling professionnel, notamment: restructuration d'entreprises et gestion du changement, rémunération des cadres, qualité de vie au travail, gestion carrière-vie, planification financière personnelle, réaffectation de cadres, préparation à la retraite. Les bureaux sont situés à Montréal, Ottawa et Toronto.

de la notoriété de Yves Rocher et de l'effort soutenu de marketing et de publicité de la part du franchisé.

Yves Rocher publie, à chaque année, un catalogue où sont répertoriés tous ses produits. Ce catalogue, appelé le "Livre vert de la beauté", contient également des conseils de beauté et de santé. Il est distribué gratuitement en grande quantité.

En Europe, Yves Rocher a bâti son empire sur la vente par correspondance. En France seule-

ment, l'entreprise réalise 50 % de ses ventes (de 550 M\$) de cette façon, alors que la proportion monte à 80 % pour l'Europe entière.

"Nous sommes des experts dans la vente par correspondance. Une fois notre clientèle formée, nous la relançons constamment avec des lettres, des offres promotionnelles, des cadeaux, etc. Pour acquérir la notoriété, il s'agit d'un système sûr, mais nous ne pouvons l'appliquer partout", d'expliquer M. Pignet.

Dans certains pays, cette technique de vente est peu ou pas du tout utilisée. En Espagne, en Italie et en Grande-Bretagne, par exemple, on n'utilise que la vente par le biais des boutiques en franchise. Au Québec, ce sera la même chose, puisque le système postal canadien a été jugé trop coûteux et trop lent pour qu'Yves Rocher songe à vendre ses produits de cette façon seulement.

"Si nous n'utilisons pas la vente par correspondance au Québec, cela ne

veut pas dire que nous ne nous servons pas de la poste pour faire la promotion de nos produits. Ainsi, chaque fois qu'une cliente visite une boutique Yves Rocher, nous lui remettons une carte de fidélité. De cette façon, nous pouvons constituer un fichier de clientes que nous relançons par la suite avec des offres de promotion ou de cadeaux", affirme Jean-Pierre Pignet.

**LUCIE
PICHÉ**



Nouveaux mariés: Barbara Elder, Superviseure des communications de Marketing chez Aetna Canada, et Stuart.

Tout va sur des roulettes!

"Parfois, je me demande... nous travaillons tous deux, je m'adonne à la photographie et à la philanthropie. Stu, lui? Il est très affairé: voyages d'affaires, travail à la maison, racquetball..."

Malgré tout, nous essayons de faire tout ce que nous pouvons ensemble. Nous partageons les mêmes intérêts, ski, tennis, golf, mêmes amis aussi qui datent de nos jours à l'université... c'est d'ailleurs là où nous nous sommes rencontrés.

Nous sommes mariés, maintenant!

Nous nous ressemblons beaucoup, mais je ne puis m'empêcher de sentir que nous changeons... pour le mieux, il va sans dire... nous nous laissons et créons l'espace nécessaire pour nous épanouir, nous voulons modeler notre avenir.

Mon travail chez Aetna Canada est dans la même veine! Il fait bon y travailler; même

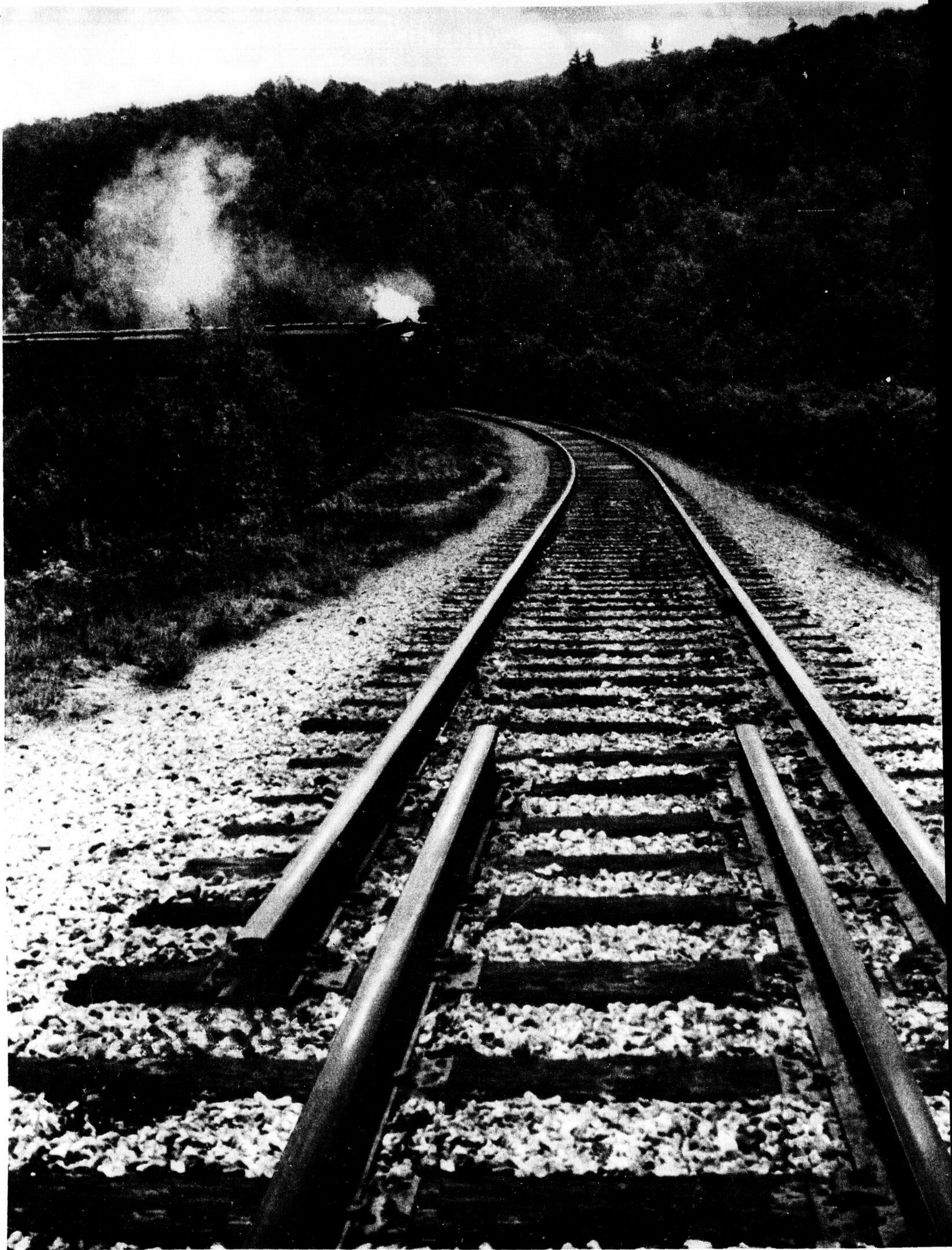
si les personnes diffèrent, l'orientation est identique.

Aetna Canada, c'est un groupe de personnes ordinaires qui accomplissent des fonctions de tous les jours, qui vivent comme tout le monde, qui ont à faire face à des changements. Ce n'est que récemment que je me suis rendu compte combien notre travail révèle notre personnalité! Le mariage me fait envisager d'une toute autre façon nos propres assurances. Comme je suis au Marketing, j'ai traité et lancé bien des produits, mais c'est seulement quand je me suis retrouvée comme cliente que j'ai vu leur valeur réelle.

Stu fait maintenant partie de ma vie, nous avons une maison et, pas très loin en avant, des enfants... Comme changement, c'en est tout un, mais les responsabilités qui m'attendent m'enthousiasment au lieu de m'effrayer!



Plus que juste une compagnie d'assurance



Gare aux imprévus!

33 LES AFFAIRES, samedi 18 janvier 1986



Comme les premiers chemins de fer, une entreprise ira bon train jusqu'au jour où l'on voudra lui donner de l'expansion et explorer des contrées nouvelles.

Mettre un bureau à l'heure de l'informatique représente un travail beaucoup plus complexe que celui de mettre bout à bout des rails de chemin de fer.

Traitement de textes. Analyse sur feuille de calcul. Gestion de réseaux. Courrier électronique... Comment transmettre l'information sous une forme efficace sans compromettre l'investissement engagé en équipement et salaires?

Il existe plusieurs solutions.

La méthode Honeywell. Chez Honeywell, nous avons toujours fait en sorte que notre nouvel équipement puisse s'adapter à celui que nous fabriquions hier comme à celui que nous fabriquerons demain. Le matériel Honeywell comprend une gamme étendue d'ordinateurs, depuis les micro- et les mini-ordinateurs jusqu'aux systèmes de grande puissance. Tous ces ordinateurs sont compatibles entre eux. Ainsi, vous pouvez soit passer d'un système Honeywell à un autre plus gros, soit ajouter à votre système actuel des micro ou des mini-ordinateurs sans devoir repartir à zéro.

Mais que faire si votre entreprise n'est

pas nantie d'un système Honeywell?... Rassurez-vous, tout n'est pas perdu!

Trouver la solution idéale. Nous pouvons intégrer notre équipement au vôtre en utilisant un logiciel existant, ou encore adapter ou créer des programmes conformes à vos besoins.

Quelle que soit la solution adoptée, Honeywell vous assure un apport inestimable: sa longue et riche expérience alliée à sa volonté enthousiaste de travailler *avec vous* pour trouver LA solution.

Il en résultera une communication super efficace d'un bureau et d'un système à l'autre. De sorte qu'on ne se heurte jamais à un cul-de-sac.

Pour faire fonctionner votre bureau à pleine vapeur, contactez-nous.

Composez, sans frais, 1-800-268-4148.

Honeywell, division Informatique,
155, chemin Gordon Baker,
North York (ONTARIO) M2H 3N7

Ensemble, nous trouverons la solution

Honeywell

■ Lorsqu'une réclamation est présentée à une compagnie d'assurance, cette dernière évalue généralement sa responsabilité en vertu des clauses spécifiques de sa police avant de s'attarder à quelq'autre fait. Cependant, cette façon de procéder peut, dans certains cas, être incomplète et des circonstances particulières peuvent faire qu'un tribunal ira plus loin que les clauses spécifiques de la police d'assurance.

Tel fut notamment le

Une compagnie d'assurance ne peut invoquer des clauses spécifiques pour éviter une réclamation

cas dans l'affaire opposant **André Boulianne** à la **Compagnie d'Assurance Canadienne Provinciale** qui a amené le jugement rendu par le juge **André Gervais**

de la Cour supérieure du district de Québec le 28 janvier 1985.

Le litige concernait la responsabilité de la compagnie d'assurance pour les pertes subies par Mme Boulianne à la suite d'un incendie qui a détruit tous ses meubles alors que ceux-ci se trouvaient à l'extérieur de son logement. La police d'assurance couvrait ces meubles jusqu'à concurrence de 17 000 \$, alors qu'il fut démontré que la valeur réelle des meubles dépassait ce montant.

sait ce montant.

Cependant, la compagnie d'assurance soutenait ne devoir payer que 1 700 \$ puisque les meubles ont été détruits alors qu'ils se trouvaient temporairement hors du domicile de Mme Boulianne.

Deux dispositions de la police d'assurance préoyaient en effet, d'une part, une couverture limitée à sept jours si les meubles assurés étaient enlevés du domicile d'autre part, une limite jusqu'à concurrence de 10 % du montant

stipulé lorsque les biens se trouvaient temporairement hors des lieux.

Les biens de Mme Boulianne se trouvaient, au moment de l'incendie, hors de son domicile mais, cependant, pour des raisons fort particulières. En effet, son domicile fut partiellement détruit par un incendie le 18 février 1983. À la suite de l'incendie, une première réclamation fut formulée et un représentant de la Compagnie d'Assurance Canadienne Provinciale, après avoir examiné les meubles, a jugé que les meubles ne pouvaient être considérés comme perte complète. Le représentant a autorisé le transport des meubles chez une compagnie pour être nettoyés et réparés. Malheureusement, les locaux de la compagnie de nettoyage devaient eux-mêmes être détruits complètement par un incendie le 11 avril 1983.

Le juge a considéré que c'est le représentant de la

compagnie d'assurance qui a décidé que cette dernière ne remplacerait pas les meubles et qu'il serait suffisant d'en faire le nettoyage. C'est donc elle qui a décidé qu'il fallait que les meubles sortent de la résidence assurée pour une période possiblement plus longue que sept jours.

En agissant comme elle l'a fait, selon le tribunal, la compagnie d'assurance s'est trouvée à renoncer aux clauses de la police d'assurance. Le tribunal a donc accueilli la réclamation de Mme Boulianne.

JEAN-H. GAGNON



Me Gagnon est de l'étude Gagnon, Lacoste

**SOYEZ À LA
HAUTEUR
DU PRODUIT
QUE VOUS
VENDEZ**



**PARTICIPEZ AU SALON DE
L'INFORMATIQUE
ET DU BUREAU DE MONTRÉAL
LES 4, 5 et 6 JUIN 1986,
PLACE BONAVENTURE, MONTRÉAL**

L'EXPOSITION MONTRÉLAISE SUR:

- les ordinateurs, les logiciels et les périphériques • les systèmes intégrés de bureautique • la fine pointe de la bureautique
- les systèmes de télécommunication • l'environnement de bureau, l'ergonomie, et la planification d'espace de travail
- la gestion de bureau et les services qui s'y rattachent

Assurez — vous de la participation de votre compagnie

TÉLÉPHONEZ — NOUS DÈS AUJOURD'HUI

À TORONTO:
Robert Adams
(416) 274-5505

À MONTRÉAL:
Guy Martin-Laval
(514) 861-6789

PRODUIT PAR: L'Organisation d'Exposition et de Congrès ECM Ltée.

**Votre
L'ÉVÈNEMENT**



M. Jean-Louis Roy
Directeur Le Devoir

DÉJEUNER-CAUSERIE

Le mardi 21 janvier 1986 à midi

Hôtel Le Reine Elizabeth, Grand Salon

Prix d'entrée: 30 \$

Sous le thème "L'INTERNATIONALISATION DU QUÉBEC", M. Roy vous proposera dix recommandations précises pour positionner le Québec.

PROCHAIN CONFÉRENCIER:

M. Pierre Lortie, Président du conseil d'administration et chef de la direction Provigo Inc.

Le mardi 4 février 1986 Hôtel Méridien



**La Chambre de commerce
de Montréal**

Renseignements et réservations: Endrée Martel, 288-9090

Abitibi-Price et Barbecon créent Enveloppe Innova

■ Abitibi-Price et Barbecon inc. viennent de fusionner leurs activités de fabrication d'enveloppes aux consommateurs sous la nouvelle bannière **Enveloppe Innova**. Cette fusion est effective depuis le 1er

janvier dernier, a annoncé aux AFFAIRES, M. Charles W. Maclean, vice-président et directeur général, région de l'est chez Enveloppe Innova.

La raison de ce regroupement sous une seule

bannière s'explique par le fait qu'Abitibi Price a acquis, en février 1985, une participation majoritaire dans Barbecon. Enveloppe Canada, une division d'Abitibi-Price oeuvrant dans la fabrication

d'enveloppes, venait ainsi se joindre au rang des quatre firmes propriétaires de Barbecon se spécialisant dans la même activité.

Un groupe de travail formé par les deux entreprises a étudié la situation

des cinq firmes spécialisées dans la fabrication et la vente d'enveloppes aux consommateurs pendant huit mois pour finalement décider de la fusion.

Le regroupement touche donc les entreprises **Dyna-West, Enveloppe Héritage, Becon-Gage et Barber-Ellis**, membres du groupe Barbecon et Enveloppe Canada division d'Abitibi-Price.

Le cas de Barber-Ellis diffère un peu des autres en ce sens que seules ses activités de ventes et de fabrication d'enveloppes aux consommateurs ont été regroupées sous la bannière

Enveloppe Innova, ses activités de fabrication et de vente de papier étant demeurées autonomes.

Enveloppe Innova compte donc une usine à Dartmouth en Nouvelle-Écosse, deux à Montréal, trois en Ontario, une à Winnipeg, une à Edmonton, une à Calgary et une à Vancouver pour un total de dix.

Le groupe Barbecon oeuvre dans la fabrication et la distribution de papier fin.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

■ Le premier Salon international musique-vidéo aura lieu du 29 janvier au 2 février au Vélodrome olympique de Montréal. Le promoteur de ce salon est M. Sylvain Krief, homme d'affaires et musicien.

Cet événement se veut plus une foire qu'un salon. En effet, une centaine d'exposants viendront présenter aux visiteurs les dernières innovations dans le domaine de l'audio-visuel.

Plusieurs importants fabricants et détaillants d'instruments de musique viendront exposer leurs produits et faire des démonstrations d'instruments de musique électronique. Le salon comptera sur la présence de **Holland, Pianos Lesage, Archambault**, par exemple.

Des compagnies oeuvrant dans la fabrication d'équipements audiovisuels seront sur place pour présenter les nouveaux produits pour l'année 1986: **Sony, Toshiba,**

Premier Salon international de la musique-vidéo à Montréal

Philips, RCA, Sanyo, Fisher, etc., seront de la partie.

Une section du salon, baptisée le **Marché international de la vidéo**, sera réservée aux distributeurs de films vidéos pour la présentation de leur catalogue.

Des représentants de magazines et mensuels spécialisés dans les domaines de la musique et de la vidéo ainsi que les grandes associations de la musique et de l'édition y tiendront des kiosques d'information. **L'Orchestre symphonique de Montréal** sera également sur place.

De plus, trois estrades seront mises à la disposition de musiciens qui viendront présenter des mini-concerts de 15 minutes à toutes les heures en colla-

boration avec la **Guilde des musiciens de Montréal**.

Pour plus de renseignements concernant la tenue du Salon international mu-

sique-vidéo veuillez téléphoner au (514) 871-9697.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Tenue d'un colloque sur les incubateurs d'entreprises

■ La **Fondation de l'entrepreneurship du Québec** en collaboration avec la faculté des Sciences de l'administration de l'**Université Laval** et la **Revue Commerce** organisent un colloque sur les centres d'incubation d'entreprises qui se tiendra le 31 janvier prochain au **Château Frontenac** de Québec.

Un groupe d'experts canadiens et américains viendront expliquer la nature des centres d'incubation d'entreprises, leurs conditions d'implantation, leurs principes de fonctionnement et les résultats à prévoir.

Ce colloque s'adresse aux entrepreneurs, administrateurs des secteurs économiques fédéral, provincial et municipal qui ont ou qui auront à planifier la mise sur pied d'incubateurs d'entreprises ou à fournir des services à ces établissements.

Pour de plus amples renseignements concernant la tenue de ce colloque, veuillez écrire à la Faculté des Sciences de l'administration, bureau 115, Uni-

versité Laval, Québec, QC, G1K 7P4 ou téléphoner au (418) 656-7869.

LAMBERT SOMECH

NOMINATION



Me Jean Bazin, C.R.

Monsieur Denis Linteau, président de Lambert Somech Inc. est heureux d'annoncer la nomination de M^e Jean Bazin, c.r. à titre de membre du conseil d'administration de la compagnie.

Lambert Somech Inc. est un important entrepreneur en construction avec des bureaux à Québec et à Montréal. La compagnie oeuvre au Canada et au niveau international.

Monsieur Bazin est associé principal de l'étude Byers Casgrain à Montréal, trésorier de l'Association du Barreau Canadien et membre de plusieurs conseils d'administration.

Comment Olympia est devenue

Surpris? Vous ne devriez pas.

Les gens d'affaire canadiens reconnaissent depuis longtemps la supériorité du design des machines à écrire électroniques Olympia.

Voilà pourquoi vous trouverez plus d'Olympia dans plus de bureaux que n'importe quelle autre machine.

Olympia, c'est plus que le nec plus ultra. Olympia est faite pour suivre l'évolution en matière de production de documents et d'efficacité dans un bureau.

Ainsi, le nouveau Supertype 240, ci-haut possède une interface d'ordinateur si on lui ajoute un accessoire très simple. De plus, sa banque de données et de mots est infinie et le Supertype 240 est offert avec un système de rangement facultatif.

C'est le point central d'un lieu de travail qui peut projeter votre entreprise dans la prochaine décennie.

Et, comme toutes les machines électroniques Olympia, celle-ci a été pensée pour procurer aisance et confort à son opérateur.

Un détaillant Olympia peut vous montrer toute la gamme des machines électroniques, avec accessoires en option, qui peuvent répondre aux besoins de votre entreprise... allant de la machine la plus simple à la machine la plus sophistiquée au monde.

Le même détaillant vous montrera également à quel point l'apprentissage des opérations est facile et rapide. Il vous dira que depuis 82 ans, Olympia construit ses

machines avec toute la précision de la technologie allemande. Résultat: un produit remarquablement fiable. Il vous parlera également de l'excellence du service Olympia, une référence dans le domaine de l'industrie.

Pour en savoir davantage sur la façon dont Olympia est devenue #1, postez simplement le bon ci-dessous.

Nous nous attendons à ce que nos compétiteurs soient les premiers à l'envoyer. Mais ils ne seront pas pour autant numéro 1 en matière de machines à écrire électroniques.

Je veux en savoir plus, #1.

NOM: _____

FONCTION: _____

COMPAGNIE: _____

ADRESSE: _____

TÉLÉPHONE: _____

Postez à: **Olympia Business Machines**
58 Prince Andrew Place
Don Mills, Ontario M3C 3A2
ou composez sans frais: 1-800-361-0170

*Canadian Office Automation Research 1985 publié par Stanley L. Jacobs Research Inc.

OLYMPIA

le #1 des machines à écrire électroniques.

Insecticides, germicides, vaccins

Un tout nouveau vaporisateur améliore la prévention de maladies dans l'élevage

■ **Système D.G. inc.**, de Vaudreuil, a récemment mis au point un système de vaporisation tout à fait inédit. En éjectant dans l'air des insecticides, germicides, désinfectants et autres liquides du genre, ce vaporisateur crée un environnement favorable à l'élevage des animaux de ferme et à la culture en serre. Le procédé peut s'étendre jusqu'à la vaccination.

Le principe de ce système de haute technologie complètement automatique est simple: fractionner les particules des liquides afin de les rendre plus légères pour qu'elles demeurent en suspension dans l'air au lieu de retomber au sol.

Dans une entrevue accordée aux AFFAIRES, M. **Christian Chamberland**, président de D.G., a indiqué que les particules des liquides qui sortent de son appareil ont une dimen-

sion de 0,5 à 5 microns, soit la même dimension que les particules formant la fumée de cigarette.

Ce système s'est mérité le premier prix catégorie "entreprise" du concours Innovation 85 commandité par le **Centre d'innovation industrielle de Montréal (CIIM)** et le **Salon le Monde des affaires** qui se tenait il y a quelques semaines à Québec.

D.G. a développé sur le même principe un appareil plus petit pour vacciner les animaux par inhalation.

Applications commerciales multiples

Le plus gros appareil peut vaporiser tous les liquides "tueurs" de virus et de bactéries dans un diamètre de 200 pieds. Il ne nécessite aucune main-d'œuvre puisqu'il est complètement automa-

tisé et part à l'heure et à intervalles voulus. Le prototype a été amélioré par le **Centre de recherche industrielle du Québec** avec l'aide de l'**Office canadien du renouvellement industriel**.

Il est équipé d'un panneau de contrôle conventionnel qui sera prochainement remplacé par un autre fonctionnant à la fibre optique. L'utilisation de la fibre optique rendra l'appareil plus fiable, estime M. Chamberland, et beaucoup plus facile à installer, soit en 15 minutes seulement.

M. Chamberland prévoit que son nouveau système deviendra un outil majeur dans l'élaboration des programmes et la prévention des maladies des animaux et des plantes.

L'appareil D.G., qui se vendra entre 2 500 \$ et 5 000 \$ et sera utilisé principalement par les vétérinaires, s'adresse dans un premier temps à tous les cultivateurs, éleveurs, horticulteurs et producteurs en serre.

Mais plus tard, M. Chamberland entrevoit aussi de bonnes possibilités commerciales dans les entrepôts et les usines de transformation de produits alimentaires, les poissonneries et autres industries semblables.

En outre, il a mentionné que son appareil pourrait servir à la désinfection



HUMIDITE RELATIVE

Quelques transformations fort simples de la boîte de contrôle du vaporisateur de D.G. vont rendre le système exportable à travers le monde.

dans les hôpitaux. Le système D.G. est instance de brevet aux États-Unis.

Le principal avantage de ce procédé est une économie intéressante de liquide à vaccins. Selon M. Chamberland, il faut huit fois moins de liquide par vaporisation que par injection intramusculaire. De plus, l'effet du vaccin est cinq fois plus rapide par vaporisation, a-t-il ajouté.

Créer une SPEQ

M. Chamberland a fondé **Système D.G.** en mars 1984 avec trois partenaires: son frère **Denis, MM. Yvan Dumont et Gaston Lefebvre**.

Diplômé en sciences et

professeur, M. Chamberland connaît bien le marché agricole puisqu'il a créé il y a quelques années avec des partenaires la société **Puroguard**, à Vaudreuil, qui fabrique des insecticides non polluants.

Comme de nombreuses jeunes entreprises, D.G. manquait d'argent pour entreprendre son développement. Pour résoudre ce problème, M. Chamberland a entrevu la possibilité de mettre sur pied une Société de placements dans les entreprises québécoises (SPEQ). Il cherche présentement un ou des partenaires commerciaux qui investiraient dans le capital-action de D.G. et qui ont une certaine expérience de la mise en marché. Le partenaire idéal serait un fabricant ou un distributeur de produits agricoles, a dit M. Chamberland.

En premier, il veut ouvrir une usine d'assemblage d'appareils de vaporisation. Il fera fabriquer les pièces par un sous-traitant, au début du moins. L'usine devrait être en activité vers le mois de mai 1986 et créer 12 emplois.

M. Chamberland prévoit effectuer 600 installations de son plus gros appareil au cours de la première année en persuadant les fabricants de liquides désinfectants que son système est un moyen

de plus de vendre leurs liquides. Il offrira également un contrat de service après vente aux acheteurs.

Selon M. Chamberland, les autres techniques de vaccination qui existent sur le marché fonctionnent manuellement seulement. Pour un éleveur qui produit un gros volume de bêtes, cela se traduit par des coûts élevés et beaucoup de temps.

"Il ne faut pas oublier l'intérêt de l'aspect préventif de notre appareil", d'insister M. Chamberland. Dans des expériences déjà menées, on a constaté "30 % à 50 % de diminution de la mortalité des porcs dans le cas de maladies inhalatoires durant l'hiver. Considérons aussi qu'un porc en santé est beaucoup plus productif qu'un porc malade".

Deux chercheurs de l'**Institut de médecine vétérinaire de St-Hyacinthe** sont en voie de confirmer la validité de la vaccination par inhalation.

"Cette confirmation est pratiquement assurée", a dit aux AFFAIRES M. **Marc Brunet**, le responsable de l'étude de marché pour D.G. au **Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)**. "Si les résultats sont positifs, le marché qui s'annonce va être très intéressant." M. Brunet nous dit que le procédé D.G. intéresse même des compagnies qui se servent de palettes de transport et qui doivent les stériliser pour certaines applications.

M. Chamberland reviendra très bientôt d'un séjour à Lyon, en France, où il a participé aux 3e Forum européen des opérateurs de transfert de technologies. Ce voyage était le prix attaché au concours Innovation 85. M. Chamberland espère y vendre des licences de distribution de son système de vaporisation à des entreprises dans quelques pays. Il n'est pas question, pour l'instant du moins, de vendre des licences de fabrication, a-t-il précisé.

DOMINIQUE FROMENT

PC-IMPÔTS

Troisième année d'existence d'un progiciel informatique drôlement efficace, rapide et abordable concernant le traitement des déclarations d'impôts de particuliers. Traitez 1985 avec nous:

- Résultats immédiats
- 3 modes d'impression
- Couple/annexes: environ 2 minutes
- Calculs financiers inclus
- Impression des R1/TP4 possible
- Simulation Fiscale
- Documentation complète
- Frais annuels négligeables
- PC-DOS 256K, logiciel en couleur
- Version démonstrateur disponible

Pour plus d'informations et/ou une démonstration complète de ce produit, contactez un distributeur autorisé ou:

PC-IMPÔTS enr.

181 D'Igée, Boucherville, J4B 6J2
(514) 655-6577

IRISCO

PRÉSENTE LE VECTRA PC DE HP.

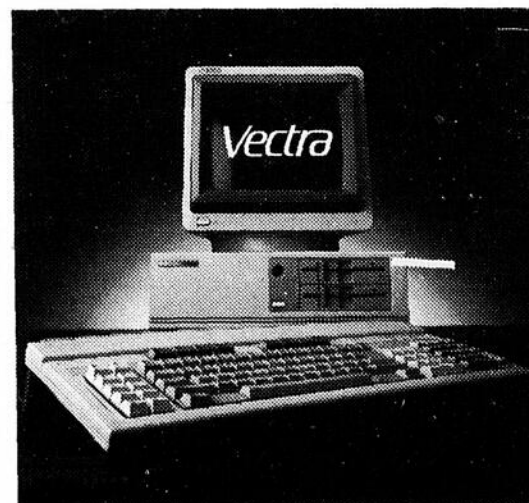
IL BAT DE VITESSE LE RAPIDE PC/AT D'IBM

Qu'est-ce qui est plus rapide qu'un PC/AT d'IBM? Un Vectra PC de HP. Il est aussi plus puissant, plus compact et parfaitement compatible avec les logiciels et le matériel d'IBM.

Sa conception vous permet aussi de créer un ordinateur à la mesure de vos besoins... Quels qu'ils soient. Venez voir le Vectra PC à l'oeuvre. Vous verrez, ça ne prendra pas beaucoup de votre temps.

HP HEWLETT PACKARD

Vectra



Québec
2014, boul. Charest ouest, suite 100
Ste-Foy, Québec, G1N 4N6
(418) 681-0061

Beauce
581, Notre-Dame nord, C.P. 114
Ste-Marie de Beauce, G6E 2L1
(418) 387-2266

Protection informatisée des forêts

■ Un centre de transfert de technologies de pointe en matière de prédiction et de gestion informatisée des incendies forestiers doit voir le jour à Maniwaki. Ce centre fait l'objet d'une entente tripartite entre les gouvernements du Canada, du Québec et la Société de conservation de l'Outaouais.

Depuis dix ans, la Société de conservation de l'Outaouais développe une technologie de modèles de prédiction et de simulation des incendies forestiers en collaboration avec l'Institut forestier national de Petawawa et le Service canadien des forêts. Ces systèmes sont maintenant utilisés quotidiennement durant la saison de protection.

Ce centre est nécessaire afin que Québec puisse en faire bénéficier les autres sociétés de conservation de même que son Service de protection des forêts. D'autres provinces bénéficieront également de ces expertises de même que certains pays aux prises avec le problème des incendies de forêt.

Marché des super-ordinateurs

■ NEW YORK (Ibipress) — Il existe actuellement dans le monde quelque 150 super-ordinateurs à des prix qui oscillent aux alentours de 15 M\$ US et avec des puissances qui approchent ou même qui dépassent un milliard d'opérations par seconde.

Les divers constructeurs sortent chaque année

une cinquantaine de ces ordinateurs et on prévoit que ce rythme s'accroîtra, sous l'impulsion des nouvelles applications de l'intelligence artificielle et des systèmes experts. En 1990, il constitueront un marché de 200 unités par an pour une valeur d'un milliard de dollars US.

Les clients de ce type d'ordinateurs sont les centres de recherche civile ou militaire et les industries telles que la pétrochimie, l'aéronautique et l'aérospatiale. On y utilise ces ordinateurs durant des heures, et même des jours, pour la simulation du vol d'un avion ou d'un engin spatial, les prévisions météorologiques, les calculs sismiques, le traitement des images d'une sonde spatiale, ou le traitement d'images pour l'animation cinématographique.

Le leadership dans ce type de machines est l'apanage des constructeurs américains Cray avec le Cray-2 et Control Data, et sa filiale ETA avec le Cyber 205. La concurrence japonaise est représentée principalement par Fujitsu, avec le VP-400, par Hitachi, avec le S810, et par NEC, avec le SX-2.

Changement structurel chez Mitel

■ Mitel Corporation de Kanata a procédé au cours du mois de novembre au changement de ses opérations de PABX d'une structure de gestion décentralisée par région en une structure de regroupement par fonctions. Il en résultera un renforcement de ses capacités mondiales de marketing et de production.

Selon M. Anthony Griffiths, le président et chef

de la direction, "à mesure que les affaires s'orientent de plus en plus vers des stratégies et des politiques planétaires, une gestion décentralisée ne suffit plus aux besoins de multinationales comme Mitel. Cette structure allégée va simplifier la prise de décision dans le futur et m'aidera à accélérer le retour à la rentabilité de la compagnie".

Décentralisation au ministère de l'Éducation

■ La Société de gestion du réseau informatique des commissions scolaires (GRICS) a récemment acquis son statut de société autonome. Il s'agit, apprend-on, d'une autre étape dans le processus de décentralisation du ministère de l'Éducation qui vise à remettre entre les mains de ses partenaires des activités et des services qui sont moins directement reliés à sa vocation essentielle.

La GRICS est un groupe de ressources informatiques qui existe officiellement depuis décembre 1984 et qui a pour rôle d'offrir à ses membres des services collectifs d'aide et de conseils.

RÉSERVEZ
VOTRE ESPACE
DÈS
MAINTENANT

SANTÉ '86

28-29 MAI 1986, PLACE BONAVENTURE, MONTRÉAL

EXPOSITION DES FOURNISSEURS AUX ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ DU QUÉBEC

SANTÉ '86

Organisée par
l'Association des
hôpitaux du Québec
dans le cadre de son
XXII^e congrès-exposition

AL AHQ

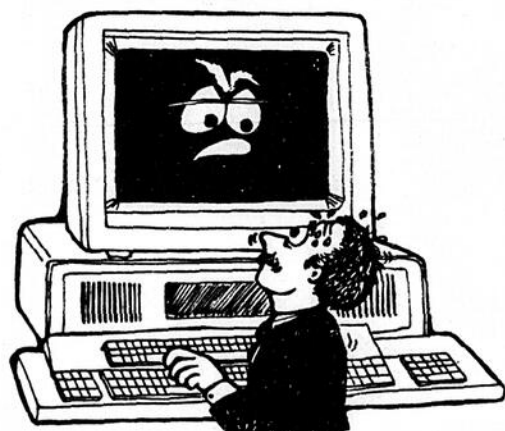
L'unique exposition
qui rejoint toutes
les personnes clés
de l'ensemble du
réseau de la santé
du Québec:

- «Décideurs»
- Utilisateurs
- Chefs en approvisionnement

POUR
RÉSERVATION

Madame Lucie Beaudry
Promesult Inc.
702, rue Dollard
Outremont (Québec)
H2V 3G5
(514) 270-3696

L'INFORMATIQUE... UN PROBLÈME



L'INSTITUT
INFORMATIQUE
APPLIQUÉE
est là...
271-7702
525, est De Castelnau, Montréal.

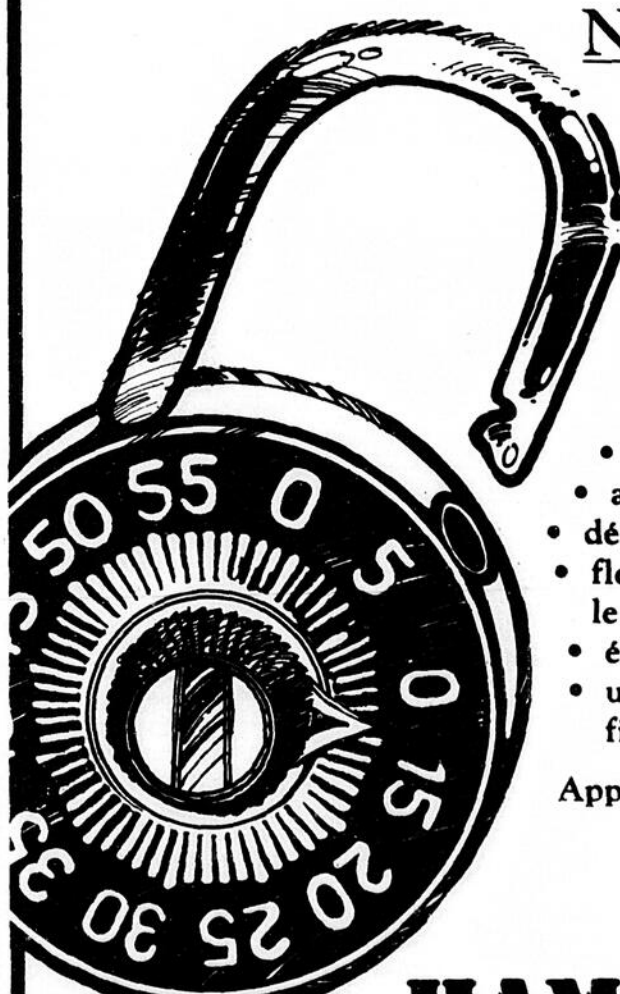
QUÉBEC: (418) 688-0606
HULL: (819) 778-0077

SYSTÈMES
CLEFS EN MAIN

EXPERT EN

LOTUS
dBASE

FORMATION
SUR MESURE



N'EMPRISONNEZ PAS VOTRE ARGENT!

SI VOUS AVEZ BESOIN
D'UN MICRO-ORDINATEUR
CHOISISSEZ LES AVANTAGES
DE L'OPTION LOCATION

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

Appelez-nous pour plus d'information!

(514) 332-4755



digital

COMPAQ

HAMILTON / LOCATION ET
VENTE D'ORDINATEURS

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

Indicateurs économiques

CANADA

Indicateur avance (filtre)	sept.	Taux de variation en %		
		Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
		(1)	(2)	(3)
Indicateur avance (filtre)	sept.	1.0	0.5	0.7
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	oct.	0.4	2.2	10.0
dont: automobiles	oct.	0.5	4.5	22.0
autres	oct.	0.4	1.6	7.4
Ventes de voitures (.000)	oct.	1169	1187	1105
2. Livraisons manufacturières	oct.	-2.5	1.4	7.6
Nouvelles commandes	oct.	3.8	1.2	6.8
dont: biens durables	oct.	-7.9	3.2	9.1
commandes en carnet	oct.	-0.5	0.7	4.1
3. Inventaires (\$M) manuf.	oct.	0.2	0.2	5.1
Ratio stocks/expéditions	oct.	1.69	1.64	1.69
4. Mise en chantier (.000)	nov.	192	197	159
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	oct.	0.4	0.2	4.2
Production industrielle	oct.	0.1	-0.1	4.3
dont: manufacturière	oct.	-0.5	0.1	4.5
Construction	oct.	2.7	2.1	4.4
Services	oct.	0.6	0.1	4.4
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations marchandises	oct.	7.0	11.9	8.6
Importations marchandises	oct.	-0.7	3.1	11.8
Solde commercial (\$M)	oct.	1820.0	1063.0	19006
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	nov.	0.3	0.2	3.9
- excl. alim. et énergie (1)	nov.	0.4	0.2	3.8
Prix industriels (1)	nov.	0.1	-0.1	2.8
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Population active	nov.	0.5	-0.1	1.9
Emploi	nov.	0.3	0.1	2.7
Taux de chômage	nov.	10.3	10.1	10.6
(1) Non désaisonnalisé				
Secteur commercial, non agricole.				
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monétaires				
M1	nov.	2.5	3.8	42.4
M2	nov.	1.1	1.0	11.8
M3	nov.	1.2	0.2	7.4
2. Prêts en \$ canadiens	nov.	-0.2	0.3	4.7
dont: Prêts généraux	nov.	-0.2	0.5	4.2
consommation	nov.	1.4	0.9	10.5
industriels	nov.	-0.9	0.1	1.8
Prêts hypothécaires	nov.	1.6	2.0	14.6
3. Dépôts en \$ canadiens	nov.	1.1	0.3	7.9
dont: épargne personnelle	nov.	0.6	0.5	9.8
Non personnels	nov.	2.3	-1.7	2.1
4. Avoir nets en devises (\$)	nov.	-3632	-4469	-4742
dont vis-à-vis résidentiels (\$)	nov.	16721	17470	15650
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	sept.	2.1	-0.2	9.6

ÉTATS-UNIS

		Taux de variation en %		
		Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Ventes au détail	nov.	-4.2	2.2	5.1
Livraisons manufacturières	nov.	1.5	-1.2	3.8
Nouv. commandes	nov.	-0.7	-1.8	1.2
Ratio stocks/livraisons	oct.	1.35	1.34	1.37
Mises en chantier (000)	nov.	1761	1616	1721
Production industrielle	nov.	-0.3	-0.2	2.6
Exportations	nov.	-2.1	1.8	-0.2
Importations	nov.	-13.4	21.8	5.1
Solde commercial (\$M)	nov.	-11453	-15550	-139837
Prix à la consommation	nov.	0.3	0.2	3.5
Prix à la production	nov.	1.6	1.1	0.8
Emploi (millions)	déc.	0.1	0.3	2.0
Taux de chômage	déc.	7.0	7.1	7.2
Revenu personnel	nov.	0.5	0.4	6.0
Crédit à la consommation	nov.	2.3	1.1	20.4
Masse monétaire - M1	nov.	-0.1	1.0	8.3
Masse monétaire - M2	nov.	0.2	0.6	9.0

- 1) Variation entre le mois mentionné et le mois précédent
 2) Variation entre le mois précédent celui qui est indiqué, et le mois antérieur
 3) Variation entre le mois indiqué et le même mois un an plus tôt
 Source: Service des études économiques, Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Le consommateur US peut encore en prendre

■ L'un des principaux facteurs de la croissance qu'a connue l'économie américaine depuis le début de la reprise en 1982 a été la forte augmentation des dépenses de consommation.

Le cycle actuel de croissance de l'économie en est à sa quatrième année, mais il semble que les consommateurs ont encore assez de marge de manœuvre pour maintenir la croissance de l'économie en 1986.

Selon le critère traditionnel de mesure de la marge de manœuvre des consommateurs, l'économie américaine serait à toute veille de se mettre à stagner puisque l'encours des dettes à la consommation des Américains atteignait 18,9 % de leur revenu personnel disponible au troisième trimestre de 1985; ce ratio avait obtenu son sommet précédent en 1979 avec un chiffre de 17,7 %.

Or, ce critère est dépassé selon le courtier américain Goldman Sachs, de New York, qui, incidemment, prévoit une croissance de 4 à 5 % de l'économie américaine en 1986. Pour Goldman Sachs, le consommateur américain n'est pas au bout de son rouleau; il peut encore non seulement dépenser, mais accroître encore son endettement.

Goldman Sachs pro-

pose plutôt de remplacer la mesure traditionnelle de l'endettement des consommateurs par un nouveau ratio basé sur le coût du service de la dette à la consommation (remboursement des intérêts et du capital emprunté) en pourcentage du revenu personnel disponible.

En prenant cette nouvelle mesure de l'endettement des consommateurs, on obtient des ratios de 13,9 % en 1979 et 12,2 % au troisième trimestre de 1985, au lieu des 17,9 % et des 18,9 % obtenus selon le mode de calcul du ratio traditionnel d'endettement des consommateurs.

Ancien ratio versus le nouveau ratio

En d'autres termes, Goldman Sachs soutient que ce qui importe pour le consommateur, c'est sa capacité de rembourser mensuellement ses dettes, plutôt que le total des dettes qu'il a contractées. Alors que le ratio traditionnel met l'accent sur la dette totale des consommateurs, le nouveau ratio est basé sur le coût du service de la dette, toujours en pourcentage du revenu personnel disponible.

Selon Goldman Sachs, l'ancien ratio n'est plus valable pour cinq raisons:

1- les consommateurs

ont augmenté fortement l'utilisation des cartes de crédit pour des achats de biens et services courants, ce qui a accru l'endettement apparent des consommateurs. De 1979 à 1985, cet accroissement est responsable de 0,5 point de pourcentage de la hausse du ratio traditionnel d'endettement;

2- l'encours de la dette des consommateurs comprend entre 50 % et 75 % des frais financiers attachés à cette dette; puisque la période de remboursement des prêts à la consommation s'est accrue, l'impact des frais compris financiers dans la dette totale a été augmenté également; de 1979 à 1985, le ratio traditionnel d'endettement a ainsi été gonflé artificiellement de 0,5 point de pourcentage;

3- la période de remboursement des prêts à été allongée, réduisant de ce fait le coût des mensualités; par exemple, le terme moyen du prêt à l'achat d'une automobile est passé de 44 à 51 mois de 1979 à 1985; de même, le terme est passé de 7 à 10 ans sur un prêt servant à l'achat d'une maison mobile; ce facteur a contribué à 1,5 point de pourcentage dans la hausse du ratio traditionnel entre 1979 et 1985;

4- le groupe des 25-44 ans a augmenté. Puisque celui-ci fait davantage ap-

pel au crédit à la consommation que l'ensemble de la population, il a contribué à ajouter 0,3 point au ratio traditionnel de 1979 à 1985;

5- la déductibilité des dépenses d'intérêt du revenu imposable (ce n'est pas le cas au Canada) réduit le fardeau de la dette après impôt. Puisque la période de remboursement a été allongée depuis 1979, le coût après impôt du service de la dette s'accroît moins rapidement que la dette elle-même des consommateurs; ce facteur a été responsable de 0,2 point dans l'accroissement du ratio traditionnel d'endettement de 1979 à 1985.

Les taux d'intérêt devraient par ailleurs rester stables aux États-Unis pendant au moins la moitié de l'année, ce qui ne contribuera pas à hausser le coût du service de la dette; ce facteur sera bénéfique aux dépenses de consommation.

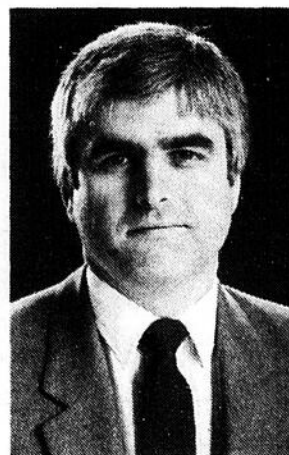
Voilà pourquoi, certains économistes demeurent très optimistes pour 1986, malgré le prolongement inhabituel du présent cycle de croissance de l'économie.

JEAN-PAUL GAGNÉ

JENKINS CANADA INC. NOMINATIONS



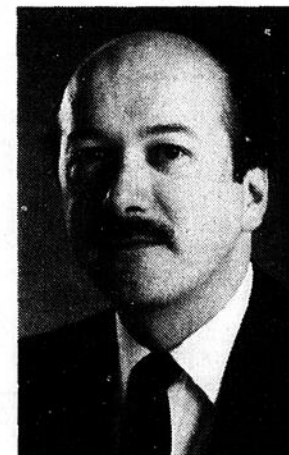
M. J. CHARLES PICOTTE



M. CLIFFORD E. SARJEANT



M. JOHN H.C. ANDERSON



M. FREDERICK A. BRAMAN

Le conseil d'administration de Jenkins Canada Inc. est heureux d'annoncer les présentes nominations, suivant une réunion spéciale des actionnaires qui a eu lieu le 3 décembre dernier:

M. J. Charles Picotte, C.A., est nommé président du conseil d'administration et chef de la direction. Monsieur Picotte s'est joint à Jenkins en 1976 et occupait le poste de secrétaire trésorier de la compagnie.

M. Clifford E. Sarjeant, ingénieur, est nommé président et directeur de l'exploitation. Monsieur Sarjeant s'est joint à Jenkins en 1973 et occupait précédemment le poste de vice-président, directeur général des ventes.

M. John H.C. Anderson, ingénieur, est nommé vice-président du conseil d'administration et secrétaire de la compagnie. Auparavant, Monsieur Anderson était président et directeur de l'exploitation.

M. Frederick A. Braman est élu membre du conseil de direction de la compagnie. Monsieur Braman est un membre senior de la société d'avocats Lengvari, Braman et Trudel, à Montréal.

Ces changements reflètent l'acquisition d'une participation majoritaire dans la société Jenkins Canada, par une compagnie appartenant à part égale à Messieurs Picotte et Sarjeant.

Jenkins Canada Inc. est la plus importante société manufacturière de robinets en fonte et en bronze au Canada. Son siège social et son usine sont situés à Lachine, Québec.

Le Groupe Vidéotron accroît son bénéfice de 54 %
p. 51

Michel L. Daigneault



La hausse des taux fait encore chuter le cours des obligations

p. 53

Analyse technique: L'or est à la hausse, mais la prudence est de mise

p. 60



IMPRIMERIE PLOW & WATTERS
5400 CHEMIN SAINT-FRANÇOIS
ST-LAURENT, QUÉBEC H4S 1P6
(514) 337-3311

IMPRIMEURS FINANCIERS

DIVISION DE BOWNE DE MONTRÉAL, INC.

LES **AFFAIRES**

Samedi, 18 janvier 1986 39

■ Hartco (Mtl, 3,85 \$) veut ouvrir entre 10 et 15 magasins Compucentre au Canada en 1986. La compagnie compte actuellement 56 Compucentre d'un océan à l'autre et elle compte porter ce nombre à 85 d'ici à trois ans.

C'est ce qu'a récemment déclaré au cours d'une entrevue accordée aux **AFFAIRES** M. Harry Hart, président et chef de la direction de Hartco. Cette entreprise de Ville d'Anjou, en banlieue de Montréal, est le franchiséur des magasins Compucentre, le plus important détaillant en micro-informatique au Québec. La firme exploite aussi 18 magasins à rayons Hart au Québec, en Ontario et dans les Maritimes. Au cours des 11 derniers mois, Hartco a ouvert six Compucentre au Canada, dont un au Québec.

Récemment, Hartco a ouvert un nouveau genre de magasin Compucentre à Moose Jaw en Saskatchewan et à Charlottetown sur l'Île-du-Prince-Édouard. Ces franchises se veulent une combinaison des deux types de Compucentre existants, soit les Magasins d'ordinateurs domestiques et les Centres d'affaires professionnels. La compagnie envisage d'adopter ce nouveau concept dans certains de ses magasins actuels.

Les Magasins d'ordinateurs domestiques se retrouvent généralement dans les centres commerciaux. Ils se spécialisent dans la vente d'ordinateurs familiaux, de calculatrices, d'équipements périphériques et de logiciels pour le marché de la consommation.

Les Centres d'affaires professionnels cherchent à répondre aux besoins informatiques des professionnels et des petites entreprises. Ils offrent des produits plus sophistiqués et on les retrouve généralement dans les quartiers d'affaires. Ces centres comptent sur des techni-

Le plus important détaillant de micro-informatique au Québec

Hartco compte ouvrir plus de 10 magasins Compucentre en 1986

HARTCO *				
(En millions de dollars sauf pour le bénéfice par action)				
	1984	1985	1985 ⁽¹⁾	1986 ⁽¹⁾
Revenu	36,2	46,7	29,0	32,4
Bénéfice net	1,1	1,2	n.d.	0,8
Bénéfice par action	0,46 \$	0,48 \$	n.d.	0,24 \$

(1) Pour les neuf premiers mois.
(*) L'année financière se termine le 31 janvier.
n.d. = non disponible
Tableau: LES AFFAIRES

ciens qualifiés qui fournissent le service et effectuent les réparations.

La raison principale expliquant la création des nouveaux magasins repose sur l'étroitesse du marché où ils sont implantés. Le nouveau concept est donc destiné aux villes de moyennes importantes de 25 000 à 60 000 personnes. "Ces Compucentre sont destinés à des villes comme St-Jérôme, St-Hyacinthe et Granby", note M. Hart, où le marché est trop étroit pour deux magasins conventionnels.

Des marchés transformés

Les nouveaux Compucentre se veulent égale-

ment une réponse à l'évolution du marché des produits informatiques. "La vente de calculatrices et de jeux vidéo n'est plus suffisante pour faire vivre un magasin", explique M. David Newman, vice-président sénior à la commercialisation. De plus, les nouveaux magasins permettent de dégager des économies d'échelle parce qu'ils utilisent moins de personnel.

Le choix des franchisés est une des clés du succès de Hartco. "Nous cherchons des hommes et des femmes d'affaires qui ont de l'expérience avec les ordinateurs", souligne M. Hart.

Les magasins d'informatique indépendants

Hartco mérite l'attention des investisseurs

■ Au prix actuel de 3,75 \$, l'action de Hartco semble sous-évaluée. Lors de son dernier exercice financier, terminé le 31 janvier 1985, la compagnie a enregistré des bénéfices de 0,48 \$ par action. Hartco se transige donc à un peu moins de huit fois ses bénéfices du dernier exercice. Ce ratio est bas si l'on considère que les grands magasins à rayons canadiens tels que Sears Canada (Tor., 11,50 \$) et Woodwards (Tor., 7,13 \$) se transigent respectivement à 26 et 39,6

fois leur bénéfice par action du dernier exercice.

Lors de l'année financière qui prendra fin le 31 janvier prochain, Hartco a complètement éliminé sa dette à long terme. L'absence d'actionnaires par action était de 3,45 \$ au 26 octobre 1985. De plus, les bénéfices de la compagnie sont relativement stables car Hartco n'a pas déclaré de perte pendant la récession de 1982-83.

Au cours des trois premiers trimestres de l'année fiscale qui se terminera à la fin du mois, Hartco a



Détenant environ 70 % des actions ordinaires, M. Harry Hart et son épouse sont les actionnaires majoritaires de Hartco, propriétaire de 18 magasins Hart et franchiseur de 56 Compucentre.

constituent une source importante de nouveaux franchisés. "Nous pouvons leur fournir des services comme l'information ainsi que l'évaluation des produits, la mise en marché et la négociation avec les fournisseurs", note M. Hart.

Un des points forts de Hartco selon ses dirigeants est sa capacité à réagir rapidement. "Nous avons

mis en place un service de courrier informatique qui permet à nos franchisés d'être en contact constant avec le siège social", souligne M. Hart. Dès qu'un magasin a besoin d'un produit en particulier, il peut en aviser par écrit le siège social.

Croissance fulgurante

Au cours des dernières

années, la croissance de Hartco est principalement venue de Compucentre. Ainsi, de 1980 à 1985, les revenus provenant de Compucentre ont augmenté de 1 055 % passant de 2,2 M\$ à 25,4 M\$. Pendant cette même période, les ventes des magasins Hart sont passées de 10,8 M\$ à 21,4 M\$, soit une hausse de 98 %.

Ce n'est que l'année dernière que Compucentre a pris une part plus importante que les magasins Hart dans les résultats de Hartco. Compucentre a alors contribué pour 3,2 M\$ aux bénéfices avant la soustraction des frais relatifs aux coûts du siège social, comparativement à seulement 1,6 M\$ pour les magasins Hart. "Les deux activités représentent un tout", explique M. Hart. Les magasins à rayons apportent la stabilité et Compucentre, la croissance."

Depuis janvier 1985, deux nouveaux magasins Hart ont été ouverts. "Nous prévoyons augmenter les ventes des magasins Hart de 50 % d'ici à trois ans et ajouter de six à huit nouveaux magasins", indique le fondateur d'Hartco.

Bien qu'il n'ait pas voulu indiquer où ces magasins seraient situés, M. Hart entend se limiter à l'est du Canada. À la différence de Compucentre, les magasins Hart sont la propriété de Hartco à une exception près, d'où la nécessité d'exercer un contrôle plus serré sur cette division.

CLAUDE
PROULX

Cinq moyens efficaces d'accéder à une retraite dorée

Notre groupe administre un milliard et quart de dollars d'actifs. Pourquoi pas les vôtres?

- Service personnalisé
- Croissance financière hors pair
- Tranquillité d'esprit

Placez votre REER dans l'un de nos cinq fonds d'investissement

- Fonds d'obligations Timvest
- Fonds monétaire Timvest
- Fonds diversifié Timvest
- Fonds de croissance Timvest
- Fonds de revenu Timvest

Pour de plus amples informations, composez: (514) 875-7040

GESTION FINANCIÈRE TIMVEST

2050, Place du Canada
Montréal, (Qué.) H3B 2N2

RECOMMANDATIONS DES COURTIERS

TORONTO 79\$

Le confort abordable

Ne manquez pas notre tarif spécial de 79,00 \$* par nuit, occupation double ou simple, et profitez du service impeccable de deux hôtels exceptionnels.

L'hôtel Park Plaza... en plein coeur de Yorkville, le quartier à la mode. Un service chaleureux et raffiné. Le confort et l'élégance... à prix abordable.

L'hôtel Plaza II... avec son cachet unique, à l'angle des rues Bloor et Yonge, vous offre ses chambres et sa table superbes... le tout à prix abordable.

Communiquez avec votre agent de voyages ou composez sans frais le 1-800-567-1991.



PARK PLAZA HOTEL
4, Avenue Road, Toronto
(416) 924-5471

HOTEL PLAZA II

90, rue Bloor est, Toronto
(416) 961-8000

*Ce tarif, en vigueur jusqu'au 31 mars 1986, est fonction de la disponibilité des chambres et ne s'applique pas aux groupes.

Selon Merrill Lynch

Deluxe Check Printers: croissance supérieure à la moyenne

■ En raison d'une croissance prévue des bénéfices par action d'environ 15 % par année jusqu'en 1989, la firme **Merrill Lynch** recommande l'achat d'actions de **Deluxe Check Printers** (NY, 44,37 \$ US).

Cette compagnie est le plus important imprimeur de chèques aux États-Unis, détenant environ 50 % du marché américain des chèques personnels. Elle couvre tout le territoire des États-Unis avec ses 61 usines dans 34 états. L'entreprise possède aussi une filiale fabricant des équipements servant à l'encodage des cartes de crédit et une autre qui offre des services de vérifications aux banques et aux autres institutions financières.

Dans le cadre de sa stratégie de diversification, Deluxe vient de faire l'acquisition de **Colwell Systems**, une firme ayant des ventes de l'ordre de 44 M\$ US. Cette dernière se spécialise dans les formules d'affaires destinées aux bureaux de médecins et de dentistes.

L'analyste de Merrill Lynch soutient que cette acquisition aura pour effet d'augmenter les bénéfices de façon modeste au départ mais que l'habileté de

DELUXE CHECK PRINTERS

Activité:	Impression de chèques
Bénéfices par action:	
1984:	2,00 \$
1985:	2,40 \$
1986:	2,75 \$
Prix de l'action (52 sem.):	
Haut:	44,75 \$
Bas:	25,37 \$
Récant:	44,37 \$

Bourse:	
Rapport Prix/bénéfices:	
1985:	18,5 X
Dividende annuel:	
	1,04 \$ US
Rendement:	
	2,3 %

Source: Merrill Lynch
Tableau: LES AFFAIRES

Deluxe Check Printers à contrôler ses coûts devrait permettre d'augmenter la marge de profit brut réalisée par Colwell.

Au cours des 10 dernières années, Deluxe Check Printers a réussi à maintenir une croissance annuelle des ventes de 14 % et une croissance des bénéfices par action de 19,5 %. Pendant la même période, la compagnie améliora la productivité et l'efficacité de ses opérations, enregistrant une hausse de 6 % de sa marge bénéfici-

ciaire brute, qui tourne autour de 24 % à l'heure actuelle.

Pour la période de neuf mois se terminant le 30 septembre 1985, les ventes de Deluxe ont atteint 562 M\$ US, une hausse de 10,5 %.

Merrill Lynch prévoit des profits par action de 2,40 \$ US en 1985 et 2,75 \$ US en 1986, comparativement à 2,00 \$ US pour 1984. La compagnie offre un dividende annuel de 1,04 \$ US par année, ce qui représente un rendement de 2,3 %.

Se transigeant sur la **Bourse de New York** à un prix récent d'environ 45,00 \$ US, le ratio cours-bénéfice est de 18,5 sur la base des bénéfices estimés pour l'année 1985. Selon l'analyste financier de Merrill Lynch, ce ratio devrait s'améliorer par rapport à celui du marché puisque les prévisions de croissance annuelle des bénéfices par action de 15 % sont de loin supérieures au taux de 6 % prévu pour l'ensemble du marché d'ici à 1989.

**LOUIS
LACASSE**

(Collaboration spéciale)

Brault, Guy, O'Brien Inc.

a le plaisir
d'annoncer que la

Fiducie du Québec

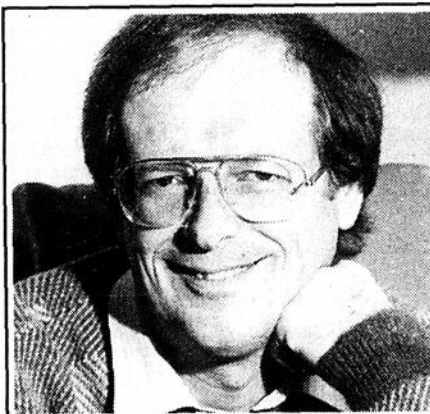
participe
maintenant
de façon importante
à son capital-actions



Brault, Guy, O'Brien Inc.
Une valeur sûre.

MONTREAL QUÉBEC TROIS-RIVIÈRES TORONTO
NEW YORK (Brault, Stafford & Co. Inc.)

Membre:
Bourses de Montréal, Toronto, Alberta,
New York (Brault, Stafford & Co. Inc.)
L'Association Canadienne des Courtiers en Valeurs Mobilières



REÉR

"Pour mon REÉR,
je fais affaire avec mon
conseiller financier:
la S.N.F."

— Richard Noiseux
Pharmacien

Monsieur Noiseux, pourquoi préférez-vous faire affaire avec la S.N.F.?

"Le service est hors pair, le personnel spécialisé et compétent."

"Les taux sont très concurrentiels."

"Quand je demande que l'on fasse une opération pour mon REÉR
autogéré, c'est rapide et efficace."

"On peut savoir facilement où l'on s'en va, un coup de téléphone
et l'affaire est réglée."

Profitez, vous aussi, des avantages d'un REÉR de la S.N.F.
Passez à l'action aujourd'hui même.
Un simple coup de fil suffit.

STN F **CONSEILS
FINANCIERS**

Société Nationale de Fiducie
425, boul. de Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3G5

1-800-361-8625
(sans frais)
844-2050
(Montréal)

Selon Merrill Lynch

La croissance du bénéfice de The NY Times s'accélérera

■ Bien que modeste au début de 1986, la croissance de bénéfices de The New York Times Company (Amex, 47,00 \$ US) devrait par la suite atteindre 15 % sur une base annuelle. En conséquence, la firme de courtage Merrill Lynch prévoit que le prix l'action de cette entreprise se transigera facilement entre 55,00 \$ US et 60,00 \$ US en 1987.

The New York Times a réalisé un programme d'acquisitions de plus de 378 M\$ US qui résulte de l'achat de cinq quotidiens et de deux stations de télévision.

Ces acquisitions auront pour effet de diluer les profits par action d'environ 0,22 \$ US en 1985 et 0,42 \$ US en 1986. La compagnie a en effet comme principe de comptabiliser ses acquisitions de manière à maximiser ses "cash-flow" après impôts. Donc, pour atteindre cet objectif, les actifs acquis sont amortis rapidement ce qui a pour effet de diluer les bénéfices de façon importante.

Dans le secteur de l'édition le quotidien The New York Times demeure l'élément le plus important, représentant plus de 85 % des bénéfices. Ce journal est en quelque sorte unique en son genre ayant une clientèle autant régionale (dans le nord-est américain) que nationale.

Augmentation du nombre de lecteurs

Peu de médias peuvent se vanter de pouvoir déterminer un public-cible d'une telle envergure. C'est ce qui permet au journal d'attirer plusieurs annonceurs nationaux. De plus, le nombre de lecteurs augmente d'environ 2 % annuellement et ce, depuis plusieurs années. Merrill Lynch estime donc que The New York Times affichera une croissance de ses tarifs publicitaires supérieur à la moyenne.

The New York Times possède également un groupe de journaux régionaux composé de 25 quotidiens et de neuf hebdomadaires. En 1985, cinq journaux furent acquis, pour la plupart situés dans le sud-est américain. Les publications devraient apporter une contribution appréciable aux bénéfices dans un avenir rapproché. Merrill Lynch prévoit pour le groupe de l'édition une croissance des bénéfices de l'ordre de 20 %, ce qui est de loin supérieure à la moyenne de l'industrie.

Une autre division de la

THE NEW YORK TIMES COMPANY (en dollars US)

Activités:

Édition, télédiffusion et câble-distribution.

Ventes: 1 230 M\$ en 1984.

Bénéfices par action:

1984: 2,53 \$

1985: 2,88 \$

1986: 3,15 \$

Prix de l'action (52 sem.):

Haut: 49,25 \$

Bas: 33,50 \$

Récent: 47,00 \$

Valeur comptable de l'action:

13,52 \$

Bourse:

American Stock Exchange

Rapport prix/bénéfice:

1985: 16,2x

1986: 14,8x

Dividende annuel: 0,60 \$

Rendement: 1,3 %

Source: Merrill Lynch

Tableau: LES AFFAIRES

compagnie publie divers magazines, les plus connus étant Family Circle, Golf Digest et Tennis. Dans chacun des marchés, ces magazines sont des compétiteurs féroces.

Une croissance de 5%

Par exemples, Family Circle a réussi à augmenter de 6,1 % ses tarifs de publicité pour les neuf mois se terminant le 30 septembre 1985, comparativement à une baisse de 4,7 % pour son plus pro-

che compétiteur Woman's Day. Au cours des 10 dernières années, Family Circle a vu sa part de marché augmenter de 3 % par rapport à une baisse de 2,1 % pour Woman's Day.

Cependant, le marché des magazines fait actuellement face à une baisse de volume publicitaire, ce qui explique que Merrill Lynch prévoit une croissance de seulement 5 % des tarifs des magazines de The New York Times. Ce groupe ne représente toutefois qu'approximativement 8 % des profits d'opérations de la compagnie.

The New York Times possède également des stations de télévisions et agit aussi comme câble-distributeur dans certaines régions américaines. L'acquisition de deux nouvelles stations en 1985 et la croissance récente des activités de câble-distribution devront produire d'importantes hausses de bénéfices pour cette division au cours des prochaines années.

Une économie des coûts

Finalement, la compagnie possède des intérêts dans trois entreprises canadiennes produisant du papier journal dont Donohue-Malbaie, au Québec. Les bénéfices venant de ces sociétés satellites généreront environ 19 % des profits nets de la compagnie en 1985. La compagnie se trouve en position d'auto-suffisance en terme de pa-

pier journal.

Au cours des 12 derniers mois, la performance de l'action de The New York Times a été comparable à celle des autres sociétés d'édition. En 1984, le rendement sur l'achat des actionnaires a été de 21 %. Les prévisions de bénéfices de 1985 ont été révisées à la baisse en raison des acquisitions survenues cette année. Cependant, tous les éléments sont en place pour assurer une croissance à long terme au-dessus des moyennes de l'industrie et cela devrait commerce à paraître dès 1986, estime Merrill Lynch.

Au prix récent de l'action, le rapport prix/bénéfice est comparable avec celui des autres entreprises de l'industrie. D'après la firme de courtage, la qualité de la compagnie devrait assurer à The New York Times un rapport prix/bénéfice supérieur de 50 % à celui de l'indice Standard & Poor's 500. Si on applique à la compagnie un ratio de 15 ou 16 fois les bénéfices estimés de 1987, on obtient un prix se situant entre 55,00 \$ US et 60 \$ US. A long terme cependant, il faut savoir que la compagnie oeuvre dans un secteur cyclique très sensible aux variations de performance de l'économie américaine.

LOUIS
LACASSE

(Collaboration spéciale)

Cette annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique dans aucune province du Canada des titres mentionnés ci-dessous. Un prospectus provisoire portant sur les titres proposés a été déposé auprès de la commission des valeurs mobilières du Québec.

ABRI FISCAL
100 %

MERCURIUM INC.

225,000 actions ordinaires

prix: \$5.00 l'action

MERCURIUM inc. est une Société de placement dans l'entreprise québécoise (SPEQ)

Chaque investisseur a droit à une déduction fiscale de 100 % de son placement.

Une Société de placement a droit à un crédit d'impôt de 20 %.

☐ Pour de plus amples renseignements, remplissez et retournez le coupon suivant.

☐ Ou téléphonez

au (514) 285-8713

MERCURIUM INC.

2020, Université, C.P. 69 Montréal, H3A 2A5 Tél.: 285-8713

Veuillez me faire parvenir votre documentation sur MERCURIUM Inc.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Code postal _____

Tél. Rés. _____ Bur. _____

MERCURIUM inc. a été créée dans le but d'acquérir des intérêts dans des entreprises de haute technologie.

Vos REÉR tripleront-ils d'ici 1997? Les nôtres le feront... c'est garanti.

Tout ce qu'il y a de plus vrai! Et ce, grâce aux Sentinelles de Wood Gundy.

Un REÉR de 2000 \$ aura grimpé à 6000 \$ en tout juste 11 ans*. Garanti! C'est là toute la beauté des Sentinelles.

Les Sentinelles, aussi solides que les gouvernements, absolument sans risque quand ils sont placés jusqu'à échéance dans des comptes à impôt différé.

Vous pouvez même profiter d'un



vaste choix de dates d'échéance et quelle que soit celle que vous choisirez, c'est à ce moment même que vous obtiendrez votre remise de capital. C'est garanti.

Informez-vous davantage au sujet des Sentinelles de Wood Gundy. Ça peut transformer une petite somme en un gros lot bien plus vite que vous ne le rêviez possible.

*10,3% composé annuellement. Taux au 18 décembre 1985. Les taux sont sujets à changement.

MD Sentinel et Sentinelles sont des marques déposées du Sentinel Certificate Management Corporation.

À: WOOD GUNDY INC., 1 Place Ville-Marie, Suite 3625, Montréal, Québec H3B 3P2
À l'attention de: Wendy Grayson, Service des placements
Téléphone: (514) 879-2600
☐ Veuillez me faire parvenir plus de renseignements sur les suggestions REER de Wood Gundy pour 1986.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Prov. _____ Code postal _____

Tél.: _____

affaires

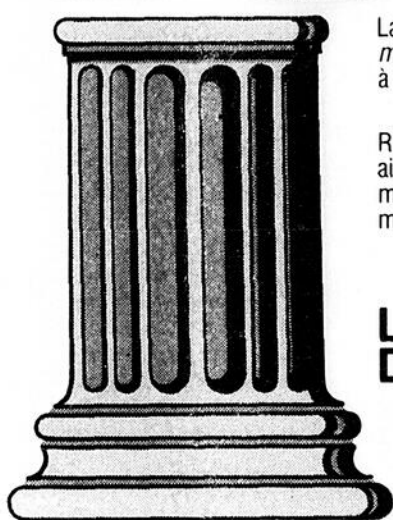
résidence



Si vous comptez déjà parmi les clients de Wood Gundy, veuillez indiquer le nom de votre conseiller.

MONUMENTAUX

10 1/4 %



La Banque d'Épargne vous offre maintenant une gamme de 7 REER à taux d'intérêt remarquables.

Passez donc voir le spécialiste des REER de La Banque d'Épargne. Il vous aidera à choisir le REER qui convient le mieux à vos besoins comme à vos moyens.

La banque personnelle
LA BANQUE D'ÉPARGNE



CHOIX MULTIPLE: LES REER DE LA BANQUE D'ÉPARGNE

REER à terme fixe — REER à taux variable — REER-obligations d'épargne
REER rachetable — REER à intérêt quotidien et 3 régimes de rentes
REER autogère — REER Fonds de placement (Les Fiduciaires)

*REER à terme fixe de 5 ans.
Taux en vigueur
le 27 décembre 1985

Le REER OPTIMAL

GUA... 11.50...

de la

**Compagnie
de fiducie
Guardian**

AL...

Guardian offre le REER AUTOGÉRÉ OPTIMAL:

**Compagnie
de fiducie
Guardian** 618, rue St-Jacques
Montréal H3C 1E3
842-7161

Nom

Adresse

Ville

Code postal

Téléphone

- Accès au service de courtier exécutant de Guardian (économie de commission jusqu'à 65%)
- Frais annuels d'administration de 75\$ seulement
- Flexibilité d'opération — le choix de votre propre courtier

Le REER OPTIMAL de Guardian offre le maximum d'économie et de flexibilité. Retournez ce coupon ou appelez-nous pour de plus amples renseignements.

AF-85

PLACEMENTS

L'assurance-dépôt couvre les REER

Jusqu'à 60 000 \$ de

■ Tant que la valeur accumulée dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ne dépasse pas 60 000 \$, l'épargnant est justifié d'effectuer ses contributions annuelles dans un seul et même REER.

Tel est le point de vue de Mme Mariette Forest, adjointe au vice-président du développement chez Brault, Guy, O'Brien.

Plusieurs personnes pensent qu'à chaque fois qu'ils contribuent annuellement dans un REER, ils doivent le faire dans un nouveau REER. La raison: la loi de l'impôt stipule qu'aucun retrait partiel ne peut être effectué dans un REER.

Tout contribuable, s'il veut retirer de l'argent d'un REER, doit en effet selon la loi, retirer le montant global du REER et fermer ce dernier. La personne devient ainsi taxable sur le montant global accumulé dans ledit REER. Pour éviter une telle situation, les épargnants préfèrent fractionner leurs investissements dans plusieurs REER.

«La multiplication des REER n'est pas nécessairement la meilleure solution au problème. En effet, la loi de l'impôt, si elle interdit d'une part les retraits partiels d'un REER, dit d'autre part qu'on peut transférer en tout ou en partie les valeurs d'un REER dans un autre REER sans être taxé. Ce volet de la loi permet donc aux gens de contourner légale-



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Mariette Forest: «La multiplication des REER n'est pas nécessairement la bonne méthode puisque certains volets de la loi permettent le retrait partiel des sommes d'argent accumulées dans des REER.»

ment l'interdiction du retrait partiel de l'argent accumulé dans un REER» a déclaré Mme Forest aux AFFAIRES.

La mauvaise méthode

Prenons l'exemple d'une personne qui détient un REER d'une valeur de 30 000 \$ et qui désire effectuer un retrait partiel de 10 000 \$. Selon la loi, cette personne ne peut retirer que la somme de 10 000 \$ de son REER. Elle doit

plutôt retirer la somme globale de 30 000 \$, fermer son REER, payer l'impôt à la source sur le 30 000 \$ et, par la suite, disposer de son 10 000 \$ comme elle l'entend. Cette méthode est très onéreuse et aucun contribuable ne devrait l'appliquer.

La bonne méthode

La bonne manière d'effectuer son retrait partiel est, tout d'abord, d'ouvrir un nouveau REER. L'é-

18 %

**MOYENNE
SUR 18 ANS
DU RENDEMENT
ANNUEL COMPOSÉ**

10 ANS 19,8%
3 ANS 21,3%
1 ANS 29,3%

C'est le résultat exceptionnel obtenu par l'Industrial Growth Fund.

L'Industrial Growth Fund offre toujours un rendement supérieur à long terme.

Mais surtout, c'est un fonds géré pour vous par Mackenzie Financial Corporation, en faisant appel à une stratégie qui accorde la priorité absolue à la protection du capital.

C'est le moyen idéal d'amortir le choc de vos placements en REER — en en tirant tous les fruits! Demandez dès aujourd'hui tous les détails!

LE REER DE L'INDUSTRIAL GROWTH FUND



Regardez des deux côtés pour la gestion de votre REER.

☐ Je voudrais amortir le choc de mes placements en REER — tout en en tirant tous les fruits: veuillez m'envoyer la brochure de réponses REER.

NOM

ADRESSE

VILLE

PROV

CODE POSTAL

TÉLÉPHONE

(domicile)

(affaires)

Tous les chiffres sont au 1^{er} décembre 1985. Les offres ne sont faites que par prospectus.

Les Investissements **Sogecar**

819-564-0388 875-5755
SHERBROOKE MONTRÉAL

505 Boulevard Dorchester, Suite 510
Montréal, Québec H2Z 1Y7

d'épargne, un seul REER est suffisant

l'épargnant prend alors le 10 000 \$ du REER existant et demande à l'institution financière de transférer ladite somme dans le nouveau REER. Dans un deuxième temps, l'épargnant retire la totalité du 10 000 \$ investi dans le nouveau REER et ferme ce dernier. Il se trouve alors à payer à la source uniquement l'impôt dû sur le 10 000 \$. Le 20 000 \$ restant demeure dans le premier REER à l'abri de l'impôt. Pour effectuer le transfert de fonds, l'épargnant et les institutions impliquées devront compléter un même formulaire titré "Avis de transfert direct de fonds" provenant de Revenu Canada.

"Cette seconde méthode est conforme à la loi

de l'impôt, précise Mme Forest. C'est pourquoi l'épargnant n'a pas à ouvrir un nouveau REER à chaque fois qu'il désire contribuer à son régime.

Un tel transfert ne coûte rien dans les banques et les compagnies de fiducie.

Le contribuable peut ainsi transférer sans frais son argent d'une institution financière à une autre.

Limite de 60 000 \$

L'épargnant est justifié d'ouvrir un nouveau

REER lorsque la valeur de celui-ci dépasse 60 000 \$. En effet, les sommes investies dans des REER offerts par des banques, des caisses populaires ou des compagnies de fiducie sont assurées jusqu'à concurrence de 60 000 \$ par institution. "Au-delà de ce montant, vous n'êtes pas assuré advenant la faillite de votre institution avec laquelle vous faites affaires", explique Mme Forest.

La limite de 60 000 \$ at-

teinte, l'épargnant devrait donc ouvrir un nouveau REER dans une autre banque, fiducie ou caisse populaire, question de rester en deçà de la limite de l'assurance-dépôts. Toutefois, il est bon de noter que les REER bénéficient d'une protection indépendante des comptes d'épargne. Un contribuable peut donc définir dans la même institution jusqu'à 120 000 \$ d'épargnes réparties entre un REER et un ou plusieurs comptes d'épargne.

Cette norme de 60 000 \$ ne s'applique pas toutefois pour les REER autogérés investis dans des obligations ou des actions. Les organismes gouvernemen-

taux n'assurent pas ces titres.

**CLAUDE
CHIASSON**

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

dans le journal **LES AFFAIRES**

(514) 842-6491

NOUVEAU REER par versements DESJARDINS

UN PEU DE PRÉVOYANCE VOUS DONNE DE L'AVANCE!



CETTE ANNÉE, PRENEZ DE L'AVANCE!

N'attendez pas à la dernière minute pour contribuer à votre REER. Prenez une année d'avance, en tirant profit dès maintenant du REER DESJARDINS par versements. Vous contribuerez ainsi en toute tranquillité à votre régime enregistré d'épargne-retraite.

SIMPLE ET BIEN AVANTAGEUX!

Avec le REER DESJARDINS par versements, fixez vous-même votre objectif de contribution et la fréquence de vos versements.

Vos dépôts se feront automatiquement et vous vous retrouverez en fin d'année avec un bon montant à déduire de vos impôts. Vous accumulerez systématiquement de l'argent dans votre REER, de la façon la plus simple possible.

PROFITEZ AUSSI DE NOS BONS CONSEILS!

Venez rencontrer le plus tôt possible votre conseiller de la caisse Desjardins. Selon vos revenus et vos objectifs, vous établirez ensemble le montant de votre contribution et le rythme de vos versements. Votre conseiller vous indiquera comment profiter le mieux possible de cette formule d'épargne REER pour vous préparer une retraite bien à votre goût! Entrez chez Desjardins, et venez tirer profit du REER DESJARDINS par versements.



**Le Groupe Teknika
NOMINATION**



M. LOUIS CHERRIER, M.B.A.

Monsieur Richard Royer, ing., président du GROUPE TEKNIKA, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Louis Cherrier au poste de vice-président, administration et personnel.

Diplômé en administration (M.B.A.) de l'Université Western Ontario, Monsieur Cherrier a agi comme cadre supérieur dans le secteur privé pendant dix (10) ans, dont entre autres en tant que président et directeur général d'une société européenne. Avant de se joindre au Groupe Teknika, il fut pendant quatre (4) années directeur du programme M.B.A. de l'Université de Sherbrooke.

Firme multidisciplinaire, le Groupe Teknika offre des services intégrés dans les domaines de l'ingénierie, de l'urbanisme, de l'arpentage et de l'environnement. Il englobe dix (10) firmes et compte plus de deux cents (200) employés au sein de son siège social localisé à Sherbrooke.

150, rue Vimy Nord
Sherbrooke, Qc
J1J 3M7
(819) 562-3876
1-800-567-6927

la caisse populaire  desjardins

■ Vous n'avez pas nécessairement besoin d'argent comptant pour effectuer votre contribution annuelle dans un Régime enregistré d'épargne-retraite (REER). Les obligations d'épargne du Canada ou du Québec, les actions ou les obligations corporatives que vous détenez dans votre coffre de sûreté ou chez votre courtier en valeurs mobilières peuvent en effet être déposées dans un REER.

Beaucoup de gens accumulent l'argent dans des dépôts à court terme dans le but exprès d'effectuer

Pas besoin d'argent comptant pour investir dans votre REER

leur contribution annuelle à leur REER. Pourtant, ces personnes, si elles détiennent déjà des valeurs mobilières, peuvent transférer ces valeurs dans un REER autogéré.

Transfert du REA

Par exemple, vos titres achetés dans le cadre du Régime d'épargne-actions

(REA) il y a maintenant deux ans et qui, depuis le 1er janvier 1986, sont exclus du REA peuvent servir de contribution pour votre REER 1985.

Dans ce cas, vous n'aurez tout simplement pas de comptant à verser. "Votre institution vous émettra un reçu pour fins d'impôt affichant la valeur mar-

chande de vos titres au moment d'effectuer le transfert. Ce montant pourra être déduit de votre revenu imposable de 1985", a expliqué aux AFFAIRES Mme Mariette Forest, adjointe au vice-président développement chez Brault, Guy, O'Brien.

Il faut toutefois tenir

compte du fait que, dans le cas de tels transferts, il y a disposition présumée des titres sur le plan fiscal. Le contribuable est donc tenu de déclarer au fisc dans l'année du transfert des titres dans le REER, les intérêts composés accumulés jusqu'à la date du transfert dans le cas des obligations d'é-

pargne.

Dans le cas des actions, le gain de capital lié aux titres transférés dans le REER doit être ajouté à vos autres revenus imposables réalisés dans l'année même du transfert. En revanche, les pertes de capital, s'il y en a, ne pourront venir réduire votre revenu imposable.

Taxation

Il importe également de ne jamais perdre de vue qu'il est préférable de transférer dans son REER les titres dont les revenus de placement sont les plus taxés, afin que ces revenus s'accumulent à l'abri de l'impôt dans le REER.

Les titres générant des revenus de placement sont les plus taxés au Canada. On a donc avantage à transférer en premier lieu les obligations d'épargne et les autres types d'obligations dans son REER autogéré puisque ces titres génèrent des revenus d'intérêt.

Les revenus de dividende et le gain de capital sont les formes de revenu les moins taxés au pays. Les actions privilégiées ou les actions ordinaires qui paient des dividendes et génèrent du gain de capital devraient donc être transférées en dernier lieu dans votre REER autogéré.

CLAUDE
CHIASSON

LAMBERT SOMECH

NOMINATION



M. Jean-Louis Tassé

Monsieur Denis Linteau, président de Lambert Somec Inc. est heureux d'annoncer la nomination de M. Jean-Louis Tassé à titre de membre du Conseil d'administration de la compagnie.

Lambert Somec Inc. est un important entrepreneur en construction avec des bureaux à Québec et à Montréal. La compagnie oeuvre au Canada et au niveau international.

Monsieur Tassé est président fondateur de la maison de courtage Tassé et Associés Limitée à Montréal et membre des Bourses de Montréal, de Toronto et de Vancouver et de l'Association Canadienne des Courtiers en Valeurs Mobilières.

«Lorsque Jean-Pierre nous a expliqué qu'un REER autogéré ferait toute la différence, nous avons aussitôt changé de régime.»

Seul le REER autogéré vous permet de choisir vous-même vos placements pour récolter davantage...cette différence, c'est le confort de l'avenir.

De plus en plus de gens réalisent que l'écart de croissance entre les REER autogérés et les REER conventionnels (en gestion commune) compte avec le temps.

Les REER autogérés vous permettent encore de bénéficier d'une épargne fiscale importante. Par exemple, un particulier gagnant 40 000 \$ par année et versant sa cotisation maximale admissible de 5 500 \$ réduira ses impôts d'environ 2 700 \$. Vous avez jusqu'au 28 février prochain seulement pour contribuer à votre REER pour 1985 et ainsi épargner sur les impôts de 1985.

Les représentants en placements de McLeod Young Weir demeurent à votre disposition pour vous expliquer ce qui fait toute la différence! Communiquez avec l'un de nos 40 bureaux d'un océan à l'autre ou composez, sans frais, le 287-3600.



Jean-Pierre Ménard, représentant en placements de Montréal.

**MCLEOD
YOUNG
WEIR**

Services financiers depuis 1921
Pour que votre argent profite davantage.



Les sommes d'argent retirées d'un REER sont taxées à la source

■ Tant que vous transférez l'argent d'un Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) à un autre, vous n'avez pas à verser un sous d'impôt. Dans le cas d'un retrait de l'argent d'un REER, la situation est toutefois différente. Vous êtes alors tenu de payer à la source une partie de l'impôt dû sur l'argent accumulé dans le REER.

Retenue à la source signifie dans ce cas le montant que retient l'institution au moment même du retrait de l'argent du REER en guise de paiement d'impôt. Ces retenues correspondent généralement à une partie seulement de l'impôt dû sur les sommes retirées du REER. L'autre partie sera payée suivant son retrait, sa déclaration annuelle d'impôt.

«Les retenues à la source sont les suivantes: pour un retrait de moins de 5 000 \$, votre institution financière retiendra

au moment même du retrait, 18 % du montant retiré du REER. Pour des retraits de plus de 15 000 \$ jusqu'à 30 000 \$, la retenue à la source monte à 30 % des sommes retirées du REER. Sur tout retrait de plus de 30 000 \$, l'institution retiendra à la source 35 % de l'argent retiré du REER pour fins d'impôt», a précisé aux AFFAIRES Mme Mariette Forest, adjointe au vice-président développement chez Brault, Guy, O'Brien, une maison montréalaise de courtage en valeurs mobilières.

«On constate que le contribuable, s'il envisage retirer l'argent de son REER, devrait idéalement le faire par tranche de 5 000 \$ ou moins. Pour ce montant, la retenue à la source est la moins élevée, soit 18 % du montant retiré. Le contribuable versera le reste de l'impôt dû au moment seulement de sa déclaration annuelle d'impôt.

D'ici-là, le contribuable fera fructifier à son avantage l'argent du fisc encore en sa possession», souligne Mme Forest.

Rappelons ici que, pour effectuer un retrait partiel de son REER, il faut en premier lieu ouvrir un nouveau REER. Dans ce nouveau REER, on y transférera la somme à retirer du REER existant. Par la suite, on retire la somme transférée du nouveau REER. C'est la seule façon d'éviter de payer de l'impôt sur la valeur globale accumulée dans votre REER original.

**CLAUDE
CHIASSON**

Vous avez pignon sur rue?
Laissez-le savoir.
Publiez votre carte d'affaires
dans le journal
LES AFFAIRES
514-842-6491



notre **REER**

**AVEC NOTRE SERVICE
VRAIMENT PERSONNALISÉ**

INTÉRÊTS RÉINVESTIS
ANNUELLEMENT AUX
TAUX EN VIGUEUR.

**PLACEMENT
GARANTI**

9³/₈

1 AN

**ÉPARGNE
GARANTIE**

6¹/₂

PAR ANNÉE

FACILEMENT
ENCAISSABLE
COMPOSÉS
SEMI-ANNUELLEMENT.
INTÉRÊTS CALCULÉS
SUR LE SOLDE
QUOTIDIEN
DE FERMETURE.

AUCUNS FRAIS. LES TAUX PEUVENT CHANGER.

Fixez un rendez-vous à votre convenance.

Nous examinerons vos besoins en prenant le café.

St. John's: 726-1880	Sherbrooke: 564-1880	Toronto: 363-2261	Calgary: 265-1880	Vancouver: 681-5464
Halifax: 425-1880	Kitchener: 742-1880	Winnipeg: 942-5515	Edmonton: 420-1880	Vernon: 542-4377
Montréal: 392-1880	London: 679-9110	Regina: 359-1880	Kelowna: 861-1880	Victoria: 381-1880
Québec: 681-0277	Ottawa: 563-1880	Saskatoon: 244-1880	Prince George: 564-1880	White Rock: 531-7525

Crédit Foncier
FIDUCIE CRÉDIT FONCIER

Institution inscrite : Régie de l'assurance-dépôts du Québec
Membre : Société d'assurance-dépôts du Canada

Est-il avantageux d'acheter son REER dans une compagnie d'assurance ?

Qui, de nos jours, n'a pas entendu parler de REER ! À cette période de l'année, les journaux foisonnent d'information sur tout ce qui concerne les régimes enregistrés d'épargne-retraite.

Devant cette masse d'information, il devient difficile de se faire une idée claire des avantages et des inconvénients à acheter son REER dans telle ou telle institution financière.

Nous aimerions vous parler des REER des compagnies d'assurance. Peu de gens connaissent leurs avantages. Pourtant, ils sont nombreux.

SÉCURITÉ :

Les compagnies d'assurance ont été les premières institutions financières à offrir des rentes au public. Lorsqu'en 1957, la législation a permis l'enregistrement des régimes individuels de retraite, notre industrie s'était déjà établie une sérieuse réputation de **solidité** et de **fiabilité**.

Personne n'a jamais été lésé, au Canada, par une compagnie d'assurance-vie qui n'aurait pas respecté ses engagements contractuels. Acheter son REER dans une compagnie d'assurance, c'est savoir que les fonds accumulés sont en parfaite sécurité et sont gérés par une institution financière qui possède une solide expertise dans la gestion des fonds à long terme.

INSAISSISSABILITÉ :

Selon la désignation du bénéficiaire, un REER acheté dans une compagnie d'assurance peut être insaisissable, c'est-à-dire qu'aucun créancier ne peut y accéder quels que soient les problèmes financiers de l'acquéreur. Ce n'est pas le cas des REER achetés dans les autres institutions financières.

FLEXIBILITÉ :

Les REER des compagnies d'assurance jouissent d'une très grande flexibilité quant aux sommes versées périodiquement, aux retraits, aux options à la retraite, etc.

OPTIONS À LA RETRAITE :

Seules les compagnies d'assurance peuvent offrir des **rentes viagères**, c'est-à-dire un revenu de retraite garanti la vie durant. De plus, lorsque vous avez acheté votre REER dans une compagnie d'assurance, sa transformation en rente viagère se fait sans frais.

SERVICE PERSONNALISÉ :

Quoi de plus frustrant que d'attendre en file pour obtenir de l'information par un personnel non spécialisé sur un placement aussi important qu'un REER.

Par ailleurs, quoi de plus intéressant que d'avoir le loisir d'examiner le pour et le contre de cet achat avec un professionnel capable de faire l'évaluation de vos besoins à l'heure et à l'endroit qui vous conviennent. Et ce même professionnel, l'assureur-vie, se fera un devoir, l'an prochain, de vous faire penser à acheter votre REER. À votre retraite, vous vous en ferez.

Tous ces avantages vous sont offerts à des taux concurrentiels.

Avant de fixer votre choix sur un REER, rendez-vous donc service : renseignez-vous sur les plans offerts par les compagnies d'assurance.

Que ce soit à cause de la sécurité du placement, de la flexibilité, des options à la retraite ou du rendement, un REER acheté dans une compagnie d'assurance vous offre ce qu'il y a de mieux. Pensez-y.

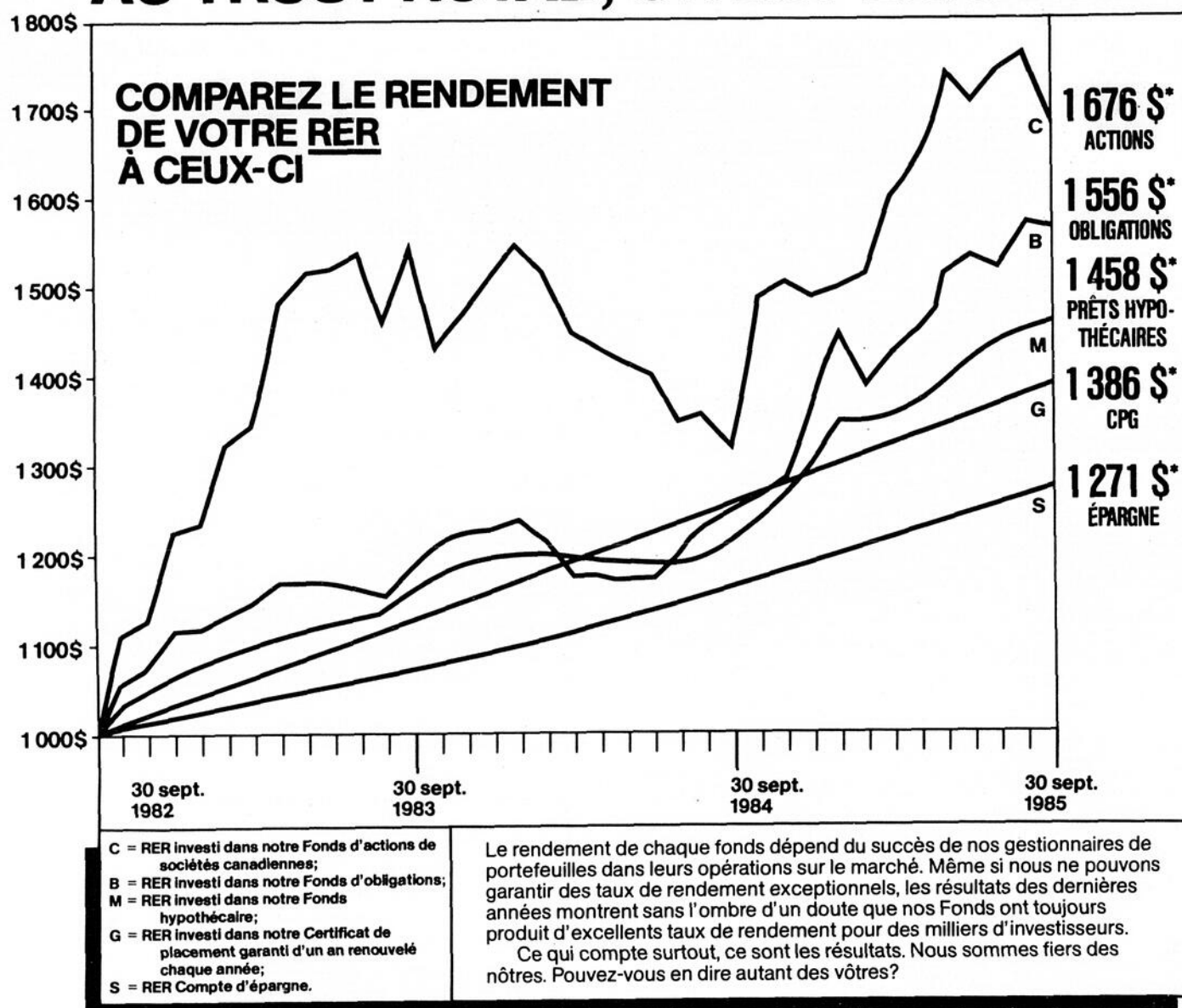
Cette information vous est offerte par le **Centre d'Information** de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP). Vous pouvez nous rejoindre gratuitement en composant le **1-800-361-8070**.



Association canadienne
des compagnies d'assurances
de personnes inc.

Exigez-vous assez de votre RER?

AU TRUST ROYAL, ON EST EXIGEANT!



*En fonction d'une somme de 1 000 \$ investie dans un RER du 30 septembre 1982 au 30 septembre 1985.
(Selon les données les plus récentes.)

NOTRE TABLEAU EN QUELQUES MOTS

Supposons qu'il y a trois ans vous avez investi 1 000 \$ dans votre RER au Trust Royal. Supposons aussi que vous n'avez pas fait le choix traditionnel et donc, que vous n'avez pas placé votre argent dans un RER Compte d'épargne.

Notre CPG à un an renouvelé chaque année vous aurait rapporté 386 \$ au 30 septembre 1985, ce qui aurait porté votre avoir à 1 386 \$. Comme son nom l'indique, le Certificat de placement garanti offre un rendement absolument sûr.

Avec notre Fonds d'actions de sociétés canadiennes, composé de titres de première qualité, votre avoir de 1 000 \$ se serait élevé à 1 676 \$.

Dans notre Fonds d'obligations, votre solde aurait atteint 1 556 \$.

Et grâce à notre Fonds hypothécaire, qui se compose de créances hypothécaires de choix, votre placement de 1 000 \$ représenterait 1 458 \$.

Que faire pour obtenir d'aussi bons résultats?

D'abord, modifiez votre façon d'envisager les RER: ne vous contentez pas d'ouvrir un RER pour économiser des impôts. Allez-y! Faites fructifier votre argent!

METTRE DE CÔTÉ OU INVESTIR?

Ne vous contentez pas non plus d'ouvrir un RER pour mettre de l'argent de côté. Soyez plus difficile...

Avant d'enfermer votre argent dans une chambre forte pour une autre année, consultez-

nous. Au Trust Royal, votre RER portefeuille est plus que de l'épargne: c'est un investissement. Nous tenons à ce que votre investissement ne perde ni temps ni argent. Le Trust Royal est vraiment le partenaire de votre avenir!

LE TRANSFERT DE VOTRE RER

Le transfert de votre RER au Trust Royal ne vous coûtera pas un sou (même si certains établissements financiers prélèvent des frais de transfert).

Au Trust Royal, vous pouvez aussi, sans frais, transférer votre placement d'un Fonds à un autre. Vous pouvez même diversifier votre placement et investir dans plusieurs Fonds à la fois.

Et grâce à notre RER autogéré, vous pouvez aussi faire vous-même l'administration de votre placement.

VENEZ, PARLONS-EN...

Vous regrettez de ne pas nous en avoir parlé avant? N'attendez pas l'an prochain. L'argent perdu ne se rattrape jamais.

Rendez-vous à l'une de nos succursales et renseignez-vous sur nos RER. C'est avec plaisir que nous répondrons à vos questions et que nous vous aiderons à faire le bon choix. Ou composez l'un de nos numéros de téléphone sans

frais pour demander notre brochure gratuite sur les RER et l'adresse de la succursale du Trust Royal la plus proche de chez vous. Appelez aujourd'hui même. Nous vous aiderons à gérer votre RER pour vous permettre de couler une retraite paisible.

Appelez sans frais le 1-800-387-1808.
À Québec, appelez le 1-800-387-1610.



Partenaire de votre avenir

TRUST ROYAL

Les Fonds de placement du Trust Royal ne sont offerts que par prospectus. Notre prospectus fournit des informations détaillées sur les titres en portefeuille offerts. Vous pouvez vous procurer un prospectus pour chaque fonds à n'importe quelle succursale du Trust Royal au Canada.

■ **Consolider plusieurs Régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER)** en un seul ne coûte rien au contribuable. Plusieurs épargnants possèdent deux REER et plus à leur crédit. Or, plus il y a de REER émis, plus il est difficile de garder l'oeil sur ceux-ci et d'évaluer leur rendement respectif. Surtout que plusieurs contribuables ont dû déménager au cours de leur vie et qu'ils se retrouvent ainsi avec des REER dans des institutions géographiquement dispersées. Vient alors pour ces personnes le moment de consolider leurs REER afin d'en réduire le nombre. Il s'agit simplement de transférer les valeurs des REER existants dans un REER.

On peut consolider plusieurs REER

En même temps, les anciens REER sont fermés. Le contribuable n'a pas à payer d'impôt sur les sommes transférées puisque ce transfert se fait entre institutions.

L'épargnant peut généralement ouvrir ou fermer des REER-épargne ou des REER-certificats de dépôt sans encourir de frais auprès des banques et fiduciaires. Par ailleurs, certaines institutions exigent des frais pour transférer un REER d'une institution à une autre.

L'épargnant peut cependant être pénalisé si, pour transférer un REER in-

vesti dans les dépôts fixes d'une institution à une autre, il doit mettre fin à des dépôts à terme avant leur échéance. Idéalement, un contribuable doit effectuer la consolidation lorsque les dépôts des REER visés arrivent à échéance.

La consolidation des REER est souvent effectuée lorsqu'un contribuable a suffisamment d'argent accumulé dans ses REER pour ouvrir un REER autogéré.

**CLAUDE
CHIASSON**



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

"La meilleure de toute ma vie!"

Voilà ce que disent de plus en plus de gens depuis qu'ils roulent dans une voiture signée Chrysler.

Pas étonnant, Chrysler mise sur la technologie pour construire les meilleures voitures possibles.

Technologie de l'injection électronique, pour des moteurs qui démarrent bien, qui tournent rond et qui demeurent économiques. 82% des voitures de Chrysler possèdent ce dispositif en équipement standard.

Technologie de la turbo-compression, pour obtenir toute la puissance désirée sans gaspiller d'essence. Chrysler a déjà fabriqué 3 fois plus de moteurs turbo que Ford et GM réunis.

Technologie de la traction avant, pour libérer l'espace intérieur mais surtout pour une meilleure tenue de route. 90% des voitures de fabrication Chrysler sont des tractions avant.

Prenez le volant d'une voiture construite par Chrysler, vous comprendrez pourquoi de plus en plus de conducteurs de Dodge, Plymouth et Chrysler répètent: "De toute ma vie, c'est la meilleure voiture que je n'ai jamais eue..."



* Cette garantie limitée ne s'applique pas aux véhicules importés, de parcs ou de location après 2 ans ou 40 000 Km. Possibilité de 100 \$ déductibles. Votre concessionnaire à tous les détails. Certains équipements ou accessoires illustrés ou mentionnés peuvent être optionnels moyennant suppléments.

**5/80
GARANTIE***
5 ANS/80 000 KM
• Moteur et rouage d'entraînement
• Perforations par la corrosion sur la carrosserie extérieure
Sur les voitures et camions de fabrication Chrysler.

Notre seule ambition,
c'est d'être les meilleurs!



Chrysler

VOTRE CEINTURE VOTRE SÉCURITÉ

PLACEMENTS

Des institutions achètent 8,7 % d'Aligro

■ Un groupe d'institutions financières vient d'acheter 297 000 actions du grossiste en alimentation **Aligro** (Mtl, 11,75 \$). La transaction, organisée par le courtier en valeurs mobilières **McNeil Man-**

tha, représente 8,7 % des actions de l'entreprise de Thetford-Mines. Elle a été conclue pour une somme d'environ 3,4 M\$. Rejoint par **LES AFFAIRES**, M. **Michel Laplante**, vice-président au finance,

trésorier et contrôleur d'Aligro, n'a pas voulu indiquer quelles sont les institutions financières impliquées pas plus que l'identité des vendeurs.

Toutefois, tout semble indiquer que ce soit la

famille **Grenier** de Thetford-Mines qui ait cédé ce bloc d'actions. Son contrôle d'Aligro passerait alors de 79,4 % à 70,6 %.

Aligro devient une des premières compagnies ayant effectué une émis-

sion dans le cadre du **Régime d'épargne-actions (REA)** à vendre une participation importante à des institutions. Ces dernières démontrent ainsi leur confiance envers Aligro tout en ouvrant la porte à d'au-



BULLETIN NOVA No3

Coup d'oeil

LA CONSULTATION INTERNATIONALE

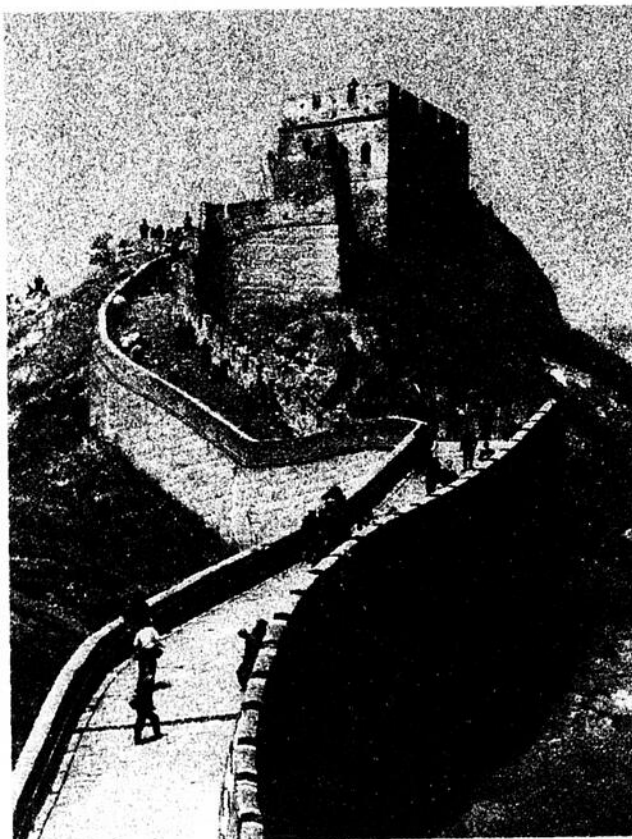
NOTRE SAVOIR-FAIRE A FRANCHI
LA GRANDE MURAILLE

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

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

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

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



déjà des plans en vue d'autres travaux.

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

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

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

Pour vous informer.

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

Vous constaterez que nous sommes des gens d'énergie.

NOVA

NOTRE ÉNERGIE AU SERVICE DE VOTRE AVENIR

LA SOCIÉTÉ ALBERTAINE NOVA

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

tres prises de participation dans des petites entreprises ayant émis dans le cadre du REA.

L'argument du manque de liquidité souvent avancé pour expliquer l'absence des institutions dans le marché des titres REA n'a pas prévalu dans le cas d'Aligro puisqu'à peine un millions d'actions ordinaires sont détenues par des personnes extérieures à l'entreprise. Aligro est devenue publique en juillet 1984 à la suite d'une émission de 700 000 actions au prix de 5,00 \$ chacune.

Aligro est surtout active à l'extérieur des grandes villes. Elle alimente à partir de six centres de distributions plus de 625 magasins oeuvrant sous les bannières **Servi**, **Action Plus** et **Dynamique**. La compagnie prévoit que son chiffre d'affaires atteindra 300 M\$ pour l'exercice qui se terminera le 31 mars prochain. Aligro vise des revenus d'un milliard de dollars d'ici cinq ans.

Provigo (Mtl, 15,63 \$), le leader de l'alimentation au Québec, a récemment fait l'acquisition d'**Approvisionnement Atlantique**, un grossiste en alimentation qui dessert les régions de la Gaspésie, de la Matapédia et du nord du Nouveau-Brunswick. Selon certains observateurs, cette acquisition visait à ralentir les élans expansionnistes d'Aligro, qui compte maintenant sur quelques institutions financières pour l'aider à atteindre ses objectifs.

CLAUDE
PROULX

Vous avez pignon
sur rue?

Laissez-le savoir.

Publiez
votre carte
d'affaires
dans
le journal

LES
AFFAIRES

514-842-6491

■ **LavalinTech** devrait annoncer sous peu la conclusion d'une entente avec une compagnie canadienne de pâtes et papiers qui lui permettra de faire l'essai d'une nouvelle pompe à chaleur industrielle mise au point en association avec **ASEA**. La conclusion de cet accord pourrait permettre à LavalinTech de toucher ses premières redevances à compter de l'an prochain.

C'est ce qu'ont récemment déclaré à Montréal trois dirigeants de LavalinTech, MM. Yves Bérubé et André Marsan, ainsi que Mme Nina Cherney, lors d'une rencontre de presse marquant l'inscription à la Bourse de Montréal des actions de cette entreprise. M. Bérubé, l'ancien ministre du gouvernement du Parti québécois, est président du conseil et chef de la direction. M. Marsan est président et chef de l'exploitation, tandis que Mme Cherney occupe le poste de vice-présidente à l'administration et secrétaire.

REA

Les actions et les bons de souscription de LavalinTech ont été inscrits à la cote de la Bourse de Montréal le mardi 7 janvier dernier. Via la firme de courtage **McLeod Young Weir Limitée**, LavalinTech a effectué à la fin de 1985 une émission de 2 M d'unités totalisant 10 M\$. Chaque unité de 5\$ était composée d'une action ordinaire, série A, et d'un demi-bon de souscription d'action ordinaire, série A. (Un bon de souscription entier donne droit à son détenteur d'acquies une action ordinaire, série A, au prix de 5,50\$ jusqu'au 31 janvier 1989.)

Les actions de série A de LavalinTech ont terminé leur première semaine en bourse au prix de 3,75\$. Elles ont oscillé entre 3,65\$ et 4,00\$ au cours des quatre premiers jours de transaction sur ce titre. Plus de 51 000 actions ont changé de mains.

Les bons de souscription ont été plus transigés, 88 080 de ces titres ayant trouvé preneur à un prix variant entre 0,40\$ et 1,05\$. Les "warrants" de LavalinTech ont d'ailleurs terminé la semaine à 1,05\$.

L'émission de LavalinTech, effectuée dans le cadre du Régime d'épargne-actions (REA) du Québec, donne droit à une déduction fiscale de 100\$ aux fins de l'impôt 1985 du Québec. De plus, les premiers détenteurs d'actions de LavalinTech auront droit à un crédit d'impôt de 20% de leur investissement (ou 1,00\$ par unité de 5,00\$) lorsqu'ils rempliront leur déclaration d'impôt fédéral de 1985. Ce crédit d'impôt est accordé aux firmes engagées dans des activités de recherche

LavalinTech espère toucher ses premières redevances en 1987

et développement. Il est transféré aux investisseurs lors d'une émission d'actions.

Applications commerciales

LavalinTech a l'intention de mettre l'accent sur la recherche et le développement de méthodes et d'équipements pouvant avoir des applications commerciales ou industrielles en moins de deux ans. L'entreprise entend se limiter, au moins au début, à des recherches dans des secteurs industriels existants, où elle peut permettre de réaliser des gains de productivité immédiats.

Comme c'est le cas du projet de pompe à chaleur avec la firme **ASEA**, LavalinTech s'associe à des partenaires industriels dans chacun de ses projets. Ces partenaires ont la capacité de fabriquer et de distribuer les nouveaux produits ou procédés mis au point. LavalinTech tirera principalement ses revenus des redevances provenant de la vente de ces produits. "Nous exigeons un taux de rendement minimum de 25% lors de l'analyse préliminaire avant de nous engager dans un projet", déclare, M. Bérubé.

À ce jour, LavalinTech a retenu trois projets parmi les quelque 80 qui lui ont été soumis. Outre le projet de pompe à chaleur, dans lequel la compagnie est prête à investir 2,5 M\$, LavalinTech projette aussi d'injecter près de 2 M\$ dans une nouvelle machine de triage et de sciage du bois et 1 M\$ dans des systèmes automatiques de guipage de fils.

Dans le cas du projet de triage et de sciage du bois, LavalinTech est associé avec **King, Murphy, Lavalin**, la division des produits forestiers de **Lavalin Inc.** située à Vancouver. L'équipement que veut mettre au point LavalinTech et son partenaire peut réduire de 50% le temps de tronçonnage du bois, ce qui représente une économie annuelle de 780 000\$ pour une usine qui produit 1 000 tonnes par jour. LavalinTech évalue à 1 000 unités le marché potentiel de cette machine en

Amérique du Nord. Le prix de vente devrait tourner autour de 2 M\$.

La mise au point de nouveaux systèmes de guipage de fils résulte d'une invention de la firme mont-réalaise **Mind to Matter Robotis Corporation Inc.**, le partenaire de LavalinTech dans ce projet. Les nouveaux systèmes permettent d'automatiser l'interconnexion des fils reliant les composants micro-électroniques.

Ces deux derniers projets s'ajoutent à celui de la mise au point, en collaboration avec **ASEA**, d'une pompe à chaleur productrice de vapeur pour l'industrie des pâtes et papiers. Cette pompe à chaleur permet de réaliser

des économies d'énergie considérables, selon les dirigeants de LavalinTech. Ainsi, une usine de pâtes et papiers utilisant un tel équipement pourrait récupérer son investissement initial de 5 M\$ en deux ans. C'est ce que compte démontrer prochainement LavalinTech et **ASEA** en installant une pompe de ce genre dans une usine canadienne.

Si elle satisfait son utilisateur, la pompe pourra ensuite lui être vendue, ce qui pourrait se faire à la fin de 1986 ou au début de 1987. LavalinTech pourrait alors récupérer son investissement de 2,5 M\$ dans le projet. D'autres firmes de pâtes et papiers pourraient aussi acheter

cette pompe, permettant ainsi à LavalinTech de toucher ses premières redevances au cours de l'exercice fiscal qui prendra fin le 31 octobre 1987.

Au cours de sa première année financière se terminant le 31 octobre prochain, LavalinTech tirera ses seuls revenus des placements effectués par l'entreprise. LavalinTech prévoit dépenser environ 4 M\$ au cours de l'exercice fiscal 1986, tandis que les revenus de placement devraient s'élever à près de 1 M\$, a déclaré aux AFFAIRES M. Jean Lamarre, vice-président aux finances et trésorier.

En plus d'effectuer un appel public à l'épargne de 10 M\$ via le REA à la fin

de 1985, LavalinTech a recueilli 2 M\$ des **Entreprises Lavalin inc.**, qui ont alors acquis 2 M d'actions ordinaires, série B. Les Entreprises Lavalin et le public possèdent donc chacun 50% des droits de vote de LavalinTech. Toutefois, comme les investisseurs individuels ont souscrit 83,3% du capital-actions, les actions de série A auront droit, le cas échéant, à deux fois plus de dividende que les actions de série B des Entreprises Lavalin, une des nombreuses firmes du groupe Lavalin, le numéro un du génie-conseil au pays.

**LAURENT
PEPIN**

REER • REER • REER • REER • REER

Templeton Canadian Fund

Templeton Canadian Fund a été créé pour satisfaire la demande croissante, de la part des investisseurs canadiens, d'un fonds Templeton admissible au REER.

Suivant les mêmes principes de placement que Templeton Growth Fund, Templeton Canadian Fund investit dans des titres que John Templeton et son équipe d'analystes estiment sous-évalués. Ces actions prennent un certain temps avant d'atteindre leur valeur en Bourse, mais la patience est un atout important dans la méthode de Templeton.

Les performances de Templeton Growth Fund (voir le graphique) prouvent le succès de cette méthode d'investissement. Un placement de 10 000 \$ dans le Templeton Growth Fund à ses débuts en 1954 a fini par atteindre 895 956 \$ le 31 octobre 1985.

Pour en connaître davantage sur le Templeton Canadian Fund et le Templeton Growth Fund (ce dernier étant admissible à 10% de la partie étrangère autorisée de votre REER autogéré), veuillez communiquer avec le courtier de votre fonds mutuel ou avec:

Templeton Management Limited,
44 Victoria Street, Suite 1500,
Toronto, Ontario, M5C 1Y2
Telephone: (416) 364-4672

Veuillez me faire parvenir des renseignements sur:
☐ Templeton Growth Fund
☐ Templeton Canadian Fund

Nom _____
Adresse _____
Ville _____ Prov. _____
Téléphone _____

LA



Templeton
...Ça veut tout dire!

■ Le Groupe Vidéotron ltée (Mtl 9,50 \$) a enregistré une progression de son bénéfice net de 54 % au cours du premier trimestre de l'exercice financier qui prendra fin le 31 août 1986. L'entreprise de câblodistribution a en effet inscrit un profit de 3,3 M\$ lors de la période de trois mois terminée le 30 novembre 1985, comparativement à un bénéfice net de 2,1 M\$ au cours du premier trimestre de l'exercice précédent.

Les derniers résultats financiers de la compagnie présidée par M. André Chagnon, publiés le jeudi 16 janvier, montrent également que le bénéfice par

L'action a grimpé de 1,75 \$ depuis son émission à l'automne

Le Groupe Vidéotron accroît

action du premier trimestre s'est élevé à 0,10 \$, ce qui représente une augmentation de seulement 0,01 \$ par rapport au premier trimestre de 1985. Cette faible majoration s'explique par le fait que le nombre moyen d'actions en circulation est passé de 24,7 M lors des trois premiers mois de l'exercice de 1984-1985 à 32,4 M au cours du premier trimestre de cette

année.

L'attente de la publication de ces bons résultats a contribué à faire bondir le cours boursier des actions du Groupe Vidéotron, qui ont gagné 1,50 \$ dans la semaine terminée le 10 janvier, atteignant alors 9,50 \$. "Encore plus que l'anticipation de nos bons résultats, les investisseurs tiennent compte de notre capacité à générer d'importantes liquidités",

ont déclaré aux AFFAIRES MM. Michel L. Daignault et Robert Bergeron, deux dirigeants de Vidéotron ltée, la principale filiale du Groupe Vidéotron. M. Daignault est président de Vidéotron ltée, tandis que M. Bergeron occupe le poste de vice-président au contrôle.

Les fonds générés par l'exploitation (en gros les profits plus l'amortissement et les impôts reportés) du Groupe Vidéotron ont atteint 11 M\$ lors du premier trimestre de cette année, comparativement à 9,1 M\$ lors de la même période l'an passé. Cette augmentation de 20,2 % s'explique en partie par le fait que le nombre d'abonnés aux services fournis par Vidéotron est passé de 588 219 au 30 novembre 1984 à 652 814 un an plus tard. En outre, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a autorisé Vidéotron à augmenter son tarif mensuel de 1,10 \$ depuis le 1er sep-

LE GROUPE VIDÉOTRON LTÉE (EXERCICE FINANCIER PRENANT FIN LE 31 AOÛT)				
	Année		1er trim.	
	1985	1984	1986	1985
Revenus	108 M\$	101 M\$	30,8 M\$	25,8 M\$
Bénéfice net	12,3 M\$	10,0 M\$	3,3 M\$	2,1 M\$
Bénéfice net par action	0,41 \$	0,42 \$	0,10 \$	0,09 \$
Fonds générés par exploitation par action	1,30 \$	1,38 \$	0,34 \$	0,37 \$
Abonnés*	621 683	563 527	652 814	588 219

(*) À la fin de la période.
Tableau: LES AFFAIRES

tembre dernier.

Vidéotron vient au 2e rang parmi les entreprises canadiennes de câblodistribution, Rogers Cable-systems inc., de Toronto, comptant en effet 1,3 M d'abonnés. Toutefois, Vidéotron est l'entreprise canadienne de câblodistribution qui a généré le plus de fonds lors de l'exercice terminé le 31 août dernier, soit 38,8 M\$, comparativement à 38,6 M\$ pour Rogers. Le revenu mensuel par abonné a atteint 15,18 \$ chez Vidéotron en 1984-1985, le plus haut

total au pays.

L'automne dernier, le Groupe Vidéotron a effectué une émission de 3,3 M d'actions subalternes au prix de 7,75 \$ l'unité. Une fois enlevés les frais de l'émission souscrite par Wood Gundy et Lévesque Beaubien, le Groupe Vidéotron a ainsi recueilli 23,8 M\$, ce qui permet à la compagnie de présenter un bilan complètement transformé. Ainsi, des dettes totalisant 19 M\$ ont été remboursées au cours du dernier trimestre.

Que veux-tu
être quand tu
seras grand?

Vivant!

Unicef Canada (4)



La présente annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique des valeurs qui y sont mentionnées. Une telle offre sera faite par voie de prospectus seulement dans la province de Québec où le dépôt d'un tel prospectus aura été accepté par la Commission des valeurs mobilières du Québec.

Nouvelle émission

10 000 000 \$

LavalinTech

2 000 000 d'unités

chacune consiste en une action ordinaire, série A et d'un demi-bon de souscription d'action ordinaire, série A.

Pendant la période commençant le 3 janvier 1986 et se terminant le 31 janvier 1989, chaque bon de souscription entier permettra à son porteur d'acheter une action ordinaire, série A au prix de souscription de 5,50 \$.

L'achat d'une action ordinaire, série A offertes par les présentes permet à son premier détenteur inscrit de déduire de son impôt sur le revenu fédéral autrement payable en 1985 un crédit d'impôt à l'achat d'actions égal à 20 p. cent du prix de souscription, soit 1,00 \$ l'action ordinaire, série A.

Prix: 5,00 \$ l'unité

McLeod Young Weir Limitée

Décembre 1985

AVIS PUBLIC



AUX MEMBRES DE LA CAISSE POPULAIRE SAINT-ARSENE DE MONTREAL

Bonjour,

Vous êtes cordialement invité à participer à la 48^e assemblée générale annuelle de la Caisse populaire Saint-Arsène de Montréal, aux fins de recevoir et d'étudier les rapports du Conseil d'administration, de la Commission de crédit et du Conseil de surveillance. L'assemblée permettra également de renouveler le pouvoir d'emprunt de la Caisse, de procéder à l'élection des dirigeants et de discuter toute autre question qui pourra être soumise à l'assemblée.

Prenez également avis que des modifications au règlement de régie interne de la Caisse seront proposées aux membres pour adoption lors de l'assemblée générale annuelle, aux fins de modifier les articles 65 et 66 nécessitant l'approbation préalable de la Fédération pour des prêts aux membres ainsi que des articles 1 (e) et 6.

ENDROIT: Salle paroissiale Saint-Arsène
1025, rue Bélanger est, Montréal

DATE: Mercredi, 29 janvier 1986

HEURE: 20 heures

Bienvenue à tous.

Cet avis est donné par ordre du Conseil d'administration, à Montréal, ce 10^{ième} jour de janvier 1986.

Rémi Lussier,
secrétaire

son bénéfice net de 54 %

faisant passer le ratio de la dette à long terme sur l'actif des actionnaires de 2,0 à 0,75 du 31 août au 30 novembre derniers.

Affichant un bilan assaini et générant d'importantes liquidités, le Groupe Vidéotron entre donc dans une nouvelle phase d'expansion après la consolidation qui a suivi l'acquisition de Cablevision Nationale Itée en 1980. "Cette expansion se fera de deux façons, a déclaré M. Daignault. Nous pourrions demander des licences au CRTC pour desservir les zones limitrophes où nous oeuvrons actuellement et nous pourrions faire des acquisitions non seulement au Québec, mais également à l'extérieur de la province."

Il est toutefois peu probable que l'entreprise



Michel Daignault : "Encore plus que l'anticipation de nos bons résultats, les investisseurs tiennent compte de notre capacité à générer d'importantes liquidités."

tente l'expérience américaine, la déréglementation à venir aux États-Unis ayant fait monter les enchères au cours des derniers mois.

"Une entreprise de câblodistribution américaine comptant 170 000 abonnés a récemment été vendue pour 237 M\$, soit 1 400 \$ par abonné, fait remarquer M. Daignault. Même si les firmes américaines génèrent annuellement environ 100 \$ de fonds par abonné en moyenne, comparativement à quelque 90 \$ pour les compagnies canadiennes, il s'agit d'un prix excessif quand on pense que le 'marché' a accordé un prix de 392 \$ par abonné à Vidéotron lors de notre émission d'actions de l'automne."

L'ancien conseiller en gestion de Woods Gordon

s'est dit satisfait de l'augmentation de 31 131 abonnés enregistrée par Vidéotron au cours du premier trimestre de l'exercice financier en cours.

L'entreprise a bon espoir de terminer son année financière, le 31 août prochain, avec plus de 680 000 abonnés. Combinée à la hausse tarifaire de septembre dernier, cette majoration du nombre d'abonnés devrait permettre au Groupe Vidéotron d'augmenter ses revenus d'environ 14 M\$, ceux-ci passant à 122 M\$ en 1985-1986. Vidéotron ne rend toutefois pas publiques ses prévisions de bénéfices et de fonds autogénérés par action pour l'exercice en cours.

**LAURENT
PEPIN**

RÉGIME D'ÉPARGNE-ACTIONS DU QUÉBEC SUIVEZ VOS TITRES

COMPAGNIE	Symbole au téléscripteur	Déduction*	Prix à l'émission	Fermeture 10-01-86	Variation en une semaine	1985-86 haut	1985-86 bas
ACS1	ASI	150%	2,20\$	2,35\$	0,30	2,85\$	1,95\$
Alguebelle	AIG	150%	12,00\$	3,75\$	0,45	6,38\$	3,10\$
Aligro	ALI	150%	5,00\$	11,75\$	-0,13	12,25\$	5,88\$
Artopex	APX	150%	5,00\$	4,25\$	0,10	5,00\$	4,10\$
Augmitto	AE	150%	1,00\$	1,30\$	-0,05	2,00\$	1,03\$
Belmoral	BME .un	100%	3,00\$	3,60\$	0,65	3,65\$	2,60\$
Bilrite Nightingale(1)	BLT	100%	8,50\$	7,88\$	-0,12	9,00\$	7,00\$
Berkley	BKW pr.a	150%	4,00\$	4,35\$	0,00	5,63\$	3,35\$
Biotech	ION	150%	5,00\$	4,85\$	-0,40	7,25\$	3,50\$
Bombardier	BBD .b	75%	13,00\$	15,88\$	1,38	15,88\$	8,63\$
Canam Manac	CAM .a	100%	9,50\$	18,75\$	-0,25	20,50\$	7,63\$
Cascades	CAS	100%	10,38\$	12,50\$	1,37	12,88\$	4,40\$
CB. Pack	CBK	75%	12,75\$	23,13\$	-0,12	23,88\$	12,25\$
Central Dynamics	CNY	150%	5,00\$	4,15\$	0,15	5,00\$	3,75\$
CFCF Inc.	CF	75%	13,75\$	15,75\$	0,12	16,00\$	13,38\$
Charan	CHN	150%	3,25\$	10,00\$	0,75	10,88\$	2,80\$
Ciment St-Laurent	St .a	50%	22,00\$	25,50\$	-1,88	27,50\$	11,25\$
Circo Craft	CCC	150%	8,25\$	8,50\$	0,12	9,88\$	6,50\$
Cogeco inc.	CGO	100%	7,50\$	6,75\$	0,12	8,00\$	5,75\$
Comm. par satellite	SAT	150%	5,00\$	6,75\$	0,00	7,50\$	3,50\$
Comm. Radio Mutuel	COR .a	100%	5,00\$	4,95\$	0,15	5,38\$	4,30\$
Consol. Bathurst	CB .a	50%	16,75\$	18,50\$	-0,13	19,13\$	15,13\$
Continental Phar. act. ord. a	CPM .a	150%	5,00\$	4,55\$	-0,10	4,95\$	4,45\$
act. ord. b	CPM .b	150%	5,00\$	4,50\$	0,00	5,13\$	4,35\$
Corp. Fin. Power	PWF	50%	27,40\$	29,88\$	-1,62	32,25\$	21,00\$
Datagram	DAR	150%	3,00\$	3,25\$	-0,15	3,95\$	1,70\$
Datamark	DMK	150%	2,00\$	3,40\$	0,20	3,90\$	2,10\$
Dofor	DSR .a	50%	9,75\$	9,50\$	-0,25	10,50\$	8,63\$
Donohue	DHC	100%	17,37\$	18,13\$	-1,12	19,75\$	15,00\$
Ent. Hartco	HTC	150%	7,00\$	3,75\$	-0,15	7,00\$	3,75\$
Équip. Denis	DNS	150%	2,00\$	2,20\$	0,00	2,55\$	1,85\$
FCA Int'l	FC	100%	18,00\$	21,50\$	0,00	22,00\$	17,13\$
Fibres Armex pr. con	FAX pr. a	150%	2,00\$	1,70\$	0,05	2,00\$	1,50\$
Gaz Métro	GZM	100%	11,50\$	11,50\$	-0,13	12,75\$	8,00\$
Goodfellow	GDL	150%	5,00\$	5,00\$	0,25	5,00\$	3,20\$
Gr. La Laurentienne	LGC .un	50%	10,00\$	9,63\$	-0,12	10,00\$	9,25\$
Groupe Tote	TEC	150%	2,00\$	2,55\$	0,25	2,85\$	2,00\$
Groupe Transcont. GTC	GRT	150%	8,75\$	13,13\$	-0,25	14,13\$	6,18\$
Guardcor (1)	GI	150%	8,75\$	6,75\$	-0,25	9,13\$	6,63\$
Hypocrat	HYP	150%	3,30\$	3,30\$	1,00	3,40\$	2,20\$
Idéal Métal	IDM	150%	5,25\$	4,35\$	0,05	5,50\$	4,00\$
IPL	IPI	150%	5,75\$	7,75\$	0,62	8,00\$	6,00\$
Imasco	IMS	100%	14,25\$	26,75\$	-0,50	29,63\$	22,63\$
J.A.G.	GML	100%	1,60\$	0,42\$	-0,02	1,35\$	0,33\$
Kaufel	KGL	150%	6,00\$	5,88\$	0,12	6,75\$	4,85\$
Lacroix	LCX	150%	3,50\$	2,96\$	0,11	3,00\$	2,50\$
Lambert Somet	LS	150%	3,25\$	2,93\$	0,53	3,25\$	2,10\$
Lavalin Tech.	LVT	100%	5,00\$	3,75\$	—	4,00\$	3,65\$

(1) Bon de souscription exclu.

(2) Le prix à l'émission est celui prévalant le 31 décembre 1985

Tableau: LES AFFAIRES

COMPAGNIE	Symbole au téléscripteur	Déduction*	Prix à l'émission	Fermeture 10-01-86	Variation en une semaine	1985-86 haut	1985-86 bas
Louven action ordinaire(1)	LOV	100%	2,00\$	1,15\$	0,15	1,90\$	0,80\$
action privilégiée	LOU PR. A.	150%	5,00\$	1,95\$	0,00	3,50\$	1,50\$
M-Corp Inc.		150%	14,75\$	15,50\$	1,25	15,50\$	13,25\$
MPA Vidéo	MPV	150%	4,25\$	4,20\$	0,70	5,13\$	3,15\$
MATCO	MCO	150%	2,50\$	2,35\$	0,55	2,60\$	1,60\$
Maufort	MAU	100%	1,00\$	0,80\$	-0,05	1,40\$	0,23\$
McNeil Mantha	MCN	150%	3,00\$	5,50\$	0,00	6,00\$	2,45\$
Memotec Data	MDI.un	150%	7,50\$	7,13\$	0,50	7,38\$	6,00\$
Mines D'Or Val	DKA	150%	1,50\$	2,15\$	-0,05	2,50\$	0,70\$
Montréal Trust	MTU	75%	12,50\$	15,38\$	0,13	16,63\$	12,00\$
Morgan Trust	MGN .a	100%	6,00\$	3,50\$	-0,25	4,55\$	2,55\$
Multidev act ord. (1)	MTV	150%	3,00\$	3,65\$	0,65	3,75\$	2,70\$
OE Inc.	OE	100%	8,00\$	9,50\$	0,00	10,25\$	8,00\$
Perkins	PKN	150%	5,75\$	5,00\$	0,70	6,13\$	3,40\$
Petro Sun Sr.1 (1)	PPS	150%	3,50\$	2,15\$	-0,25	2,95\$	2,15\$
Premier Choix	PCT .a	150%	5,00\$	5,13\$	0,58	5,13\$	4,20\$
Promatek	PMK	150%	3,25\$	2,80\$	-0,20	3,25\$	2,80\$
Provigo	PGI	100%	16,20\$	15,63\$	-0,55	16,50\$	8,00\$
Res. AuNore	AUN	100%	2,50\$	2,00\$	0,40	2,25\$	2,00\$
Res. Yorbeau	YRB	150%	0,70\$	0,70\$	-0,05	0,99\$	0,63\$
Sanivan	SVN	100%	5,00\$	4,20\$	0,05	4,40\$	3,95\$
San Francisco	SF	150%	5,75\$	8,63\$	0,63	8,88\$	6,25\$
Sico Inc.	SIC	100%	13,75\$	13,00\$	0,75	13,75\$	11,13\$
Sportscène	SPS	150%	2,50\$	2,15\$	0,20	2,25\$	1,65\$
Sumabus Inc.	SUB	100%	5,00\$	6,75\$	-0,38	8,63\$	4,60\$
Techmire	TCM	150%	4,00\$	3,30\$	0,35	4,60\$	2,85\$
Télé-Capitale	TCI .a	100%	5,00\$	10,00\$	0,50	11,63\$	4,05\$
U.A.P.	UAP .a	100%	17,50\$	25,50\$	-0,63	28,00\$	18,50\$
Unigesco actions privilégiées	UGO pr.a.	100%	6,00\$	8,63\$	-0,12	10,50\$	4,70\$
action b. (1)	UGO b.	100%	4,75\$	4,05\$	0,05	5,75\$	2,00\$
Uni-Select	UNS	150%	3,00\$	3,65\$	0,15	3,90\$	3,65\$
Vidéotron	VDO	75%	7,75\$	9,50\$	1,75	9,50\$	7,50\$
Visway	VWY	150%	7,25\$	6,50\$	0,00	7,25\$	6,00\$
Volcano	VCO	150%	7,50\$	6,75\$	0,75	7,50\$	5,63\$

PROGRAMME DE RÉINVESTISSEMENT ET D'ACHAT D'ACTIONS

COMPAGNIE	Symbole	Déduction*	Prix à l'émission	Fermeture 10-01-86	Variation en une semaine	1985-86 haut	1985-86 bas
Alcan (2)	AL	50%	40,00\$	40,75\$	0,12	42,25\$	31,00\$
Banque de Montréal (2)	BMO	50%	34,00\$	32,88\$	-0,75	35,00\$	25,13\$
Banque Royale (2)	RY	50%	34,00\$	31,88\$	-1,50	35,13\$	27,50\$
Canadien Pacifique (2)	CP	50%	18,63\$	17,88\$	-0,87	21,75\$	15,88\$
Dom. Textile (2)	DTX	75%	14,50\$	15,00\$	0,25	15,63\$	10,00\$
Domtar (2)	DTC	50%	22,63\$	22,25\$	-0,60	22,88\$	14,50\$
Ent. Bell Canada (2)	B	50%	41,50\$	39,50\$	-2,25	45,13\$	34,25\$

INDICE REA DE LÉVESQUE BEAUBIEN

Indice = 1000 en janv. 1982	2149,00	2150,75	1,75	2149,00	1476,00
-----------------------------	---------	---------	------	---------	---------

* Pour les firmes ayant effectué plus d'une émission dans le cadre du REA, la déduction et le prix indiqués sont ceux du dernier appel public à l'épargne.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 14 janvier 1986

	Epargne stable	Intérêt quotidien	DÉPÔTS À COURT TERME							DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement					CERTIFICATS GARANTIS ⁽¹⁾ Intérêt versé annuellement					HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES					HYPOTHÈQUES COMMERCIALES			PRÊTS PERSONNELS		
			Dépôt min. (\$)	30- 59j.	60- 89j.	90- 119j.	120- 179j.	180- 269j.	270- 364j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an		3 ans	5 ans
BANQUES																														
Banco Central du Canada	—	6¾	5 000	7,05	7¼	7½	7¾	8	8	—	—	—	—	—	5 000	8,80	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Commerce	6	5½	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	8	1 000	8¼	8½	8½	8¾	9¼	1 000	8¾	9¼	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11¼	—	—	—	11 et +	
Continental	6½	—	5 000	7¼	7½	7¾	7¾	8	8	1 000(A)	8¼	8½	8¾	9	9½	1 000	9	9¼	9¾	10	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	
Crédit Suisse Canada	—	—	25 000	8¼	8,60	8¾	9	9	9	25 000	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Grèce	5¼	5	5 000	7	7¼	7½	7½	8	8¼	1 000	9	9½	10¼	10½	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
d'Épargne	6	5½	3 000	7	7¼	7½	7½	7¾	8	1 000	8½	8¾	9¼	9¼	9¾	1 000	8¾	9¼	10¼	10¼	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	10½	11¼	11½	11½ et +	
Mercantile	—	—	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	8	5 000(A)	8¼	8½	8¾	9	9¼	5 000(A)	8¾	9¼	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11	11¼	11½	—	—	—	
Montréal	6	5½	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	8	1 000	8	8¼	8½	8¾	9¼	1 000	8¾	9¼	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11	11¼	11½	10½	11¼	11½	
Nationale	6	5½	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	8	1 000(A)	8¼	8½	8¾	9	9¼	1 000	8¾	9¼	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10¾	11¾	12¼	
Nouvelle-Écosse	6	5½	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	8	1 000	8½	8¾	9	9	9½	1 000	9	9½	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	11½ et +	
Royale	6	5½	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	8	1 000	8¼	8½	8¾	9	9½	1 000	9	9½	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	11¾ et +	
Soc. Générale Canada	—	—	10 000	7½	7½	7½	7½	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11 et +	
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	6	25 000	8,65	8,80	8,90	8,90	8,95	8,95	25 000	8,95	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Toronto-Dominion	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000(A)	8	8¼	8½	8¾	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
COOPÉRATIVES																														
Caisses Pop. (Mtl) ⁽²⁾	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7¼	7¾	2 000	8¾	9¼	9¾	—	—	—	—	—	—	—	9¾	10¾	11¼	—	—	11 et +	—	—	11½ et +	
Caisses Pop. (Qué.) ⁽²⁾	6	5½	1 000	7	7¼	7¼	7¾	7½	8	1 000	8¼	8½	8½	8¾	9¼	1 000	8½	9¼	9½	9¾	10	10¼	11	11¼	11½	11¾	10¾	—	10¾ et +	
Cais. d'Établissement ⁽²⁾	5	—	1 000	7¼	7¼	7½	7¾	8	8	1 000	8¼	8½	8½	8½	8½	1 000	8¾	9	9¼	9½	9¾	9¾	10¼	11	11¼	11½	11¾	—	11¼ et +	
Soc. d'Entraide ⁽²⁾	5½	—	5 000	7	7¼	7½	—	7¾	—	500	7¾	8¼	8¾	9	9¼	500	8¾	9¼	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11¾	12	—	—	11¼ et +	
FIDUCIES																														
Canada Trust	6¾	5¼	5 000	7	7¼	7½	7½	7½	8¼	—	—	—	—	—	1 000	9	9½	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11	11¼	11½	10¼	11	11¼	9½ et +	
Can. Italienne	5	—	5 000	8	8	8¼	8¼	8½	8¾	—	—	—	—	—	1 000	9½	10	10¼	10½	10¾	10¾	10¾	—	—	—	11¼	—	—	12 et +	
Crédit Foncier	—	—	5 000	8	8¼	8¾	8¾	8½	8½	—	—	—	—	—	500	9¾	9½	9¾	10	10	10¼	10¾	10¾	11¾	11¾	11¾	—	—	—	
Eaton/Baie	5¼	5	5 000	7¾	8	8	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	500	8¾	9½	9¾	10	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Fiduciaires	—	—	5 000	7¾	7¾	7¾	8	8	8½	—	—	—	—	—	1 000	9	9½	9¾	9¾	10¼	10¼	10¾	11	11¼	11½	10¼	11	11½	—	
Fiducie du Québec	—	—	5 000	7¼	7½	7¾	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	1 000	9	9¼	9¾	9¾	10	10¼	10¾	11¼	—	11¾	10¼	11½	12	—	
Financial Trust	—	—	5 000	8	8	8	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	5 000	9	9½	9¾	10	10	—	—	—	—	12	12¾	13	—	—	
First City	5½	—	5 000	8½	8½	8½	8½	8¾	8¾	—	—	—	—	—	1 000	9¼	9½	9¾	10	10½	10½	10¾	11	11¼	11½	10½	11¼	11½	—	
Guaranty Trust	6	5½	5 000	8	8	8	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	1 000	9	9½	9¾	10	10½	10	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	—	
Guardian	5	6	5 000	8½	8½	8½	8¾	9	9	—	—	—	—	—	1 000	9¼	9½	9¾	10¼	10½	10¼	10¾	11¼	11¾	11¾	—	—	—	—	
Montréal Trust	6	5½	5 000	7¾	8	8¼	8¼	8¼	8½	—	—	—	—	—	1 000	9	9½	10	10¼	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10¼	11¼	11¾	—	
Morgan	—	—	5 000	7¾	7¾	8	8	8	8	—	—	—	—	—	1 000	8¾	9	9½	9¾	9¾	10¼	10¾	11¼	11½	11½	—	—	—	—	
Morguard	—	—	10 000	8¼	8¼	8¼	8½	8½	8¾	—	—	—	—	—	1 000	9¼	9¾	9¾	10	10¼	—	—	—	—	—	10¼	10¾	11¼	—	
Prêt & Revenu	6	5½	5 000	8¼	8¼	8¾	8¾	8¾	8¾	—	—	—	—	—	1 000	9¾	9¼	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11¾	11¾	—	—	—	11½ et +	
Soc. nat. de fiducie	—	—	2 000	8¼	8¾	8½	8½	8½	8½	—	—	—	—	—	500	9	9½	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	—	
Trust Central	5¾	5	5 000	7½	7¾	8	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	1 000	9	9¼	9¾	10	10½	10¼	10¾	11	11¼	11½	—	—	—	—	
Trust Général	—	—	5 000	8	8	8¼	8¼	8½	8½	—	—	—	—	—	1 000	9¼	9½	10	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10½	11¼	11¾	—	
Trust National V. Grey	5½	5	5 000	7	7¼	7½	7¾	7¾	7¾	—	—	—	—	—	1 000	9	9½	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	10½	11½	12	11 à 15½	
Trust Royal	5½	5	5 000	8	8	8	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	1 000	9	9½	9¾	10	10¼	10¼	10¾	11	11¼	11½	10¼	11	11½	10¼ et +	

A) Versement semi annuel.

B) Minimum 5 000 \$

(1) Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération.

(2) Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.

Source: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Marchés monétaires

CANADA

	14-01	07-01	23-12	16-12
1. Taux d'escompte	10,21	9,62	9,49	9,20
2. Taux préférentiel	10,50	10,50	10,00	10,00
3. Bons du Trésor (3 mois)	9,90	9,80	9,24	8,95
4. Papier commercial (90j.)	10,05	9,85	—	9,15
5. Acceptations bancaires (90j.)	10,02	9,85	9,15	9,10
6. Argent à demande	9,63	10,00	9,50	9,25
7. Rendement des obligations				
Canada 6 juin 86 - 13%	10,42	9,94	8,90	9,07
Hydro-Qué. 9 juil. 86 - 15 3/4%	10,46	10,37	9,78	9,95
Maritime T&T 15 juil. 86 - 16 1/2%	11,08	10,77	—	9,75
8. Taux de change				
\$Can/EU comptant	0,7140	0,7115	0,7159	0,7175

ÉTATS-UNIS

	7-50	7-50	7-50	7-50
1. Taux d'escompte	7,50	7,50	7,50	7,50
2. Federal Funds	8,00	7,88	8,00	8,50
3. Prime Rate	9,50	9,50	9,50	9,50
4. Bons du trésor				
13 semaines	7,23	7,05	7,02	7,00
26 semaines	7,28	7,11	7,05	7,01
5. Certificats de dépôt (90 jours)	7,90	7,70	7,65	7,60
6. Papier commercial				
GMAC (90 jours)	7,80	7,75	7,65	7,60
7. Eurodollars (90 jours)	8,31	8,00	8,06	7,94

Tableau LES AFFAIRES

Les taux continuent leur montée

Les Canadiens font face une fois de plus à une hausse généralisée des taux d'intérêt.

Les pressions à la hausse sur les taux d'intérêt américains et la faiblesse de la devise canadienne se sont traduites par des hausses sensibles des taux d'intérêt au Canada.

Les banques canadiennes ont augmenté leur taux préférentiel de 1 % depuis deux semaines, celui-ci passant successivement de 10 % à 10,50 % et, le jeudi 9 janvier 1985, à 11 %. Le taux préférentiel est le taux le plus bas

exigé par une banque à ses clients les plus solides financièrement.

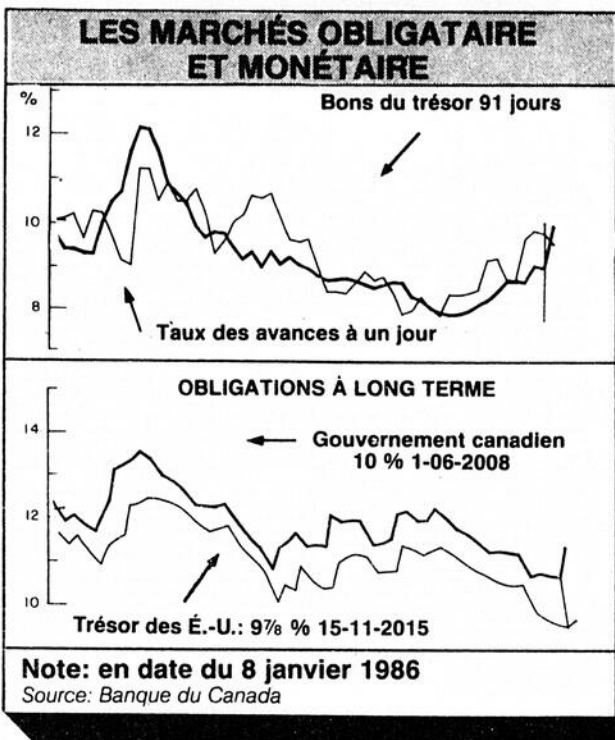
Ces hausses successives du taux préférentiel se sont répercutées sur la gamme complète des

La hausse des taux d'intérêt fait encore chuter les cours

Les prix des obligations ont continué de chuter substantiellement la semaine dernière. Les obligations du **Gouvernement du Canada**, 9 1/2 %, octobre 2001, ont baissé de 2 3/8 points, ou 23,75 \$ par 1 000 \$, et le rendement à l'échéance est passé de 9,76 % à 10,14 %. Sur le marché américain, les variations ont été sensiblement du même ordre. Les **U.S. Treasury**, 9 7/8 %, novembre 2015 ont reculé de 2 1/4 points, soit 22,50 \$ par 1 000 \$; le rendement est donc passé de 9,28 % à 9,49 %.

Deux raisons majeures expliquent, en partie, cette nouvelle pression à la hausse sur les taux d'intérêt. En premier lieu, le Bureau des statistiques du gouvernement américain a annoncé que le taux de chômage pour le mois de décembre a connu une baisse de 0,1 %, de 7,0 % à 6,9 %. Donc qu'il est de moins en moins nécessaire au gouvernement américain de baisser les taux d'intérêt pour engendrer la croissance.

En deuxième lieu, l'économiste en chef de **Salomon Brothers**, **M. Henry Kaufman**, a déclaré qu'il ne voyait plus de raisons majeures nous permettant d'assister à une baisse du taux d'escompte américain dans les mois à venir. Ce taux se situe présentement à 7 1/2 % et nombre



d'analystes prévoyaient depuis le mois de novembre une baisse de 1/2 %. Cette anticipation avait eu pour effet de raffermir les cours obligataires tout au long de la fin de l'année 1985.

Ces nouvelles ont été publiées peu avant que le gouvernement américain procède à la mise en marché de deux émissions publiques d'obligations, soit 6,5 milliards de \$ de titres de sept ans, ainsi que 4,75 milliards de \$ de titres de 20 ans. Les investisseurs institutionnels ont par le

fait même exigé un loyer plus élevé pour leurs fonds.

Enfin, la constatation aux États-Unis de la constitutionnalité du **Gramm-Rudman Amendment Bill** crée un sentiment très négatif dans les marchés financiers. Plusieurs espèrent que cette loi prévoyant des coupures budgétaires s'appliquant à la défense et à certains programmes gouvernementaux soit la réponse au déficit américain et qu'en 1991, les E.U. auront un budget équilibré.

Au Canada, le taux d'escompte a poursuivi sa remontée à 10,21 %, alors qu'il était de 9,87 % la semaine précédente. Cette hausse est survenue à la suite de l'intervention de la **Banque du Canada** visant à soutenir le dollar qui a atteint son plus bas niveau de l'histoire, 70,97 cents U.S., sur les marchés étrangers. Manifestement, ces pressions sur le dollar canadien sont le résultat de la difficulté du gouvernement **Mulroney** à trouver des solutions à son déficit budgétaire.

Heureusement, le dollar canadien est revenu à un niveau moins critique de 71,75 U.S. à la clôture, le vendredi 10 janvier. Les analystes expliquent cette hausse soudaine de notre devise par les retombées possibles sur notre économie du conflit entre les E.U. et la Libye.

RICHARD ROY

M. Richard Roy est vice-président chez McNeil Mantha.

OBLIGATIONS					
Émetteur	Coupon ⁽¹⁾	Échéance	Prix au 10/01/86	Rendement à échéance ⁽²⁾	Variation
CANADA					
Canada	9,25	06-12-87	99 1/2	9,54	- 1/4
Canada	9,25	01-03-91	98 3/8	9,66	- 3/4
Canada	10,75	15-12-95	103 3/8	10,20	- 2 1/8
Canada	9,50	01-10-01	95 1/2	10,07	- 2 3/8
Canada	10,25	01-02-04	99 1/2	10,31	- 2 3/8
Canada	10,00	01-06-08	96 3/8	10,42	- 2 3/8
PROVINCES					
Hydro-Québec	11,00	06-02-90	102 1/4	10,30	- 1 1/2
Prov. Québec	10,50	26-06-95	100 1/4	10,46	- 2
Prov. Québec	10,75	26-06-99	98 3/8	10,94	- 2 1/2
Hydro-Québec	11,25	25-09-08	101 5/8	11,03	- 2 1/4
Hydro-Ontario	10,50	04-03-91	101 3/8	10,14	- 1 7/8
Hydro-Ontario	10,00	14-01-96	98 1/8	10,30	- 1 1/2
Hydro-Ontario	10,50	15-01-10	98 1/4	10,70	- 2 1/8
Saskatchewan	12,25	01-03-03	108 3/4	11,09	- 2 3/8
B. Columbia	9,75	12-10-90	99 1/4	9,95	- 7/8
CORPORATIONS					
Nova	12,00	17-12-90	105 1/2	10,53	- 1 3/8
IMO	12,00	31-01-93	107 1/2	10,47	- 2
Bell	10,875	15-06-07	100	10,875	- 2 5/8
MUNICIPALITÉS					
Nouvelles Émissions	9	1 an	100		
	9 1/2	2 ans	100		
	9 1/2	3 ans	100		
	9 3/4	4 ans	100		
	10	5 ans	100		
	10 1/4	10 ans	100		
ÉTATS-UNIS					
U.S. Treasury	9,125	15-02-91	101 3/8	8,78	- 1
U.S. Treasury	9,50	15-11-95	101 1/8	9,32	- 1 3/4
U.S. Treasury	9,875	15-11-15	103 3/4	9,49	- 2 1/4

1) intérêt versé semi-annuellement

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

Tableau: LES AFFAIRES Source: McNEIL MANTHA

En 1986, offrez-vous le Complexe Desjardins



- Un édifice de renommée
- Au centre du Nouveau Montréal
- Accès direct au Palais des Congrès de Montréal
- Stationnement intérieur

- Accès souterrain à 2 stations de métro (Place des Arts, Place d'Armes)
- Important centre commercial intégré
- Le Méridien, hôtel 6 lys
- Nombreux restaurants



Place Desjardins inc.

Pour renseignements:
(514) 281-1870
Occupation: printemps 1986

Comment faire plus d'argent

en toute
sécurité

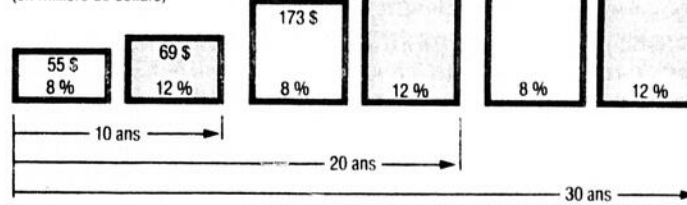
REÉR autogéré

Placer son argent dans un REÉR, c'est bien. Mais cotiser à un REÉR autogéré de Lévesque Beaubien, c'est encore mieux. Voici les avantages qui font toute la différence.

- **Flexibilité**—Vous choisissez vous-même vos placements dans le régime.
- **Rendement supérieur**—Cette grande flexibilité vous permet d'obtenir un rendement encore plus élevé sur votre épargne.
- **Sécurité**—Vous profitez des conseils et de l'expérience d'une maison hautement reconnue pour la gestion de votre portefeuille. Chez Lévesque, Beaubien, vous pourriez être encore plus riche à la retraite.

Croissance du REÉR conventionnel sous forme de dépôts garantis comparativement au REÉR autogéré Lévesque Beaubien. Calculée selon une cotisation de 3 500 \$/an à des taux de rendement de 8 % et 12 % sur des périodes de 10, 20 et 30 ans.

(en milliers de dollars)



Pour plus de renseignements sur notre REÉR autogéré, communiquez avec la succursale de votre région ou appelez-nous dès aujourd'hui, à frais virés, au numéro:

(Montréal)

(514) 879-2222

C'est reconnu,
c'est sûr !



LÉVESQUE, BEAUBIEN INC.
DEPUIS 1902

MINES ET MÉTAUX

Eider: des résultats positifs

Les récents résultats de deux trous de forage destinés à vérifier la présence d'une nouvelle structure aurifère sur la propriété du Lac Rose, dans le canton de Currie, ont satisfait **Ressources Minières Eider**, a déclaré M. Guy Morissette, président de la société d'exploration minière de Rouyn.

Le trou de forage RL-9 avait recoupé la nouvelle structure aurifère, titrant 0,79 once d'or par tonne sur une largeur de cinq pieds. Le trou RL-25, situé 75 mètres au nord-est de RL-9, a remonté une section minéralisée titrant 0,22 once d'or à la tonne sur une largeur de quatre pieds, tandis que le RL-29, localisé 25 mètres au sud-ouest de RL-9, a révélé une section aurifère de 5,3

pieds titrant 1,45 once d'or à la tonne et une autre section de quatre pieds de large titrant une teneur de 0,277 once d'or à la tonne.

D'autre part, **Ressources Minières Eider** a annoncé qu'elle s'appropriait à finaliser un financement privé de 200 000 \$ destiné à la réalisation de travaux de géophysique et de forage sur sa propriété d'**Estree**. Ce canton est situé dans la région de **Casa-Berardi**.

Les actions ordinaires de **Cache d'Or**

ont été inscrites à la cote de la **Bourse de Montréal** le jeudi 9 janvier dernier. Au téléscripteur, les cotes des actions de **Cache d'Or** apparaîtront sous le symbole CCI.

Cette société d'exploration minière, dont les actions sont également cotées à la **Bourse de Vancouver**, détient deux propriétés au Québec, soit dans les cantons de **Beauchastel** et de **Rouyn**. La compagnie détient aussi une option qui lui permet-

trait d'acquiescer une propriété dans le canton de **Dubuisson**, toujours dans le Nord-Ouest québécois.

Un accord a récemment été conclu en vertu duquel **La Société en commandite Sofimines 1985** investira 1,1 M\$ dans **Cache d'Or**. La société en commandite recevra environ 1,7 M d'actions de **Cache d'Or** en échange. Celles-ci seront distribuées aux commanditaires de **Sofimines 1985** lors de sa dissolution autour du 20 février prochain.

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.

Poussée des aurifères

NOS GAGNANTS

Belmoral: + 0,65 \$ (+ 24,1 %) à 3,35 \$
Dumagami: + 0,30 \$ (+ 7,5 %) à 4,30 \$
Echo Bay: + 2,00 \$ (+ 10,7 %) à 20,75 \$
Inca: + 0,55 \$ (+ 22 %) à 3,05 \$
Lac Minerals: + 1,38 \$ (+ 3,7 %) à 38,00 \$
Muscocho: + 0,50 \$ (+ 14,7 %) à 3,90 \$
Royex: + 0,27 \$ (+ 13,1 %) à 2,33 \$
Sherrgold: + 0,27 \$ (+ 5,6 %) à 5,13 \$
Sonora: + 1,15 \$ (+ 25 %) à 5,75 \$

Le prix de l'once d'or a fortement augmenté durant la semaine. Le vendredi 10 janvier 1986, l'once d'or a clôturé 5 341,50 \$ US. Une semaine plus tôt, l'once d'or se transigeait autour de 328 \$ US.

La faiblesse du dollar américain, les mesures prises par les États-Unis contre la Libye et les doutes des investisseurs face aux probabilités d'une diminution du déficit du gouvernement américain au cours des prochaines années expliquent cette hausse marquée du prix du métal précieux.

Bow Valley Ind.: + 2,00 \$ (+ 14,5 %) à 15,75 \$

Bow Valley, après avoir négocié une entente avec deux autres partenaires, a pu se retirer d'un projet d'exploration devant être mené sur la propriété pétrolière **Brae** et sur des champs gaziers de la Mer du Nord. Ce retrait du programme d'exploration devrait se solder par une hausse des "cash flows" et du bénéfice net de **Bow Valley**.

Cascades: + 1,38 \$ (+ 12,5 %) à 12,38 \$

Cascades ne donnera pas suite à son projet de remettre sur pied le moulin à papier d'**ITT-Rayonier** à Port-Cartier.

Corby: + 1,50 \$ (+ 10,2 %) à 16,25 \$

L'action de **Corby** a été fractionnée à raison de trois actions pour une. Les bénéfices et les ventes sont également en progression chez **Corby**.

Total Pete: + 2,00 \$ (+ 9,1 %) à 24,00 \$

Les ventes à la hausse de ses produits pétroliers raffinés et la baisse du pétrole brut sur le marché des denrées assurent **Total Petroleum** d'une forte rentabilité pour les prochains mois.

Redpath: + 1,25 \$ (+ 8,3 %) à 16,25 \$

Les mises en chantier devraient être plus fortes au Canada en 1986 ce qui devrait se solder par une demande accrue pour les produits de construction de **Redpath**. L'une des filiales de **Redpath** spécialisée dans la fabrication de pièces d'automobile devrait également bien faire en 1986.

National Business Systems: + 2,13 \$ (+ 7,9 %) à 29,13 \$

National Business a obtenu un contrat de 7 M \$ US pour fournir à **American Express** des équipements servant à la fabrication de cartes de crédit.

Core-Mark: + 0,27 \$ (+ 5,6 %) à 5,13 \$

Core-Mark a fermé cinq de ses sept magasins **Bingo Cash & Carry** situés dans le sud de la Californie. **Core-Mark**, avant d'entreprendre tout nouveau projet d'expansion dans ce domaine, attendra que ses deux magasins restants soient devenus rentables.

NOS PERDANTS

National V. & Grey Trustco: -2,00 \$ (-9,1 %) à 20,00 \$

L'année 1986 sera difficile pour **National Victoria** et il sera ardu pour cette dernière d'égaler son bénéfice net de 1985 selon son président, M. William Somerville.

Spar: -1,38 \$ (-5,9 %) à 22,13 \$

Les ventes de **Spar Aérospatiale** semblent avoir plafonné. Plusieurs importants contrats de haute technologie ont pris fin en 1985. Il faudra un certain temps à l'entreprise avant de pouvoir les remplacer. D'ici là, on peut s'attendre à une stagnation des ventes de **Spar**.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

SPÉCIALISTES EN INFORMATIQUE

Alliance Mutuelle-vie est en voie de réaliser la deuxième phase de son plan directeur informatique. Pour ce faire, elle doit s'adjoindre des professionnels chevronnés dans des domaines spécialisés.

Alliance Mutuelle-vie, une compagnie mutuelle d'assurance-vie a un actif de près de 700 millions et un volume d'assurance-vie de l'ordre de 7 milliards. Elle est également très active dans les secteurs des rentes individuelles et collectives. Elle poursuit son développement et son expansion dans l'excellence pour assurer le meilleur service à sa clientèle. Pour contribuer à ce dynamisme, nous sommes à la recherche de spécialistes pour combler les postes permanents suivants:

CHARGÉ(E) DE PROJETS

La personne est responsable de la réalisation des projets qui lui sont assignés et assume la gestion des ressources humaines affectées à la réalisation de ces projets. Elle doit planifier le développement des nouveaux systèmes, réviser les résultats des différentes étapes, s'assurer du respect des échéanciers, contrôler la qualité du travail et évaluer la performance du personnel sous sa responsabilité. Elle doit avoir au moins cinq années d'expérience en gestion de projets.

Dossier #86-105

ADMINISTRATEUR EN BASES DE DONNÉES

La personne aura pour mandat de concevoir et de standardiser les bases de données requises pour les systèmes d'information existants dans l'entreprise, appliquer les techniques appropriées pour en assurer l'intégrité, la sécurité et une performance optimale. Elle devra participer à la formation des ressources du secteur. Ce poste requiert une expérience minimum de six années en informatique, plus une année sur des systèmes en direct et une connaissance des systèmes DOS, VSE, CICS.

Dossier #86-110

ENVIRONNEMENT IBM: VM, DOS/VSE, CICS, CMS, DL/1, VSAM; ordinateurs 4381 et 4341.

Tous les postes mentionnés exigent un diplôme en informatique ou l'équivalent. Leadership, bilinguisme et capacité de communiquer sont des atouts importants. Nous ne retiendrons que les candidats ayant l'expérience spécifique à chaque poste.

Alliance Mutuelle-vie offre une rémunération et des avantages sociaux concurrentiels. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, sous pli confidentiel, en indiquant le numéro de dossier à:

ANALYSTES SENIORS

Les personnes préparent les plans détaillés des phases de l'étude préliminaire de faisabilité, de conception, d'implantation et de post-implantation sur des projets complexes. Elles travaillent avec les services utilisateurs dans la définition des exigences logiques de systèmes ou de programmes ou sous-programmes particulièrement complexes. Elles assument les fonctions de conseil au niveau de préparation ou révision de procédures et standards, contrôle de la qualité technique, formation et évaluation technique du personnel d'analyse. Ces postes requièrent une expérience d'au moins six années en informatique.

Dossier #86-115

PROGRAMMEUR SENIOR

La personne devra être apte à écrire des programmes complexes en tenant compte des logiciels utilisés (DOS, VSE, CICS), et rédiger toute documentation relative à ces programmes, selon les normes en vigueur. De plus, elle devra connaître ou apprendre rapidement le langage PL/1.

Dossier #86-120

Alliance
mutuelle-vie

Nicole Cassista
Gérante, Ressources humaines
ALLIANCE MUTUELLE-VIE
680, rue Sherbrooke ouest
Montréal (Québec) H3A 2S6

LA BOURSE

REVUE
DES
MARCHÉS

Trois titres à surveiller: Trilium, Spar et CAE

■ Après une année de récession dans l'industrie de la haute technologie, plusieurs titres ont atteint leur plus bas niveau et constituent donc de bons achats. C'est ce qui ressort d'une étude préparée récemment par M. John Hough, analyste chez Wood Gundy. Toutefois, comme il n'est pas certain qu'une reprise solide se concrétise, M. Hough recommande la prudence quant au choix des titres.

Un rapport récemment publié par la Semiconductor Industry Association (SIA) semble indiquer que la reprise est en vue dans l'industrie des semi-conducteurs. Les commandes de ce produit représentent un bon indice de ce qui se passe dans le reste de l'industrie parce que les semi-conducteurs entrent dans la fabrication de nombreux produits de haute technologie. Le rapport de la SIA montre que le ratio de la valeur des commandes sur celle des livraisons des fabricants américains s'est établi à 0,90 en novembre dernier, comparativement à 0,75 et 0,82 pour les mois de septembre et octobre respectivement. Toutefois, M. Hough note qu'une partie de cette hausse est due à la baisse des livraisons qui, faisant diminuer le dénominateur,

entraîne une hausse du ratio. Le niveau optimal de ce ratio est 1,2, estime l'analyste.

La SIA anticipe que l'industrie des semi-conducteurs connaîtra en 1986 un revirement spectaculaire et que les ventes croîtront entre 18 % et 23 % par année d'ici à 1988. L'organisation prévoit que les ventes annuelles mondiales de semi-conducteurs atteindront 38 millions de dollars US d'ici trois ans.

M. Hough recommande l'achat de Trilium (Tor.,

11,50 \$). Depuis sa fondation en 1983, cette filiale à 70 % de Mitel (Mtl, 8,00 \$) a connu une croissance spectaculaire. La compagnie, qui fabrique des équipements téléphoniques, se transige à seulement 10,6 et 9,3 fois ses bénéfices prévus pour les exercices qui se termineront à la fin des mois de février 1986 et 1987.

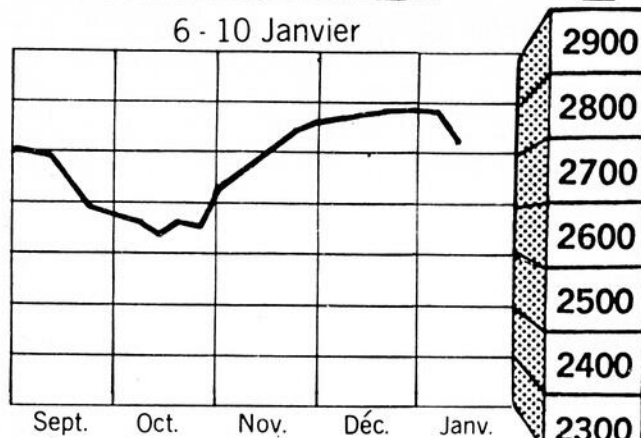
Le deuxième choix de l'analyste se porte sur Spar Aérospatiale (Mtl, 22,13 \$) qui pourrait faire l'objet d'une offre publique d'achat d'Alcan au cours de

1986. De plus, la compagnie est associée dans plusieurs consortiums dont celui qui a soumissionné pour la fabrication de la station orbitale de la NASA. Ce contrat de 8 milliards de \$ US sera accordée en 1986. Spar est active notamment dans la fabrication d'équipement aérospatial et d'instruments de manipulation à distance. Spar se transige présentement à 18,4 fois son bénéfice par action prévu pour 1985 et 13,8 fois son bénéfice par action prévu pour 1986.

M. Hough favorise également l'achat de CAE Industries (Mtl, 16,75 \$) qui peut compter sur un carnet de commandes de 600 M\$ soit presque deux fois ses revenus des quatre derniers trimestres. La vente de simulateurs de vol va très bien et le secteur des pièces d'autos est celui qui connaît la croissance la plus forte de la compagnie. CAE se transige respectivement à 20,9 et 12,9 fois ses bénéfices par action prévus pour les exercices qui se termineront le 31 mars 1986 et 1987.

CLAUDE
PROULX

Haut	Bas	Fermature
2888.64	2824.67	2817.64



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a perdu 63,76 points pour clôturer à 2817,64 durant la semaine terminée le 10 janvier.

INDICES BOURSISERS

	Ferm. 10-01-86	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1985-86	
				Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	137,84	-2,76	23,03	141,89	116,62
Banques	147,41	-5,56	7,46	159,41	114,79
Prod. forestiers	150,40	- 4,23	29,96	125,32	106,23
Prod. indust.	119,73	-1,93	9,51	125,32	106,23
Mines et métaux	124,76	2,00	61,09	129,12	106,40
Pétrole et gaz	133,09	-0,01	17,21	145,92	115,33
Serv. publics	136,13	-3,72	10,98	141,95	120,66
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	2817,64	- 63,76	14,14	2902,17	2347,49
Mines et métaux	2102,18	22,24	12,19	2198,70	1724,01
Or	4699,60	344,04	12,48	4847,83	2675,04
Pétrole et gaz	3252,94	-52,51	17,05	3592,25	2888,86
Pâtes et papiers	2258,91	- 66,18	19,05	2351,62	1876,57
Produits de consommation	3848,66	-109,61	13,09	4020,57	3119,72
Prod. indust.	1911,01	-54,04	14,92	2044,09	1643,28
Immeubles et construction	7998,22	-148,31	89,84	8340,09	6372,98
Transport	3691,10	-201,86	14,15	4446,59	3343,56
Pipelines	2691,80	-73,93	11,11	3021,77	2530,36
Services publics	2736,35	-124,00	9,42	3013,39	2372,17
Communications	4882,99	-84,27	21,90	5046,77	3600,16
Commerce	3046,08	-56,29	17,16	3146,63	2015,76
Serv. financiers	2116,40	-76,50	8,47	2274,84	1707,86
Sociétés de gestion	3580,20	-157,83	13,17	3744,60	2873,03
Elect/ Electronique	3852,21	-142,22	17,42	4570,77	3579,61
NEW YORK					
DJ, 30 ind.	1513,53	-35,67	16,7	1565,71	1184,96
DJ, transport	686,97	-16,02	13,4	723,31	553,03
DJ, serv. publ.	172,75	- 3,13	9,8	179,06	146,54
DJ, 65 actions	602,83	-13,67	—	622,92	480,93
NYSE, composé	118,82	-2,68	—	121,31	84,81
Amex	243,96	-3,77	—	247,73	186,40
S & P 500	205,96	-4,92	13,57	210,88	205,96
NASDAQ	324,14	-1,58	—	325,72	224,28
	Ferm. 10-01-86	Ferm. 03-01-86	Var.	1986	
				Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en \$US	71,74	71,25	0,49	80,33	71,25
L'OR					
New York en \$US	337,75	327,90	9,85	405	287,25
L'ARGENT					
Londres en \$US	5,90	5,74	0,16	10,11	5,63

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

Les syndicats achèteraient Eastern

■ Les syndicats représentant les pilotes, agents de bord et machinistes d'Eastern Airlines, ont retenu les services d'une firme d'avocats new-yorkaise spécialisée dans les prises de contrôle et le courtier Lazard Frères, de New-York, pour étudier la situation financière de leur employeur et un achat possible de la compagnie. Les employés détiennent déjà entre 20 et 25 % des actions d'Eastern, obtenues en échange de coupures salariales. Les dirigeants syndicaux ont aussi invité leurs membres

à acheter autant d'actions d'Eastern qu'ils le pouvaient, Eastern n'a pas fait de profit depuis 1979. Ses relations de travail ne sont pas harmonieuses et les analystes estiment que la compagnie a des coûts de main-d'œuvre excessifs. Les titres de la compagnie s'échangeaient récemment à 5 \$ US. Elle est présidée depuis une dizaine d'années par Frank Borman, un ex-astronaute.

GAF retire son offre sur Carbide

■ GAF Corp., de Wayne, New Jersey, a finalement cédé aux manœuvres défensives de Union Carbide de Dan-

bury, Conn., et a retiré son offre d'achat des actions de cette dernière au coût de 4,8 milliards de \$ US (74 \$ US par action). GAF a dit qu'elle gardera son bloc de 10 % de Carbide et qu'elle cherchera à acquérir une autre compagnie de produits chimiques. GAF est douze fois plus petite que Carbide pour les ventes.

MasterCard offre d'acheter Cirrus

■ MasterCard International a offert d'acheter Cirrus Systems pour 28 M\$ US. Cirrus a bâti un réseau de 11 340 guichets automatiques rat-

tachés à 1 900 institutions financières en Amérique du Nord et servant 67 millions de détenteurs de cartes de crédit au États-Unis et au Canada. Les 14 banques actionnaires de MasterCard sont divisées à sept contre sept sur cette offre d'achat.

Hanson acquerra SCM Corp.

■ Hanson Trust PLC, de Londres, pourra enfin acquérir les deux tiers des actions de SCM Corp., de New-York, au prix de 927 M\$ US, soit 75 \$ US par action. SCM fabrique des produits chimiques, de la peinture et des machines à écrire

(Smith Corona). Hanson entend acquérir le reste des actions de SCM et fusionner les deux compagnies.

Hanson tente aussi d'acquérir le groupe Imperial, de Londres, un fabricant de produits de consommation, de bière et de cigarettes. Si cette acquisition est aussi réussie, Hanson deviendra une société ayant un chiffre d'affaires de 11,5 milliards de \$ US.

IH devient Navistar

■ International Harvester s'appelle maintenant Navistar. Ce nom reflètera mieux la vocation

de la compagnie qui se concentre maintenant sur la fabrication et la distribution de camions. International Harvester, qui a été créée il y a 155 ans pour fabriquer de l'équipement de ferme, a vendu l'an dernier sa division de tracteurs de ferme et d'équipement agricole à J.I. Case, de Racine, Wisconsin, une filiale du groupe pétrolier Tenneco, de Houston. Le nouveau nom semble dériver des lignes de camions Loadstar, Transtar et Fleetstar déjà fabriqués par Navistar. Cette dernière reste avec un chiffre d'affaires de 3,5 milliards de dollars US une fois éliminées les ventes de machinerie agricole.

À VENIR
DANS LE JOURNAL
LES AFFAIRES

CAHIER SPÉCIAL: GESTION DE L'ENTREPRISE

22 février 1986 (Date de tombée: 12 février)

- 189 849 lecteurs
- Tirage vérifié par l'ABC au 30 juin 1985, 63 283 exemplaires vendus, 3 lecteurs par exemplaire (Étude Daniel Starch, janvier 1985)

Pour réserver votre espace publicitaire, téléphoner à Montréal, à Pierre Goyer, (514) 842-6491

1985

Volume

Haut

Bas

Cdlt

Var.

Haut

Bas

7aberdorf

3470

57%

7

7

-15

111%

7

Abertford

1500

70

7

7

-15

120

7

ACSI

97625

285

21

25

+5

285

195

Agnico

21350

522%

21%

22

+5

123

111

Aiguebelle

26255

390

325

375

+45

6%

310

Alto

8980

517%

16%

16%

-1%

522

16%

Alcon

36715

547

40%

40%

+1

542%

31%

Alcon

97775

57

5%

31

31

-1

51%

205

Aldona

5000

20

20

+3

20

11

Algoma

8315

520%

19%

19%

-1%

523%

18%

Algoma2.00

33024

23%

23%

-1%

525%

22%

Aligro

307490

512

11%

11%

-1%

512%

5%

Alum

630

527%

27

27

528

25

Alum.2.00

900

526%

25%

26

526%

25

Alum.C

4000

526%

25%

26

+1/2

526%

24

AMCA

53252

516

15%

15%

520%

13%

Amco5

800

528

28

28

528

24

AmBarric

9540

59%

8%

8%

+1

510

6%

Amr.

865150

375

355

365

-10

375

340

Amusecor

22850

110

95

110

149

60

Artopex

24750

440

410

425

+10

5

410

Asamera

20570

512%

11%

12%

+1

513%

8%

Asamera.8

2850

527%

26%

27%

+1

529%

23%

Asmla

1200

510%

9%

9%

510%

8%

Asmla

2650

59%

9%

9%

510%

480

Asmla

30183

510%

10%

10%

-1/2

511%

8%

Atco

6100

255

240

240

-15

140

8%

Atco

20530

530%

28%

29

-1

533%

28%

BCE

1349779

514%

39%

39%

-2%

545%

34%

BCE

4225

528%

28%

28%

-1/2

532

23%

BCE

800

549%

49%

49%

544%

41%

BCE

800

549%

49%

49%

544%

41%

BCE

43150

54%

40%

41

-2%

545%

35%

BCE

2277

513%

10%

11%

-1%

512%

8%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

37%

6%

7%

+1

58%

6%

BGRwp

2200

TORONTO

[illegible]

12 MOIS										12 MOIS										12 MOIS										12 MOIS													
Volume	Haut	Bas	Chgt	Var.	Haut	Bas	Chgt	Var.	Haut	Bas	Volume	Haut	Bas	Chgt	Var.	Haut	Bas	Chgt	Var.	Haut	Bas	Volume	Haut	Bas	Chgt	Var.	Haut	Bas	Chgt	Var.	Haut	Bas	Volume	Haut	Bas	Chgt	Var.	Haut	Bas				
Cdn Jorex	34675	310	275	310	35	450	255				Dejour	34600	32	30	32	1	42	21				Gallith	G	0	151390	59	81	91	114	12	51												
C Manoir	27900	312	112	12	133	81					Deldona	0	6780	14	13	14	1	93	60				Goodyear	G	0	151390	59	81	91	114	12	51											
C Marconi	19535	221	204	204	231	18					Denison	A	0	41265	151	143	143	11	161	10				Goodyear	G	0	151390	59	81	91	114	12	51										
C Nat	23167	23	17	17	15	15					Denison	B	0	129567	144	134	134	15	111	11				Graft	G	0	151390	59	81	91	114	12	51										
C Occidental	179888	225	241	241	32	227					Denison	B	0	22005	226	253	253	16	26	22				Graft	G	0	151390	59	81	91	114	12	51										
CP Ltd	141924	519	174	174	213	153					Denison	B	0	49550	226	253	253	16	26	22				Grandma	G	0	151390	59	81	91	114	12	51										
CPL Cdn	1500	105	105	105	150	93					Derlan	0	10100	512	111	111	1	129	10				Grandma	G	0	151390	59	81	91	114	12	51											
Cdn Raxy	412168	571	65	65	71	405					Develcon	0	24900	55	5	5	1	10	40				Granges	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
Cancom	21350	56	6	6	6	71	30				Dexlough	0	119810	385	345	350	5	385	97				GL Forest	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
C Spooner	3499	50	50	50	50	50					Dexlough	0	301381	185	161	161	15	198	22				GL Nickl	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
Cdn Tire	1640	151	14	14	12	161	111				Dickson	A	0	84073	58	71	81	3	81	425				GL Pacific	0	0	151390	59	81	91	114	12	51										
CTire A	455053	111	11	11	12	18	111				Dickson	B	0	23731	58	71	81	3	81	450				GL Steel	0	0	151390	59	81	91	114	12	51										
CUTII A	11202	51	181	181	19	161	111				Dicon	Svs	0	23880	58	71	71	1	8	450				Greynhd	0	0	151390	59	81	91	114	12	51										
C UHII 7.30	200	224	241	241	24	241	20				Dofasco	43	145000	527	26	26	1	20	250				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51											
CULHI 2nd	19850	227	271	271	271	271	271				Dofasco	235	1500	225	253	253	16	26	24				Growth	0	0	151390	59	81	91	114	12	51	</										

(suite à la page 58)

NOUVELLES ÉMISSIONS

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

ABRIS FISCAUX

Actions accréditées

- **Société en commandite NIM 1986:** émission d'un million de parts à 100 \$ chacune. Souscription minimale: 50 parts. Preneurs fermes: **Richardson Greenshields, Midland Doherty.**
- **Ressources CMP 1986 (Société en commandite):** émission d'un million de parts à 100 \$ chacune. Souscription minimale: 100 parts. Preneurs fermes: **Wood Gundy, Merrill Lynch, McLeod Young Weir, Nesbitt Thomson, Loewen Ondaatje, Walwyn.**
- **Exploration Barbat inc.:** émission de 190 000 parts de dépôt et de 70 000 actions ordinaires. Prix: 1 \$ l'action ou le reçu de dépôt. Preneur ferme: **De Leeuw & Associés.**
- **Ressources Achatas Itée:** émission d'unités et d'actions ordinaires. Chaque unité comprend des reçus de dépôt et des bons de souscription. Preneur ferme: **Osler Wills Bickie.**
- **United Keno Hill Mines:** placement d'unités et d'actions ordinaires. Admissible à une déduction en 1986. Preneur ferme: **Dominion Securities Pitfields.**

Autres

- **Enerplus et Fonds Enerplus Resources:** émission de parts indivises et redevances pétrolières série A et de parts série A du fonds Enerplus à 10 \$ la part. Mandataire: **Merrill Lynch.**
- **Fonds de production de pétrole et de gaz E.T. 1986:** émission de 1 360 000 parts à 10 \$ chacune. Souscription minimale de 100 parts. Mandataire: **Richardson Greenshields.**
- **Hotel Quatre Saisons:** émission d'actions subalternes à droit de vote. Preneur ferme: **Wood Gundy.**
- **Chemin de Fer Nationaux:** émission de débentures rachetables. Preneurs fermes: **McLeod Young Weir, Richardson Greenshields, Wood Gundy, Lévesque Beaubien et Geoffrion Leclerc.**
- **Société financière Alexis Nihon:** émission d'actions privilégiées, série 1, à dividende cumulatif et rachetable au prix de 25 \$ chacune. Preneurs fermes: **Burns Fry, Midland Doherty et Geoffrion Leclerc.**
- **ITT Canada Itée:** émission d'actions privilégiées, catégorie 1, série 2, à dividende cumulatif et rachetable au prix de 25 \$ chacune. Preneurs fermes: **Wood Gundy et Gordon Capital.**
- **Nova Corp. Realty:** émission d'obligations garanties. Preneurs fermes: **Dominion Securities, McLeod Young Weir, Burns Fry, Bell Gouinlock.**

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire au 31/12/85

	31/12/85	30/11/85	31/12/84
Fédération des médecins omnipraticiens du Québec			
• Fonds Omnibus (REER)	19,41	18,94	15,98
• Fonds de placement*	13,32	12,98	11,10
Fédération des médecins spécialistes du Québec,			
Association des chirurgiens-dentistes du Québec,			
Fédération des notaires du Québec			
• Section B (REER)	259,81	256,89	219,42
• Section C (REER)	257,85	254,49	219,09
Ficadre (Association des cadres supérieurs du gouvernement du Québec)			
• Monétaire	10,00	10,00	—
• Obligations	10,06 ⁽¹⁾	10,05	—
• Actions	10,96 ⁽¹⁾	10,85	—
• Équilibré	10,39 ⁽¹⁾	10,48	—
Ordre des ingénieurs du Québec (fonds fériqué)			
• Revenus variables	17,24	17,11	15,68
• Obligations	16,77	16,53	14,21
• Actions	17,47	17,02	13,71
• Équilibré	17,98	17,59	14,60
Union des Artistes			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REER)	15,28	14,90	12,54

*Pour fins de comparaison, les revenus ont été ajoutés à la valeur unitaire.

(1) Valeur unitaire établie après distribution des gains réalisés suivants:
obligations: 0,026 \$; actions: 0,020 \$; équilibré: 0,17 \$.
Tableau: LES AFFAIRES

TORONTO

(suite de la page 57)

Revu	Prp	A	5808	210	200	200	-5	245	101
Revu	B	F	27492	145	136	137	-5	150	41
Rileys	D	F	1000	55	55	55	0	90	35
Rio	Algom	O	195031	12234	22	22	+5	251/2	19%
Rio	Alto	O	53950	170	150	170	+10	260	120
Rogers	A	F	162592	1616	151	151	-1/2	161/2	6%
Rogers	B	F	94233	12714	264	27	27	271/2	25%
Roland	A	F	2700	1919	19	19	-	24	14%
Roman	A	F	12295	1141	14	14	-	161/2	8%
Rothman	A	F	618	532	311	311	-1/2	44	30
Rothman	A	P	490	583	83	83	-	85	74
Roy	Alto	P	1450	1515	151	151	-1/2	151/2	13%
Roy	Alto	P	78386	7	7	7	+1	12	7
Roy	Alto	P	71208	1331	314	32	-1/2	351/2	27%
Rv	Bk	188	26660	124	241	241	-1/2	241/2	20%
Rv	Bk	275	59980	1331	331	331	-1/2	331/2	30%
Rv	Bk	145	86112	519	181	181	-1/2	191/2	16
Rv	Bk	w	152760	370	335	345	-25	51/2	290
Ryl	Gld	O	27500	57	57	57	+7	85	24
Ryl	T	C	M	700	1214	1214	-	121/2	11
RyTrco	A	P	491306	1231	213	213	-1/2	231/2	1%
RyTrco	B	P	101	523	23	23	-	23	17
RyTrco	C	P	400	566	63	63	-	671/2	48
RyTrco	F	P	11450	1011	101	101	-	1011/2	99%
RyTrco	G	P	11350	526	251	251	-1/2	261/2	251/2
RyTrco	D	P	7200	58	71/2	71/2	-	81/2	455
RyTrco	E	P	497294	240	200	233	+27	365	180
RyTrco	F	P	5641	55	480	495	+10	7	390
RyTrco	G	P	81442	75	65	72	+5	75	58
RyTrco	H	P	87701	1131	131	131	-	14	61/2
RyTrco	I	P	8880	335	300	325	+25	415	190
RyTrco	J	P	23715	1271	25	251/2	-13/2	271/2	111/2
RyTrco	K	P	58550	1151	141	141	-	161/2	101/2
RyTrco	L	P	75300	355	345	460	-10	61/2	35
RyTrco	M	P	35500	30	26	30	+4	45	10
RyTrco	N	P	20000	34	30	32	-1	57	15
RyTrco	O	P	77975	45	35	36	-5	110	30
RyTrco	P	P	2475	5	5	5	+2	64	3
RyTrco	Q	P	23325	460	435	435	-15	71/2	410
RyTrco	R	P	3152	171/2	171/2	171/2	+1/2	171/2	151/2
RyTrco	S	P	17900	55	52	53	-	130	41
RyTrco	T	P	15500	112	111	111	-1/2	141/2	71/2
RyTrco	U	P	19260	1214	201/2	201/2	-1/2	23	141/2
RyTrco	V	P	111000	475	440	455	-15	475	170
RyTrco	W	P	21450	1291/2	281/2	281/2	-1/2	291/2	171/2
RyTrco	X	P	180150	1291/2	281/2	281/2	-1/2	291/2	171/2
RyTrco	Y	P	4791	1221/2	221/2	221/2	-1/2	261/2	161/2
RyTrco	Z	P	43100	196	185	188	-8	250	75
RyTrco	AA	P	242482	1111	111	111	-1/2	111/2	71/2
RyTrco	AB	P	300	1281/2	281/2	281/2	-1/2	311/2	28
RyTrco	AC	P	9025	124	231/2	231/2	-1/2	251/2	19
RyTrco	AD	P	24750	381/2	71/2	71/2	-1/2	10	51/2
RyTrco	AE	P	12200	120	117	117	+2	164	100
RyTrco	AF	P	22500	355	345	345	-5	385	200
RyTrco	AG	P	200	1121/2	121/2	121/2	-1/2	121/2	9
RyTrco	AH	P	965	1111/2	1111/2	1111/2	-1/2	151/2	101/2
RyTrco	AI	P	2500	11	11	11	+1	40	10
RyTrco	AJ	P	182192	523	221/2	221/2	+1/2	291/2	211/2
RyTrco	AK	P	11100	65	60	60	-5	95	50
RyTrco	AL	P	100	1141/2	141/2	141/2	+1/2	151/2	14
RyTrco	AM	P	1000	581/2	81/2	81/2	-1/2	91/2	7
RyTrco	AN	P	64630	551/2	495	51/2	+27	51/2	480
RyTrco	AO	P	48400	225	189	225	+40	250	176
RyTrco	AP	P	204933	571/2	71/2	71/2	+1/2	81/2	61/2
RyTrco	AQ	P	700	1251/2	251/2	251/2	-1/2	26	241/2
RyTrco	AR	P	59300	75	65	70	+2	83	43
RyTrco	AS	P	400	591/2	91/2	91/2	+1/2	111/2	71/2
RyTrco	AT	P	11700	1161/2	16	16	-1/2	171/2	111/2
RyTrco	AU	P	72310	185	160	183	+28	215	90
RyTrco	AV	P	250	3	3	3	-	75	5
RyTrco	AW	P	10550	11	11	11	-	18	10
RyTrco	AX	P	19500	100	98	98	-1	125	72
RyTrco	AY	P	10100	185	175	185	+10	220	165
RyTrco	AZ	P	10058	131/2	131/2	131/2	-1/2	141/2	9
RyTrco	BA	P	26338	131/2	131/2	131/2	-1/2	141/2	9
RyTrco	BB	P	200	1121/2	121/2	121/2	-1/2	121/2	12
RyTrco	BC	P	400	1131/2	131/2	131/2	-1/2	141/2	13
RyTrco	BD	P	400	1131/2	131/2	131/2	-1/2	141/2	13
RyTrco	BE	P	14825	1161/2	151/2	151/2	-1/2	171/2	51/2
RyTrco	BF	P	7500	115	100	115	+15	190	80
RyTrco	BG	P	1000	13	13	13	+3	30	5
RyTrco	BH	P	62720	88	78	78	+3	270	48
RyTrco	BI	P	5000	6	6	6	-	31	5
RyTrco	BJ	P	17000	35	35	35	+3	40	20
RyTrco	BK	P	10100	56	460	51/2	+115	71/2	400
RyTrco	BL	P	32800	70	65	67	+2	100	62
RyTrco	BM	P	57520	1161/2	151/2	151/2	-1/2	171/2	121/2
RyTrco	BN	P	584205	1231/2	211/2	221/2	-1/2	301/2	211/2
RyTrco	BO	P	98222	48	39	47	+8	50	13
RyTrco	BP	P	500	120	120	120	-	140	50
RyTrco	BQ	P	28800	23	21	23	+1	38	18
RyTrco	BR	P	17400	551/2	51/2	51/2	+1/2	61/2	390

Std	Modrn	103608	27	25	27	40	10
Std	Mdrn	34000	4	3	4	10	1
Std	Trstco	110	121	21	21	21 1/2	14 1/2
S	Trstco	p	750	123 1/2	23	23 1/2	24 1/2
Starrex			10500	280	265	280	+5 320 155
Stares	Ex		0 27500	24	19	24	+5 72 18
Steep	R	18225	305	274	286	+15	335 210
Stenbig	E	8990	136 1/2	32 1/2	33 1/2	-2 1/2	36 1/2 13 1/2
Stenbig	195	36450	124 1/2	23 1/2	24 1/2	+ 1/2	24 1/2 19 1/2
Stenbig	29375	1450	128 1/2	28 1/2	28 1/2	-29 1/2	29 1/2 26 1/2
Stenbig	2875	see below					
Stelco	A	524382	123 1/2	22 1/2	23 1/2	+ 1/2	24 1/2 18 1/2
Stelco	B	220	122 1/2	22 1/2	22 1/2	-1/2	23 1/2 19 1/2
Stelco	C	p	19965	125 1/2	24 1/2	25	- 1/2 26 1/2
Stelco	D	p	11200	126 1/2	25 1/2	25 1/2	- 1/2 27 1/2
Stelco	E	p	2600	130 1/2	29 1/2	29 1/2	- 1/2 31 1/2
Stelco	W	127400	61	53	54	-8	360 53
Stelco	OG	0	23700	330	330	335	-5 450 285
Strichco		84650	79	72	76	+3	117 55
Strathall		0	4542	380	380	380	+5 450 315
Strathall	A	f	4700	140	125	125	-5 145 35
Stroud	0	0	14000	20	18	20	+2 25 11
Stuart	Oil	0	52864	125	24	24	-1 25 1/2 16
Stu	Cont	0	6670	230	210	230	+14 330 115
Sullivan		0	11788	405	390	400	+10 475 310
Sulptr	0	33711	180	165	165	-15	375 165
Sunburst	0	0	21000	32	26	29	-1 40 21
Superior	p	1410	124 1/2	24	24 1/2	-1/2	25 1/2 23 1/2
Superior	A	0	350	135 1/2	5 1/2	5 1/2	-1/2 6 1/2 40
Sydney	0	0	318095	40	35	35	-4 1/2 50 16
Sydney	p	0	3144	112	111	112	+ 1/2 14 1/2 7

T-Z

T	H	Res	42125	70	62	70	30		
T	H		3250	58 ^{1/2}	71 ^{1/2}	77 ^{1/2} - 7 ₃	12 ^{1/2} 6 ^{1/2}		
Talcorp			12750	103	97	103	115	70	
Talcorp	300		13600	254	250	251	+1	274	200
Tinglowl			1000	25	25	25	+5	45	18
Tara			7300	517 ^{1/2}	16 ^{1/2}	16 ^{1/2} -	7 ^{1/2}	24 ^{1/2}	15 ^{1/2}
Tara	ind		25700	215	67	210	+1	220	67
Teck	Cor	A	18130	518	17 ^{1/2}	18 ^{1/2} -	+1 ^{1/2}	22 ^{1/2}	9 ₂
Teck	B	f	13100	518	17 ^{1/2}	18 ^{1/2} -	+1 ^{1/2}	19	10
Teck	E	p	1400	527 ^{1/2}	27 ^{1/2}	27 ^{1/2} -	+1 ^{1/2}	28 ^{1/2}	25 ^{1/2}
Teck	F	p	79575	532 ^{1/2}	31 ^{1/2}	32	+1	32 ^{1/2}	25 ^{1/2}
Tele	Cap	Af	1100	10	9 ^{1/2}	10	+ 1/2	10	8 ^{1/2}
telMet	B	f	3200	532 ^{1/2}	32 ^{1/2}	32 ^{1/2} -	+1 ^{1/2}	33	22 ^{1/2}
Teledyne			3650	511	10 ^{1/2}	11	+ 1/2	12 ^{1/2}	9 ^{1/2}
Temagami			26500	20	18	18	-2	40	15
Tembec	A		5950	310	280	310	+5	415	250
Terato	o		58000	47	38	44	+6	50	30
Terra	Mn	o	118035	295	255	285	+20	475	1715
Terramar	o		33500	70	62	69		168	60
Teratech	o		15710	16 ^{1/2}	15	16	-4	20	14
Texaco	R	see below	167550	530 ^{1/2}	28 ^{1/2}	29 ^{1/2} -	+1 ^{1/2}	36 ^{1/2}	28 ^{1/2}
Thd	CGInv		272	442 ^{1/2}	42	42 ^{1/2} + 3 ₄	45	37 ^{1/2}	
Thom	L	o	8500	50	48	48	-7	75	40
Thom	N	A	245550	524	222	223 ^{1/2} -	21 ^{1/2}	16	
Thom	N	pr	130	544	44	44	+ 1 ₂	44	40 ^{1/2}
Tiber			20275	55	485	5	+10	6	380
Timinco			3701	415	375	375	-40	5	235
Tiverton	o		530154	70	65	66	-2	80	49
Tombill	A		1750	200	180	200	+10	200	110
Tombill	B	f	750	180	170	170	-1	185	105
Toncrft	Ryl		200	56	6	6	+ 3 ₆	6	465
Toromont			33333	510	93 ^{1/2}	94 ^{1/2} -	11 ^{1/2}	71 ^{1/2}	
Tor	Dm	BK	94302	524 ^{1/2}	22 ^{1/2}	23 ^{1/2} -	17 ^{1/2}	25 ^{1/2}	17 ^{1/2}
TD BK			1835	7750	524 ^{1/2}	23 ^{1/2}	24	24 ^{1/2}	200
TD BK			2375	5200	527 ^{1/2}	26 ^{1/2}	27 ^{1/2} -	28 ^{1/2}	25 ^{1/2}
TD	BC		8610	524 ^{1/2}	25 ^{1/2}	25 ^{1/2} -	28 ^{1/2}	28 ^{1/2}	25 ^{1/2}
Tor	Sun		446	535 ^{1/2}	23 ^{1/2}	23 ^{1/2} -	28 ^{1/2}	20 ^{1/2}	
Torstar	B	f	60190	534 ^{1/2}	33 ^{1/2}	34	+3 ^{1/2}	34 ^{1/2}	16 ^{1/2}
Torstar	268		1670	256 ^{1/2}	26 ^{1/2}	26 ^{1/2} -	28 ^{1/2}	25 ^{1/2}	
Torstar	170		10175	535 ^{1/2}	35	35 ^{1/2} + 1 ^{1/2}	35 ^{1/2}	23 ^{1/2}	
Torstar	w		22557	514 ^{1/2}	123	123 ^{1/2} -	14 ^{1/2}	14 ^{1/2}	145
Total	Pet		84888	524 ^{1/2}	22	22	+2	24 ^{1/2}	11 ^{1/2}
Total	PA	p	26375	540 ^{1/2}	38 ^{1/2}	40	+100	400	320 ^{1/2}
Total	P	w	128925	310	300	300	+145	325	75
Traders	A	f	72518	529 ^{1/2}	28 ^{1/2}	28 ^{1/2} -	34 ^{1/2}	29 ^{1/2}	19 ^{1/2}
Trade	4 ^{1/2}	p	200	554	54	54	+2	54	46
Traders	S	p	2120	523	22 ^{1/2}	23	-2	23	19 ^{1/2}
Trader	B	p	265	523 ^{1/2}	23 ^{1/2}	23 ^{1/2}	-	25	24
Trader	B	p	900	524 ^{1/2}	23 ^{1/2}	23 ^{1/2} -	1 ^{1/2}	24 ^{1/2}	22
Trade	10 ^{1/2}	p	200	511 ^{1/2}	11 ^{1/2}	11 ^{1/2} +	1 ^{1/2}	11 ^{1/2}	9 ^{1/2}
Trade	7 ^{1/2}	p	485	544	43	44	+1 ^{1/2}	44	38
Tr	C	Glas	200	563	63	63	+4	63	21 ^{1/2}
TrCn	R	A	47520	284 ^{1/2}	15	15	-15	18 ^{1/2}	16
TrCn	R	180	1400	517 ^{1/2}	16 ^{1/2}	16 ^{1/2} -	18 ^{1/2}	16 ^{1/2}	16
Trans	Dom		10223	155	151	151	-3	165	125
Trns	Mt		9017	511 ^{1/2}	11 ^{1/2}	11 ^{1/2} -	12 ^{1/2}	7	
TrAlt	R	pB	1150	525 ^{1/2}	25 ^{1/2}	25 ^{1/2}	-	26 ^{1/2}	24 ^{1/2}
TrAlt	R	pC	6910	527	26 ^{1/2}	27	+ 3 ₄	27	25
TrnAlta	UA		305960	527 ^{1/2}	27	27	-	27 ^{1/2}	23 ^{1/2}
TrnAlta	UB		446	527	27	27	-	27 ^{1/2}	23 ^{1/2}
TrAlta	S		110	569	69	69	-	69	66 ^{1/2}
TrAlta	2 ^{1/2}		140	594 ^{1/2}	94 ^{1/2}	94 ^{1/2} +	3 ^{1/2}	94 ^{1/2}	80 ^{1/2}
TrAlta	12		11184	527	26 ^{1/2}	26 ^{1/2} -	1 ^{1/2}	28	24 ^{1/2}
TrAlta	1425		13370	528 ^{1/2}	28 ^{1/2}	28 ^{1/2} -	29 ^{1/2}	28	28
TrAlta	12 ^{1/2}		5420	525 ^{1/2}	29 ^{1/2}	29 ^{1/2} -	30 ^{1/2}	28	28
TrAlta	9		1200	525 ^{1/2}	29 ^{1/2}	29 ^{1/2} -	30 ^{1/2}	28	28

Achat de 1 000 MPA Vidéo et 1 000 IPL

Depuis 1981, IPL a remonté la pente, ses ven-

(1) suspendues depuis le 25 sept. 1985

Même phénomène chez MPA Vidéo, quoiqu'ici nous ayons affaire à une entreprise orientée exclusivement vers la vente d'un seul produit. La croissance de MPA a été phénoménale depuis 1982, le ven-

D'autre part, en versant 4 120,00 \$ pour 1 000 actions de MPA Vidéo, nous reconnaissons avoir été un peu lent à réagir au début de l'année. Nous avons en effet observé que le prix de l'action a baissé à 3,50 \$ au début de 1986, soit une baisse de 0,75 \$ par rapport aux prix d'émission. Il ne nous semble cependant pas exagérer de croire que le prix des actions de MPA reflétera rapidement les possibilités de croissance de cette entreprise. Au prix récent

Le portefeuille a regagné la plupart des pertes du placement dans **Calgroup Graphics** grâce à la belle performance des actions de San Francisco. Nous ne sommes pas du tout convaincu toutefois qu'il faille acheter les actions de San

LES AFFAIRES
514-842-6491

10700 est, Henri-Bourassa, Montréal, Qué. H1C 1G9
Tél: (514) 648-3148/325-0113
Télex: 05-828712

Le futur est au présent
qu'on le pense

Georges Gratton est conseiller
en valeurs mobilières auprès de
Geoffrion Leclerc

IBM est une marque déposée de International Business Machines Corporation.

MEMBERS		Intern'l		Mult. Opp. Fd. 2.28		vMack Ety 2.21	
pho-Midland	10.29	MMK 7.95	10.00	vMAGM 8.11	Group	Mac Mack Mgt 1.11	
in Blue Chip	9.86	vMAG 10.27		Diversifd 25	11.42	Mar Equity 4.85	
in Blue Chip	9.86	Viking 13.85		Diversifd 50	11.86	Marlboro 9.68	
Dividend	10.02	E Fum Fund 9.37	10.00	Diversifd 55	11.93	nHatruse 12.35	
Inc	10.20	Future Fund Shares		Equifund	11.96	(5 for 1 split)	
MF 8.55	10.00	ynFoodFund 5.64		Meram Conn. 10.52		NW Group	
Resource Conn	10.16	ynGoldFund 6.34		Ont. Teachers Gr.	41.17	vCanadian 8.66	
GF Group		ynLifeFund 5.50		ynAgrv 41.17		vEquity 13.11	
mer Growth 6.93		ynSilverFund 4.81		ynDiversifd 41.75		ynTrust Ety 17.50	
in Gas Ety 7.00		ynTechFund 5.04		ynFid 8.60	10.00	Pacific Group	
in Sec Grd 7.75		ynValueFund 5.20		ynMgt 28.54		Growth 7.98	
in Trustd 6.61		yGBU Value 6.61		ynPm 2.90		Ret Bol. 5.17	
orp Inv 11.27		Global Strategy		vBond 2.45		US Growth 4.65	
orp Inv Stk 6.74		Trust Units 11.49		vCdn Mgt 18.43		Phs Group 9.08	
Green Line 5.01		Guaranty Trust Gr		vEquity 6.33		vCanadian 15.98	
orp Ety 8.43		ynInv Ety 21.42		vGrowth 7.40		vDiv Inc 13.51	
in Tech 9.95		ynInv Income 4.67		vVenture 9.70		vFund 27.59	
MMF 8.47	10.00	ynMortgage 10.63		World Inc 7.38		vPoled 39.59	
orp Ety 4.62		Guardian Group		Prudential Group		VRSP 42.19	
in Inc 10.36		vCanada 6.00		Growth 7.72		PNM Mgt. Ltd.	
pecial 12.31		yConn Trend 10.35		Income 5.19		nXondu 10.59	
ified Capt Mgmt.		YEnterise 1.63		Phm Hm Stk 11.81		Preit of Revnu Gr	
in Canadian 4.00		YGrd Fnd 20.78		vRm Cdn 11.43		yAmerican 24.43	
in Dividend 5.01		YTHA Ety 7.33		Rayfund Group		vCanadian 9.76	
in Income 5.07		YStk 4.36 9.51		nBond Fund 4.92		vFonds H 5.20	
in Internatl 5.04		YTHA 10.03		Sterling Group		vRefrate 16.98	
in Fd 8.05	5.00	World Ety 4.02		Templeton Grp		ynA - US 19.96	
in Assoc. Inv. 6.42		Gda AmerSec USF		Temp Cdn 15.81		ynB - Bonds 9.15	
in Tremblor 13.91		yAirLines 9.34		Temp Cdn 5.13		ynC - Cdn 31.02	
in Intern'l 19.59		yElectronic 9.17		Trimark Group		ynE - Enr 7.00	
in Any Fd 8.64	10.00	yHlth Care 9.03		Trimark 11.22		ynJ - Japan 12.81	
in Ind. Income 11.05		yVinture 9.46		ynM - Mgt 10.61		Sagitt Group	
in Old. Resc 12.45		yLifestyle 9.33		ynNon-MEMBERS		vCam. Gth 7.18	
in Taurus 5.53		HUME GR.		ynAlthome 6.34		ynInt'l Enr 2.91	
in Bullcock		ynTRSP 11.10		ynVint 10.59		ynAcc 5.21	
in CIF 7.67		Impel Group		yObigations 10.12		yTrans A 6.31	
in American 6.30		yMgt 10.16		ynCan-Anaes 9.90		yTrans B 79.63	
in Dividend 10.47		ynReality Gth 10.28		Capital Grd 8.03		yTrans C 13.89	
in Growth 2.18		Investors Group		ynCapstone 5.87		Synchrovest 7.22	
in Income 8.12		yBond 4.39		Co-op Trust Group		yTradex 6.75	
in Conn Pmt 33.94		yVand Equity 5.32		ynGrowth 11.74		Trust General Gr.	
in Control Group		yDividend 9.14		ynVint 9.36		ynObig 21.90	
in Compound 12.54		yGrowth 8.98		CS MGMT Gr.		ynHps 9.67	
in Dividend 12.13		yJapan 12.84		Goldfund 4.62		ynVal Amer 12.03	
in Resources 5.39		yInten'l 25.65		Goldtrust 5.09		United Group	
in Revenue Gth 3.67		ynMKW 8.44 1.00		Desjardins Group		Accum 9.74	
in Invest 6.64		yMgt 5.06		vActions 19.67		Accum R 10.10	
in GF Group		yMutual 7.75		vHypo 4.45		American 5.84	
in Internatl 8.48		yProv Stk 10.87		vInten'l 18.19		Conf. Mgt 1.1	

■ Nous avons décrit la semaine dernière la moyenne mobile (mm) et ses applications dans l'analyse technique. Nous avons vu que la mm est une moyenne d'un nombre consécutif de prix bougeant à chaque nouveau prix. Les mm peuvent être de longueur très variée, celle-ci nous indiquant le terme de la tendance.

Par exemple, une mm de 68 semaines aidera l'investisseur à suivre la tendance à long terme d'un titre financier. Une mm de 10 semaines, par contre, indiquera la tendance à court terme. Il est très important de saisir que ces définitions de terme sont relatives. Si une mm de 10 semaines détermine le court terme par rapport à celle de 68 semaines, cette mm de 10 semaines est à long terme comparative à une mm de trois jours.

Ceci pour préciser que l'utilisation des mm doit s'adapter aux véhicules financiers qui intéressent l'investisseur. Si vous suivez le marché à terme, les mm calculées sur plusieurs semaines sont pratiquement inutiles. Vous devez donc utiliser des mm définies en terme de jours (par exemple, mm de trois ou

Selon la moyenne mobile multiple

L'or est à la hausse mais la prudence est de mise

MOYENNES MOBILES MULTIPLES DE L'OR (en \$ US)				
DATE	OR*	MM 10 SEM.	MM 40 SEM.	MM 68 SEM.
03-01-86	326,75	326,06	322,30	321,18
27-12-85	326,85	325,93	322,30	321,33
19-12-85	325,80	325,79	322,05	321,53
12-12-85	317,50	325,70	321,18	321,85
5-12-85	322,80	326,88	320,49	322,34
28-11-85	326,30	326,23	319,59	322,77
21-11-85	325,80	325,52	318,90	323,04
14-11-85	325,30	325,51	318,34	323,31
7-11-85	322,75	326,68	317,70	323,59
31-10-85	325,10	327,95	317,23	323,99

(*) représente le prix de l'or au deuxième "fix" à Londres, le jeudi après-midi (le vendredi à partir du 27 décembre). Les moyennes mobiles sont calculées en faisant la moyenne pour le nombre de semaines indiquées. On met à jour ces moyennes mobiles chaque semaine en ajoutant le prix de la semaine courante et en soustrayant la plus vieille semaine.

LES AFFAIRES

10 jours). D'autre part, si l'investisseur s'intéresse aux options sur les actions ou aux actions elles-mêmes, il peut alors utiliser, selon ses objectifs de placement, des mm à plus long terme. Le point important: la mm est un outil de base qu'il faut utiliser selon ses besoins.

Comme la mm simple

nous renseigne sur une seule tendance (celle à long, moyen ou court terme), on peut fabriquer des mm multiples pour évaluer les différentes tendances et pour améliorer la fiabilité et l'efficacité de l'analyse. Les mm multiples sont simplement la combinaison de deux ou plusieurs mm de longueur

différente.

La mm double

Pour une mm double, vous utiliserez une mm plus longue pour suivre la tendance à long terme et une mm courte pour le réglage de vos signaux. Par exemple, dans une mm double à trois et 10 jours, la mm de 10 jours

définit la tendance à long terme; celle à trois jours sert pour régler les signaux.

Avec deux mm, vous achetez quand la plus courte mm (dans notre exemple, celle de trois jours) traverse au-dessus de la plus longue. Vous vendez quand la plus courte traverse sous la plus longue. Aussi, achetez quand le prix courant traverse au-dessus des deux mm. Sortez du marché quand le prix traverse sous une mm. Vous pouvez aussi vendre à découvert (misant ainsi sur une baisse des cours) quand le prix courant traverse sous les deux mm et couvrir vos positions quand le prix traverse au-dessus d'une mm.

À partir de ces règles, vous prendrez une position plus lentement, mais fermerez vos positions plus rapidement, ce qui limitera vos pertes ou protégera vos profits.

La mm triple

La mm triple permet d'obtenir une vision d'ensemble d'un marché englobant le court, le moyen et le long termes. Par exemple, pour suivre l'évolution du cours de l'or nous avons bâti une mm triple de la façon suivante: une mm de 68 semaines pour suivre l'évolution à long terme; une mm de 40 semaines pour le moyen terme et une mm de 10 semaines pour les signaux à court terme. Le tableau ci-contre montre les valeurs de ces mm et du prix de l'or pour les dernières semaines.

L'investisseur veut d'abord savoir si la tendance du marché à long terme est à la hausse ou à la baisse. Ensuite, il considérera les différents indices pour évaluer les tendances à court terme et à moyen terme. C'est ce que permet la mm triple.

Cette dernière peut donner deux confirmations d'une tendance à la hausse: 1- Lorsque le prix de l'or est supérieur à la plus longue mm (68 semaines); depuis le 14 novembre, cette confirmation est présente. 2- Lorsque les plus courtes mm sont plus élevées que les plus longues mm. Ainsi, la confirmation optimale d'un marché haussier survient lorsque la mm de 10 semaines est supérieure à la mm de

40 semaines et lorsque la mm de 40 semaines est à son tour plus élevée que la mm de 68 semaines. Un rapide coup d'oeil au tableau révèle que cette confirmation est présente depuis la semaine du 19 décembre. En effet, à cette date, avec un prix de l'or à 325,80 \$ US, la mm de 10 semaines surpassait celle de 40 semaines et cette dernière était plus élevée que la mm de 68 semaines.

Le comportement classique de l'or

Que conclure au sujet du marché actuel de l'or à la lumière des mm multiples? Aussi surprenant que cela puisse paraître, l'or a le comportement classique d'un marché haussier. À court, moyen et long termes, le prix de l'or est à la hausse. Cependant, il faut faire attention. Depuis la semaine du 19 décembre, le prix de l'or a eu du mal à se détacher sensiblement de sa mm de 10 semaines. Ainsi, une seule fermeture sous les 325,00 \$ US remettrait toute cette belle analyse en question.

Ainsi, il serait plus sage d'attendre que le prix de l'or se démarque à la hausse avant d'en acheter. En analyse technique d'ailleurs, il est plus prudent de se donner une marge de manoeuvre. Dans le cas de l'or, une marge de 1 %, ou à peu près 3 \$, est raisonnable. Pour ceux qui voudraient profiter d'une hausse du prix de l'or, il vaudrait donc mieux attendre que l'or atteigne les environs de 330 \$ US avant de plonger.

En terminant, rappelons rapidement certaines façons de spéculer sur le prix de l'or. Il y a d'abord les options sur l'or transigées en bourse. Ce véhicule est très risqué. L'investisseur doit être prêt à perdre tout son investissement. Par contre, les possibilités de gains sont extraordinaires.

Les options permettent de spéculer aussi bien sur une baisse du prix de l'or que sur une hausse.

D'autres véhicules moins risqués comprennent les certificats d'or disponibles dans quelques banques à chartre et les pièces en or comme la feuille d'érable canadienne. Ces véhicules ont l'avantage d'être peu risqués par rapport aux options étant donné que vous pouvez attendre indéfiniment avant de les revendre.

L'investisseur doit toutefois rester conscient qu'il est risqué d'investir dans l'or, peu importe le véhicule choisi. Comme dans tout autre investissement, la prudence est une vertu.

PROFESSIONNELS

GESTION CONSEILS



50, boul. Cremazie ouest,
suite 1104, place Cremazie,
Montréal, Québec
H2P 2W9
(514) 387-6434

Yvon Plante et associés inc.
cabinet de gestion-conseil

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

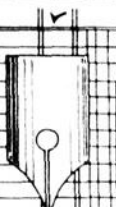
COMPTABLES AGRÉÉS

Samson Belair

Comptables agréés

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.



Quand vous avez besoin d'un CA...
GUY GUÉNETTE
COMPTABLE AGRÉÉ
1180 Drummond, Suite 720, Montréal H3G 1V7
875-5760

ÉVALUATEURS AGRÉÉS

Résidentiel
Commercial
Industriel

Les
Évaluations

Pierre St-Arnault Inc.

ÉVALUATEURS AGRÉÉS
ÉVALUATION MARCHÉ — VENTE
ACQUISITION — TRANSFERT ASSURANCES
6185 BOUL. TASCHEREAU SUITE 209
BROSSARD (GALERIES RIVE-SUD) J4Z 1A6
MONTRÉAL (514) 878-9443 RIVE-SUD (514) 656-9693

AUTRES

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS

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

QUALITÉ ET PRODUCTIVITÉ

SELON L'APPROCHE
"RÉSULTATS/BREAKTHROUGH"

- Résultats à court terme
- Contrôle statistique (S.P.C.)
- L'excellence

CLAUDE GUAY ing. MBA.
(514) 672-7373

ROBERT H. SCHAFFER & ASSOCIÉS

Conseillers en gestion (établi depuis 25 ans)
STAMFORD (CONN.) - MONTRÉAL - TORONTO

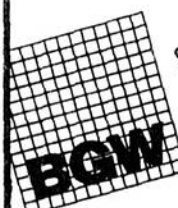


Poirier Bourassa Inc.

417, boul. Roche
Vaudreuil (Québec)
J7V 2M9
(514) 455-6135

Marcel Bourassa Adm. A.

- Diagnostic d'entreprises
- Étude de commercialisation
- Financement, subventions
"S.P.E.Q., CAPI, P.E.D.I.R."...
- Production
 - Aménagement
 - Coût de production
 - Contrôle de qualité
 - Automatisation, robotique



Conseillers
en distribution physique
356, rue Le Moyne
Vieux-Montréal, Québec
H2Y 1Y3
514 849-5561

- Aménagement d'entrepôt
- Diagnostic d'entreprise
- Système d'expédition
- Systèmes d'entreposage
- Productivité
- Contrôle des stocks
- Équipement de manutention
- Réseau de distribution
- Agrandissement industriel
- Informatique appliquée

Adrien Gourdeau, ing.

CONSULTANT - GÉNIE INDUSTRIEL

1860, RUE WOLFE
MONTRÉAL H2L 3J8

(514) 523-8497

Vous voulez rejoindre des candidats de choix? Il vous faut un véhicule de choix. Une annonce dans "CARRIÈRES ET PROFESSIONS" du journal LES AFFAIRES fera le reste.

LES AFFAIRES
514-842-6491

BERNARD MOONEY

■ Nos lois fiscales imposent aux employeurs l'obligation d'effectuer des retenues à la source sur les salaires qu'ils versent à leurs employés. La Loi sur le régime des rentes du Québec et la Loi de 1971 sur l'assurance-chômage prévoient également une obligation semblable.

En matière d'impôt fédéral, un employeur qui omet d'effectuer les retenues requises encourt automatiquement une pénalité civile égale à 10 % du montant qu'il aurait dû retenir plus des intérêts sur ce montant pour la période commençant à la plus tardive des deux dates suivantes: le 16 février 1984 ou le 15^e jour du mois suivant celui au cours duquel la retenue aurait dû être effectuée. Cette pénalité est réclamée par voie d'avis de cotisation.

Lorsqu'il s'agit d'un montant qui a été retenu mais qui n'a pas été remis au ministère, la pénalité est égale au montant lui-même plus des intérêts à partir du 15^e jour du mois suivant celui au cours duquel la retenue a été effectuée. Dans les cas qui le justifient vraiment, enfin, le fisc peut également s'adresser aux tribunaux criminels et obtenir une condamnation criminelle contre l'employeur. L'employeur s'expose alors à une amende d'au moins 200 \$ et d'au plus 10 000 \$ ou à la fois à une telle amende et à un emprisonnement d'au plus six mois.

D'autres pénalités

Pour ce qui est de l'impôt provincial, le ministère du Revenu du Québec impose une pénalité civile de 10 %, que la retenue n'ait pas été effectuée ou que le montant retenu n'ait pas été remis. Pour une tentative volontaire d'éviter une retenue ou une remise, cette pénalité passe à 50 %. Comme au niveau fédéral, le ministère québécois peut également, dans les cas qui le justifient vraiment, obtenir une condamnation criminelle et faire en sorte que l'employeur soit condamné à une amende d'au moins 200 \$ et d'au plus 10 000 \$ ou à la fois à une telle amende et à un emprisonnement d'au plus six mois.

La Loi sur le régime des rentes du Québec et la Loi de 1971 sur l'assurance-chômage prévoient des pénalités et des amendes encore plus sévères.

Depuis 1981, la Loi fédérale de l'impôt sur le

Un administrateur de compagnie condamné pour non remise de retenues à la source au fisc

revenu a cependant encore plus de dents. L'article 227.1 rend en effet les administrateurs d'une compagnie conjointement et solidairement responsables du paiement des montants que la compagnie peut avoir fait défaut de retenir ou de remettre au ministère du Revenu national notamment à l'égard de salaires.

Un administrateur n'encourt toutefois pas de responsabilité à moins:

- que le ministère ne se soit d'abord adressé aux tribunaux pour faire exécuter sa créance contre la compagnie et qu'il n'y ait eu défaut d'exécution de la part de celle-ci;
- que la compagnie n'ait entrepris des procédures de liquidation ou de dissolution ou qu'elle n'ait fait l'objet d'une dissolution; ou
- que la compagnie n'ait fait une cession de ses biens ou qu'une ordonnance de séquestre n'ait été rendue contre elle en vertu de la Loi sur la faillite.

La portée de la loi de 1971

Dans les deux derniers cas, il est de plus nécessaire que le ministère établisse sa réclamation dans

les six mois après la date du début des procédures de liquidation, la date de dissolution, la date de la cession ou la date d'ordonnance de séquestre, selon le cas.

Un administrateur, de même, ne voit pas sa responsabilité engagée s'il peut établir qu'il a agi avec le degré de soin, de diligence et d'habileté qu'une personne raisonnablement prudente aurait exercé dans des circonstances comparables. Depuis 1984, la Loi de 1971 sur l'assurance-chômage a la même portée.

Dans la cause **James V. Barnett v. Minister of National Revenue**, la Cour canadienne de l'impôt vient de se prononcer pour la première fois sur la portée de cette disposition.

Cette affaire a débuté en 1978, alors que M. Barnett est devenu actionnaire à 50 % de la compagnie **Canadian Frozen Food (Waterloo) Ltd.** M. Barnett et l'autre actionnaire se sont alors partagés les tâches, M. Barnett s'occu-

pant du marketing et son co-actionnaire de l'administration et des activités de fabrication.

En juin 1981, M. Barnett est devenu le seul actionnaire et le seul administrateur de la compagnie en achetant toutes les actions de son partenaire. Comme il n'avait pas l'expertise voulue dans le domaine de la gestion, il a alors embauché un contrôleur à qui il a accordé pleins pouvoirs à l'égard de toutes les questions financières touchant la compagnie.

La responsabilité du contrôleur

Le Contrôleur a constaté rapidement que la compagnie avait des problèmes de liquidité et informa M. Barnett du fait que tous les comptes payables ne pourraient être payés. M. Barnett lui donna alors instruction de payer d'abord les fournisseurs essentiels de la compagnie. C'est ainsi que la compagnie a fait défaut de remettre au ministère cer-

tains montants qu'elle avait déduits du salaire de ses employés pour l'impôt fédéral.

On peut supposer que la compagnie a connu par la suite des difficultés insurmontables puisque Revenu Canada en est venu à cotiser M. Barnett personnellement, à titre d'administrateur de la compagnie, pour les montants qui avaient été déduits mais qui n'avaient pas été remis au ministère.

M. Barnett s'est adressé à la Cour canadienne de l'impôt dans le but de contester cette cotisation, mais le juge Bonner n'a pu que rejeter ses prétentions. M. Barnett a d'abord prétendu que s'il avait une obligation en tant qu'administrateur, c'était face à la compagnie et à personne d'autre et qu'il s'était acquitté de cette obligation en déployant tous les efforts voulus pour sauver la compagnie.

Le juge Bonner a rejeté cette prétention en disant que l'obligation que la Loi

de l'impôt imposait à M. Barnett n'entraînait pas en conflit avec l'obligation qu'avait M. Barnett face à la compagnie et qu'il était bien clair à la lecture de la Loi que la compagnie n'avait pas le droit d'utiliser les sommes déduites.

M. Barnett a prétendu en deuxième lieu qu'il était en droit de déléguer des responsabilités à un officier de la compagnie et de se fier sur ce dernier et qu'en déléguant ainsi des responsabilités à une personne supposément compétente, il avait fait preuve du degré de soin, de diligence et d'habileté requis.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, m. en fisc., et c.a. est de l'étude Ogilvy, Renault

nomination



M. Alain Michel Sékula

Monsieur Louis-R. Labrecque, vice-président Assurances et Rentes individuelles, annonce la nomination de M. Alain Michel Sékula au poste de directeur du bureau régional Montréal-Jacques-Cartier. Monsieur Sékula est diplômé de l'Université d'Ottawa en administration publique et en relations industrielles. Il possède une vaste expérience de la gestion et de l'administration. Ses responsabilités comprennent la direction des assureurs-vie qui sont au service de la population, ainsi que le recrutement et la formation de nouveaux assureurs-vie qui se joindront à l'équipe. Le bureau régional est situé au 1560, avenue Dollard, à LaSalle. Le numéro de téléphone est 364-4525.



Assurance-vie
Desjardins

Ces titres ayant tous été vendus, cette annonce ne paraît qu'à titre d'information seulement.

Premier appel public à l'épargne

13 125 000\$

IDEAL METAL INC.



2 500 000 actions ordinaires

Prix: 5,25\$ l'action

Tassé & Associés, Limitée

Lévesque, Beaubien Inc.

Geoffrion, Leclerc Inc.

Dominion Securities Pitfield Limitée

Merrill Lynch Canada Inc.

Société de Courtage Bache Inc.

Wood Gundy Inc.

MacDougall, MacDougall & MacTier Inc.

McNeil, Mantha, Inc.

Décembre 1985

Pour vous abonner
au journal

LES AFFAIRES

514-842-3131

NOUVELLES DE COMPAGNIES

La compagnie a entrepris un projet de modernisation

IPL hausse son bénéfice annuel de 50 %

■ **IPL inc.**, de St-Damien, a augmenté son bénéfice net de 50 % et ses ventes de 21 % au cours de son exercice terminé le 28 septembre. L'entreprise a en effet réalisé un bénéfice net de 2,5 M\$ au cours de son exercice de 1985, par rapport à 1,6 M\$ en 1984. Le bénéfice par action est passé de 0,30 \$ à 0,45 \$ tandis que les ventes ont atteint 36,7 M\$.

IPL a effectué un premier appel public à l'épargne à l'automne. Le titre émis de 5,75 \$ le 12 novembre dernier a atteint 8,00 \$ le 8 janvier. Le produit de l'émission était destiné à financer une partie de l'actuel projet d'expansion et de modernisation des installations d'IPL à St-Da-

mien. L'ensemble de ce projet est évalué à 25 M\$.

L'entreprise est l'un des plus importants manufacturiers canadiens de produits en matière plastique moulés par procédé d'injection.

Lake Ontario Cement double son bénéfice net

■ **Lake Ontario Cement**, de Toronto, a doublé son bénéfice net au cours de son année financière terminée le 31 décembre 1985. En effet, alors que son bénéfice s'était chiffré à 6 M\$, ou 1,47 \$ l'action, en 1984, l'entreprise a

réalisé cette année un bénéfice net de 12 M\$, ou 2,84 \$ l'action. Les ventes se sont chiffrées à 183 M\$, en hausse de 24 % sur celles réalisées au cours de l'exercice précédent et qui se chiffraient à 148 M\$.

Les efforts de l'entreprise pour diversifier ses produits et les secteurs de marché dans lesquels elle oeuvre, expliquent en grande partie ces excellents résultats. Au cours de l'exercice, Lake Ontario Cement a procédé à plusieurs acquisitions.

"Ce qui a été particulièrement important, c'est l'accord d'achat que nous avons signé récemment et par lequel nous nous portons acquéreur de toutes les actions de **Universal**

Concrete Products, qui possède 12 usines aux États-Unis", a indiqué M. **Joseph S. Pal**, président-directeur général.

Le dividende a augmenté de 0,10 \$ au cours de l'exercice pour atteindre 0,60 \$ par action. Le taux annuel de dividende est maintenant de 0,80 \$ l'action.

Corby hausse son bénéfice

■ **Distilleries Corby**, de Montréal, a réalisé un bénéfice net de 4 M\$ au cours de son trimestre terminé le 30 novembre, soit 18 % de plus que le bénéfice

réalisé au cours de la même période en 1984. Le bénéfice par action est passé de 1,53 \$ à 1,80 \$ d'une période à l'autre. Le chiffre d'affaires a été de 20,8 M\$, en hausse de 10 % sur les ventes réalisées au cours du premier trimestre de 1984.

"L'amélioration du bénéfice net est surtout attribuable à un crédit d'impôt à la recherche scientifique

et à une meilleure situation financière desquels il a découlé des intérêts créditeurs au cours du présent exercice comparativement à des intérêts débiteurs au cours de l'exercice précédent", a indiqué M. **Roger Lachapelle**, le président et chef de la direction.

LUCIE
PICHÉ

Appuyez

I'USC
Canada56 Sparks
Ottawa
K1P 5B1
(613) 234-6827AIDEZ-NOUS À BRISER
LE CYCLE DE LA PAUVRETÉ

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

BILANS

REPRÉSENTANT DES VENTES
EN PUBLICITÉ

Bilans, une publication bimestrielle de l'Ordre des comptables agréés du Québec à l'intention de ses 10 500 membres, recherche un représentant en publicité.

Le (la) candidat(e) devra avoir un minimum d'un an d'expérience pertinente ou posséder un D.E.C. en marketing. De présentation soignée et professionnelle, il (elle) devra être autonome et capable de représenter adéquatement la revue. Le bilinguisme est de rigueur.

La rémunération sera strictement sur base de commission et les possibilités de revenu sont de l'ordre de 25 000 \$ annuellement.

Les personnes intéressées sont priées de soumettre leur candidature en toute confiance à:

L'Ordre des comptables agréés du Québec
Direction des communications
680, rue Sherbrooke ouest, 7e étage
Montréal (Québec) H3A 2S3

Ordre
des comptables agréés
du Québec

POUR VOS ANNONCES DANS
"CARRIÈRES ET PROFESSIONS"dans le journal **LES AFFAIRES**

(514) 842-6491

EXPERTS EN GESTION

Un cabinet de gestion est à la recherche de quelques consultants à la pige, pour venir en aide à une clientèle québécoise.

Experts en: Finance, Marketing, Vente, Recherche et Développement, Planification, Relations humaines, Recrutement des cadres et Production sont invités à soumettre leur intérêt en écrivant à:

Référence no. 27
Journal Les Affaires
465, rue St-Jean, suite 903
Montréal, QC H2Y 3S4

Une entreprise de St-Hyacinthe engagée dans la fabrication de produits de plastique, reliée à l'industrie de la construction, recherche un:

CONTRÔLEUR

pour ses opérations. Le (la) candidat(e) sera chargé(e) des contrôles financiers et comptables. Être bilingue et avoir une bonne expérience en informatique sont des atouts.

Faire parvenir votre curriculum vitae, à:

Les Plastiques N.C. Ltée
3000, Saint-Prospère
St-Hyacinthe, QC J2S 2A4

"CARRIÈRES ET PROFESSIONS À L'ÉCOUTE"

Diffusé tous les jeudis à 8h50 & 16h50
Service exclusif de Radio Cité FM 107,3



Amusecor compte un nouvel actionnaire important

■ Amusecor, une firme montréalaise spécialisée dans l'exploitation de salles d'amusement, compte désormais un nouvel actionnaire important dans ses rangs. M. Leslie Sandler, un promoteur immobilier de Chicago et un spécialiste de la restauration, s'est en effet joint à Amusecor en se portant

acquéreur de 20 % des actions en circulation de cette dernière.

M. Sandler se trouve ainsi à remplacer M. Sam Rubin qui a démissionné de ses postes de vice-président et d'administrateur d'Amusecor. M. Rubin a également vendu toutes ses actions à M.

Sandler.

Ce dernier est président de la firme américaine **Five-Way Chili**, qui exploite présentement trois restaurants aux États-Unis et qui entend bientôt entreprendre un programme de franchisage.

L'arrivée de M. Sandler

devrait permettre à Amusecor d'accroître ses activités dans la restauration. Amusecor a ouvert son premier restaurant à la mi-1985 à Montréal. Ce restaurant se nomme **Crickets** et a connu un franc succès. À tel point d'ailleurs qu'Amusecor a dû agrandir quelques mois après l'ouverture la su-

perficie du restaurant qui est passée de 465 à 700 pieds carrés. Un deuxième **Crickets** doit ouvrir ses portes prochainement à Dorval dans la banlieue ouest de Montréal.

Amusecor se spécialise dans l'exploitation de centres d'amusement familiaux localisés dans les cen-

tres commerciaux au Québec, en Ontario, à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse. Amusecor exploite également des manèges pour enfants. La compagnie possède actuellement 28 salles d'amusement et des manèges pour enfants dans huit centres commerciaux du Québec.

Sico ajoute Cuprinol à sa gamme de produits

■ Sico Inc. vient d'annoncer l'achat de certains actifs de **Cuprinol Korzite** et l'ajout de la marque Cuprinol à sa gamme de produits. Cuprinol Korzite, un fabricant de teintures, de préservatifs et de décapants de Guelph en Ontario, est une filiale de **Cuprinol Ltd.**, une société dont le siège social est situé en Angleterre.

Sico a acheté de Cuprinol Korzite les listes de clients et de prix, les comptes à recevoir, les stocks de matières premières, de produits finis et de produits d'emballage,

les droits dans les brevets et les licences, les formules et la technologie se rapportant aux produits de marque Cuprinol. L'entreprise de Longueuil a également acquis de Cuprinol Ltd. les droits, titres et intérêts détenus par cette dernière dans certaines marques de commerce, dont celle de Cuprinol.

Sico estime que le chiffre d'affaires annuel potentiel de Cuprinol est de 20 à 25 M\$. De plus, la nouvelle entreprise permet à Sico d'accéder aux marchés des autres provinces canadiennes.

Sico a créé une nouvelle

division qui verra à la production et à la distribution des produits Cuprinol à travers le Canada.

Au même moment où elle divulguait cette nouvelle, Sico a également annoncé la vente à **Pyramid Paint Products** de **Nu-Brite Chemical Company**, une filiale à part entière de **Sico Coatings Corporation**, elle-même une filiale de Sico Inc.

Au 31 décembre 1985, les ventes de Nu-Brite représentaient 4 % du chiffre d'affaires global de Sico Inc. Pyramid Paint est une entreprise de New York.

Totec ferme son usine de Saint-Tite

■ Le Groupe Totec (Mtl, 2,55%) vient d'annoncer la fermeture, le 28 février, de son usine de fabrication de gants de cuir de Saint-Tite. Cette activité sera transférée dans l'usine montréalaise de Totec.

L'usine de Saint-Tite affichait des déficits d'ex-

ploitation depuis plusieurs années, ne pouvant rivaliser avec les entreprises de l'Extrême-Orient, a expliqué M. Robert Cajolet, président de Totec à Montréal. Totec prévoit réduire sensiblement les coûts d'exploitation de la production de gants et, ainsi, améliorer sensiblement sa

rentabilité. Les dirigeants de Totec ont offert aux employés de Saint-Tite de reprendre leur emploi à l'usine de Montréal.

Le Groupe Totec est un petit holding montréalais dont les filiales oeuvrent dans les secteurs des produits sécuritaires et les soins dentaires.

Petro-Sun décroche 2 contrats majeurs

■ Petro-Sun (mtl 2,00\$) vient d'annoncer l'obtention de deux contrats totalisant 10 M\$. Cette firme de Longueuil, en banlieue de Montréal, se spécialise dans la fabrication de capteurs solaires et d'autres systèmes utilisant des sources d'énergie non conventionnelles.

La plus importante des deux ententes est de 6 M\$. Il s'agit d'un contrat octroyé par la firme d'ingénierie **Fenco**, une division du **Groupe Lavalin**, pour le compte du **Victoria Hospital**, de London, en Ontario.

Petro-Sun fabriquera et

installera une usine modulaire de valorisation des rebuts ayant une capacité maximale de recyclage de 300 tonnes par jour de rebuts. La chaleur provenant de la destruction des rebuts sera convertie en vapeur et en électricité. Une commande additionnelle de 3 M\$ doit être passée en février et Petro-Sun espère en obtenir une partie.

Le carnet de commandes de Petro-Sun s'élève maintenant à plus de 18 M\$ pour 1986. "Ceci nous permet d'envisager avec confiance des revenus de plus de 25 M\$ en 1986

comparativement à des ventes d'environ 17,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 1985", a déclaré M. Sicotte.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

RESPONSABLES DE MANDATS

...DÉFI DE TAILLE

Vous êtes C.A. depuis un an ou moins et œuvrez au sein d'un cabinet d'experts-comptables où votre environnement ne vous permet pas d'exploiter votre potentiel et vos talents comme vous le désireriez. Ce poste est pour vous!

Côtoyant les grands de la finance et de la comptabilité, notre client est l'un des plus importants cabinets d'experts-comptables dont l'approche innovatrice et personnalisée est gage de succès. Nous recherchons principalement des vérificateurs, dans un contexte stimulant où l'on vous offre des possibilités de cheminement de carrière avantageuses, en vérification bien sûr, mais aussi en fiscalité et en gestion-conseil. Vous servirez une clientèle à votre mesure et profiterez d'un programme complet de formation.

Vous évoluez aisément en équipe et démontrez un talent particulier au développement d'affaires: vous alliez rigueur d'analyse à une bonne connaissance des techniques de vérification publique et de la rédaction de rapports: ne cherchez plus, notre client a besoin de vous dans son équipe.

Les candidats intéressés à relever ce défi sont priés de soumettre leur curriculum vitae, avant le 31 janvier, sous pli confidentiel, ou de communiquer avec Sylvie Bouchard, en mentionnant le numéro de référence F-016-2.

Charles Belle Isle

cabinet conseil en ressources humaines
1255 University, bureau 902
Montréal, Québec H3B 2W9
Tél.: 878-1991

À VOTRE AGENDA

■ Si vous désirez publier la tenue d'un événement particulier, veuillez faire parvenir votre message à **Normand Bergeron** au 465 rue St-Jean, Bureau 903, Montréal, QC, H2Y 3S4 ou en téléphonant au (514) 842-6491.

TARIF DE BASE:
50 \$, maximum de deux
pouces de hauteur.

Montréal. Mercredi le 22 janvier 1986. **Conférence** organisée par le **Publicité Club de Montréal**. Sujet: "La promotion des ventes: une arme efficace." Animateurs: Pierre-Claude Élie, Stratégies-Forces — Claude Royer Nielsen Promotion Services — Jean Sanche, Opex Télémedia. Lieu: Hôtel le Quatre Saisons. Pour informations et réservations: (514) 875-2565.

À QUÉBEC

LE SUCCÈS DE VOS RÉUNIONS

VOUS LE TENEZ AU QUALITY INN DE STE-FOY



■ CONGRÈS ■ CONFÉRENCES

■ RÉCEPTIONS ■ SÉANCES D'ÉTUDES

Salles de réunions accueillant confortablement des groupes de 40 à 350 personnes. Amphithéâtre ultramoderne de 70 sièges avec équipement audio-visuel télécommandé. Un concept unique au Québec.

LE QUALITY INN, C'EST AUSSI UN MONDE DE SERVICES HÔTELIERS:

- 204 chambres climatisées • service de message 24 heures • saunas et piscine extérieure chauffée • salle à manger de grande classe, piano-bar • service de limousine gratuit entre l'aéroport et l'hôtel • stationnement gratuit

3115, boul. Laurier Ste-Foy, Québec
Tél.: (418) 658-5120 ou sans frais: 1-800-228-5151

... AUX ABORDS DE LA VIEILLE CAPITALE, PRÈS DU PONT LAPORTE ET DES GRANDS CENTRES COMMERCIAUX.



En affaires, il faut atteindre son but

Les gens avec qui vous désirez communiquer sont parfois absents. Particulièrement, comme un fait exprès, quand l'information que vous devez leur transmettre ne peut attendre.

Envoy 100

Pour atteindre votre but à coup sûr, Bell Canada vous propose **Envoy 100^{MC}**. Envoy 100 est le plus important service de messagerie électronique au Canada. Et il est efficace: un seul message, une seule fois. Vous épargnez temps et argent tout en accroissant votre productivité. Et Envoy 100 est d'autant plus économique qu'il est facturé à l'usage: vous ne payez que pour l'utilisation que vous en faites.

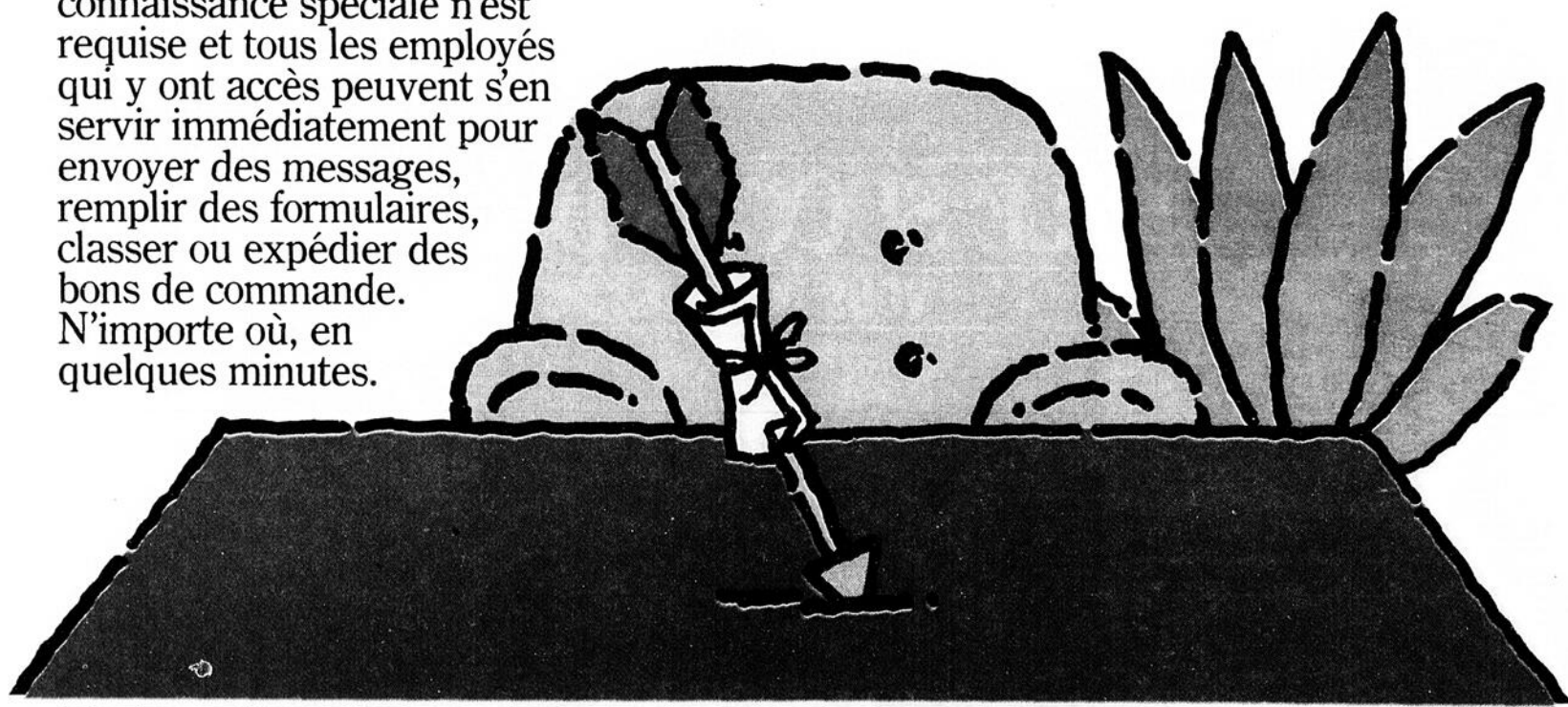
Envoy 100 est facile d'emploi. Il ne nécessite ni entraînement particulier, ni équipement coûteux. Un simple terminal de bureau suffit: ordinateur personnel, système de traitement de texte ou machine à écrire électronique peuvent s'y adapter. Et l'accès au service se fait de n'importe quel appareil téléphonique. Aucune connaissance spéciale n'est requise et tous les employés qui y ont accès peuvent s'en servir immédiatement pour envoyer des messages, remplir des formulaires, classer ou expédier des bons de commande. N'importe où, en quelques minutes.

Envoy 100 vous est offert par Bell en association avec Telecom Canada, le réseau qui regroupe dix compagnies de télécommunications au pays. C'est dire que vous pouvez compter sur l'expérience, la qualité et le service qui ont fait leur renommée.

Joignez-vous au nombre sans cesse croissant de gens d'affaires qui se servent d'Envoy 100 pour atteindre leur but à coup sûr...au Canada, aux États-Unis et à travers le monde. Et découvrez en même temps le service exclusif **EnvoyPost^{MC}**, qui vous permet d'atteindre même des correspondants qui ne sont pas abonnés au service Envoy 100. Faites parvenir votre message au bureau de poste électronique le plus près du destinataire. Il est aussitôt retranscrit par une imprimante de qualité, placé sous enveloppe scellée et livré le lendemain ou le jour ouvrable suivant. Et vous pouvez profiter du même service aux États-Unis, avec livraison dans les 48 heures.

Pour en savoir plus long, demandez notre brochure gratuite en téléphonant au **1 800 361-8441**.

Envoy 100 et EnvoyPost. Deux façons sûres d'atteindre votre but à tout coup.



L'efficacité
passe par Bell

Membre du réseau national
Telecom Canada

Bell