

TURNER APPUIE LA DÉRÉGLEMENTATION DU CAMIONNAGE

pp. 19 à 30

CAHIER SPÉCIAL SUR LE TRANSPORT

dépôts garantis
11%
 30 jours
 taux annuel

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

QUÉBEC CHICOUTY OTTAWA MONTREAL TROIS-RIVIÈRES BOUTIN

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

LES AFFAIRES

MARATHON BROWN
 COURTIER
 À ESCOMPTES
 VÉRITABLES

875-7421
 1-800-361-8600

Montréal, semaines du 14 au 27 juillet 1984 Vol. LVI No 28 48 pages **1\$**

Photo: Paul Gélinas

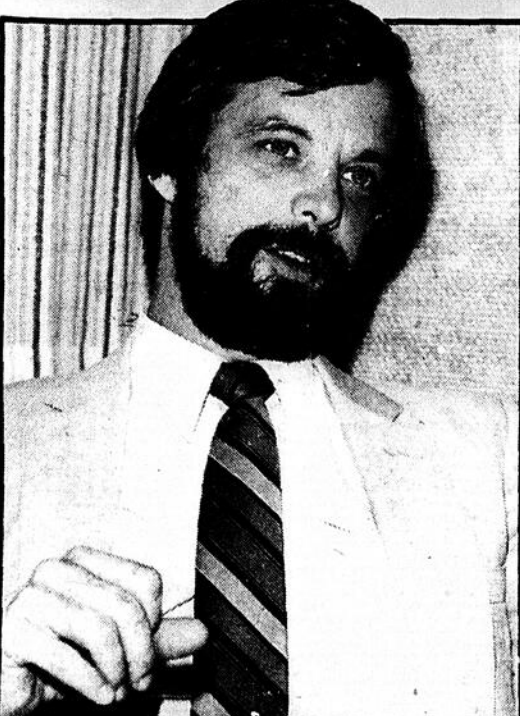


LA BANQUE DE MONTREAL SE REMET D'UNE DOULOUREUSE RÉFORME ADMINISTRATIVE

15 000 DES 21 500 EMPLOYÉS RESTANTS ONT VU LEURS FONCTIONS SE MODIFIER

pp. 2 - 3

photo: Jean-Guy Paradis



LES AFFAIRES DU PLACEMENT

CANAGEX RECHERCHE AVANT TOUT LA SOUPLESSE

Jean-Pierre Chevrier

p. 35

Bonnes vacances à nos lecteurs!

■ Le journal LES AFFAIRES ne sera pas publié le 21 juillet prochain. Nous serons de retour pour l'édition du 28 juillet. Bonnes vacances à tous.

LE POINT

Il y a 2 façons de réussir en Chine: l'entreprise en coparticipation et le consortium d'exportation. François Paradis, premier v.-p. de la Banque Royale, rentre de Chine et se livre dans une entrevue exclusive à Jean-Paul Gagné.

ENTREPRISE

p. 4

Le Groupe Commerce vient de se hisser 1er en terme de rentabilité devant 200 compagnies canadiennes d'assurances générales. M. Guy St-Germain, président, explique sa philosophie de gestion à notre reporter, André Hains. p. 9

PLACEMENTS

SOQUIP tente de mettre la main sur Sundance Oil. L'attrait de cette compagnie américaine? Des fonds autogénérés annuels de 22 millions \$. André Chiasson fait le point. p. 33

15 000 employés ont vu leurs fonctions se modifier

La Banque de Montréal se remet administrative imposée par le haut

■ Vingt mois après avoir entrepris le plus profond chambardement jamais vécu par une institution du système bancaire canadien, la Banque de Montréal arrive peut-être au bout du tunnel. La Banque de Montréal commence à récolter certains fruits durement acquis d'une meilleure productivité.

Mais pour y arriver, la troisième institution bancaire canadienne a dû traverser une période extrêmement difficile à l'automne 1983 et à l'hiver 1984, reconnaît aujourd'hui le vice-président et chef du réseau Est de la banque, M. Pierre MacDonald.

Pour saisir l'ampleur de la réorganisation enclenchée l'an dernier, qu'il suffise de mentionner que 15 000 employés de la banque ont vu leur travail modifié du jour au lendemain.

"Nous avons vraiment touché le fond du baril moral en janvier et février derniers, confie M. MacDonald dans une entrevue

aux AFFAIRES.

"Si les syndicats avaient décidé de mener une offensive d'envergure l'automne dernier, ils auraient peut-être remporté certains succès chez-nous", a-t-il laissé tomber laconiquement.

Au cours des derniers mois, les plus hauts dirigeants de la banque, le président Grant Ruber en tête, se sont eux-mêmes déplacés vers les succursales pour tenter de bien comprendre les problèmes causés par la réforme administrative.

Le moral des employés aussi bien cadres que professionnels et cléricaux volait en effet très bas au cours de la saison froide. Les AFFAIRES a rencontré certains d'entre

eux, qui ont refusé d'être identifiés pour des raisons évidentes.

Moral très bas

"La réorganisation s'est faite beaucoup trop vite, a accusé l'un d'entre eux. De plus, elle est survenue au moment où les profits des banques s'effondraient. On nous disait que la réforme visait à offrir un meilleur service à la clientèle, mais on avait nettement l'impression qu'elle visait surtout à réduire les coûts d'opération en réduisant le personnel au-delà des limites fonctionnelles."

"La seule place où on a enregistré un progrès extraordinaire, a déclaré de son côté un cadre intermédiaire, c'est au départe-

ment des plaintes. Les clients ne pouvaient plus obtenir tous les services en un seul endroit."

"Le nombre d'erreurs dans les transactions a augmenté de façon importante," confirme un autre cadre.

"Vous avez vu les files d'attente aux guichets durant les heures de pointe, dit de son côté un surveillant? Les clients viennent quand ça leur adonne, pas quand ça fait notre affaire!"

L'insécurité s'est installée à tous les niveaux. Des cadres ont laissé "couler" un document qui prévoyait la suppression de près de 7% des postes dans certaines régions, notamment l'Ouest du Canada, et qui faisait état d'un

profond malaise autant chez les cadres que les subalternes.

"La direction a fixé des normes de rendement trop hautes pour mieux éliminer des postes", murmurait-on dans les succursales, selon ce rapport.

Tissu humain

En entreprenant de séparer en deux réseaux parallèles, les affaires commerciales et les affaires personnelles, à l'automne 1982, la Banque de Montréal engageait une opération d'envergure, qui a insécurisé la majorité de ses employés et perturbé profondément leur travail quotidien.

"Environ 15 000 personnes sur un peu plus de 21 000 ont changé d'emploi au cours des récents mois,

dont 4 000 sur 5 200 dans la région Est", a rappelé M. MacDonald.

"Nous avons affecté profondément la nature même de la profession bancaire, en enlevant au directeur de succursale son pouvoir et son prestige, a-t-il indiqué. Ce poste représentait traditionnellement un aboutissement de carrière pour de nombreux employés. On a entrepris de changer une culture en très peu de temps, tout en voulant opérer à peu près normalement."

Des traumatismes ont atteint des dimensions de précipices. Les succursales conventionnelles sont passées de 20 employés à 11 ou 12 personnes.

Les clients, également,

Coupsures de 4,7% dans le personnel mais il faut recréer certains postes

■ L'objectif de réduire ses coûts d'opérations visé par la Banque de Montréal en réorganisant son mode de fonctionnement a certainement été atteint, si l'on considère que les effectifs globaux ont été réduits de 1 060 personnes ou 4,7%, passant de 22 575 à 21 515 employés.

Au Québec, cependant, la réorganisation a entraîné une légère augmentation de 2% des effectifs, qui sont passés de 3 370 employés à 3 442 depuis un an.

Mais la réforme implantée très rapidement, la réaffectation dans d'autres fonctions de la plupart des

employés et l'abolition de nombreux postes ont engendré une insécurité tellement grande que les plus hauts dirigeants de la banque ont été obligés de parcourir le pays pour discuter avec les employés et constater sur place l'impossibilité physique de rencontrer certaines normes de production.

Certaines succursales étaient effectivement

devenues des cas problématiques. Il a fallu recréer certains postes depuis.

Le vice-président aux affaires commerciales, M. D.G. Parker, le v.p. des réseaux canadiens, M. W. C. Harker, de même que plusieurs de leurs collègues et le président Grant Ruber lui-même ont entrepris une tournée ces derniers mois. Les employés, prévenus de la visite des

vance de la visite des grands manitous, pouvaient les rencontrer et expliquer leurs problèmes.

Par exemple, l'introduction d'un guichet automatique ne peut absolument pas remplacer 1,7 employé, comme le voulait la direction. Dans le meilleur des cas, après la période d'apprentissage des préposés à la surveillance de ces machines et avec un volume de 350 à 400 transactions par jour, une machine pourra remplacer 1,25 à 1,5 personne

au maximum, estiment les spécialistes. Pour l'instant, la BdM a décidé de remplacer seulement une personne par machine.

Dans les succursales, l'adjoint au directeur était un employé de niveau clérical: on lui donnera maintenant un adjoint administratif de niveau cadre. Dans les Centres d'affaires commerciales (CA C), le nouvel organisme ne prévoyait aucun responsable administratif; il y en aura un à compter d'août.

CIMF-FM

FM
94,9



Monsieur Larry Soulière
Président d'honneur
CIMF-FM

NOMINATION

Monsieur Jean De La Durantaye, directeur général de CIMF-FM 94,9, est heureux d'annoncer la nomination de MONSIEUR LARRY SOULIÈRE à titre de PRÉSIDENT D'HONNEUR de la station pour le mois de JUILLET 1984.

Originaire d'Ottawa, Monsieur Soulière possède une quinzaine d'années d'expérience dans le commerce au détail du meuble et des appareils électro-ménagers. En mars 1982, il achète AMEUBLEMENTS ORLÉANS où il dirige une équipe d'une dizaine de personnes.

Monsieur Larry Soulière s'implique beaucoup dans de nombreux organismes. Entre autres, il est membre-fondateur du Club optimiste Blackburn-Hamlet.

*Noble et Généreux...
C'est un Médoc
Digne d'un vrai Chevalier.*

**CHEVALIER
LASCOMBES**

**ALEXIS
LICHINE
& C^o
BORDEAUX**

*Un vin exceptionnel,
plein de grâce et de panache.
Un vin du Médoc, royaume
des plus grands crus au monde.*

Disponible aux Maisons des Vins et dans les magasins "Sélections de vins."

CONGRÈS EFFICACES VACANCES INOUBLIABLES



Nouveau: Condo-Vacances en temps partagé "time sharing"

Chambres modernes.

• Villas spacieuses de 2, 3 et 4 c. à c. avec chacune leur salle de bains.

Aussi studios & 2 1/2 avec cuisinette.

Piscine intérieure, bains sauna et tourbillon.

Tennis à volonté et gratuit (4 courts).

Gymnase, 20 salles (10 à 350 personnes).

Équitation.

• Tir-à-l'arc • pêche à la truite • Vélos 12 vitesses en location.

Haute cuisine, diners dansants, piano bar.

FORFAITS: GOLF ILLIMITÉE: Chambre, 2 repas, golf différent chaque jour, taxes et services: 66.00\$ par jour* (du lundi au vendredi)

(Exemple) ESCAPADE DE FIN DE SEMAINE: Vendredi souper dansant, samedi 3 repas, dimanche brunch, chambre, taxes et service 132.00\$

* Par personne, occupation double.

Hôtel +++

**Domaine
Saint-Laurent
de Comton (Estrie)**
20 km au sud de Sherbrooke

RENSEIGNEMENTS:
EN DIRECT DE MONTREAL
397-9687
AUTRES RÉGIONS
(819) 835-5464
Bureau d'affaires
à Montréal:
(514) 465-6564

péniblement d'une réforme et mal implantée au départ

en ont subi les contre-coups. Que dire du marchand de tabac du coin de la rue, qui faisait remplir ses bordereaux toujours par la même caissière et qui se retrouve aujourd'hui devant une temporelle qui passe ici deux jours par semaine, et une autre journée ailleurs?

Que dire aussi des gens d'affaires qui doivent aller à un endroit pour leurs besoins financiers commerciaux et ailleurs pour leurs services personnels? Dans quel réseau devra aboutir l'entrepreneur qui veut un prêt de 15 000\$ supplémentaires pour changer son auto qui est au nom de sa compagnie?

Problèmes imprévus

D'autres problèmes ont surgi, qui n'avaient pas été prévus par les planificateurs du nouveau système, admet M. MacDonald.

Par exemple, dans les 25 Centres d'affaires commerciales du Québec (il y a 98 de ces CAC dans l'ensemble du pays), personne n'était responsable de l'administration du bu-



Pierre MacDonald

reau. Ce fut le fouillis. On ajoutera donc un cadre supplémentaire dès le mois d'août. (Voir autre article).

Dans les succursales du

réseau, l'adjoint au directeur était un employé de niveau clérical, sans aucun pouvoir décisionnel. Que fait-on en cas d'absence prolongée du

directeur en vacances ou malade?

Le responsable du crédit personnel dans ces succursales ne prend également aucune décision, mais seulement des demandes; les décisions se prennent ailleurs. En fait, on peut trouver dans des succursales des employés qui se rapportent à trois autorités différentes, dont deux à l'extérieur de la succursale.

Post mortem

Mais, malgré ces bavures inévitables dans une opération d'une telle envergure, soutient M. MacDonald, personne à la banque n'a jamais contesté le bien-fondé de la décision fondamentale de séparer les affaires personnelles et les affaires commerciales.

La preuve, c'est qu'une autre banque (La Banque Nationale du Canada) a repris le même système,

mais en tirant profit des erreurs de la Banque de Montréal.

"Nous aussi, avons appris de nos premières erreurs, a dit M. MacDonald. Dans le Bas-du-Fleuve et les régions rurales des Maritimes, où la réforme a débuté plus tard, nous ne les avons pas répétées." (Voir autre article).

Si c'était à refaire, estime le vice-président de la Banque de Montréal, on pourrait sans doute y arriver dans les mêmes délais très courts, en prenant certaines précautions:

1) améliorer la communication avec le personnel en qualité et en quantité;

2) consacrer plus de temps à la formation avant les changements plutôt qu'après;

3) améliorer la communication avec la clientèle, pour qu'elle comprenne la nature, l'importance et les objectifs de la réforme et son caractère temporaire.

Mais la réforme achève, annonce, soulagé, M. MacDonald. "Le 1er septembre, tout sera terminé dans la région Est qui couvre le Québec, le nord-est ontarien et les Maritimes."

Les premiers fruits

"Le plus dur est passé et le moral des troupes revient avec les premiers résultats de la réforme. Sur la base des statistiques précédant l'opération, la productivité a augmenté à 103% en mars, à 106% en avril et à 111% en mai", a affirmé M. MacDonald.

Une campagne de promotion menée dans la région Est en juin a donné elle aussi d'excellents résultats: les prêts aux individus et lignes de crédit personnelles sont passés de 30% à 38% des actifs. Une succursale à Cornwall a atteint 149% de son objectif, une autre 112% au Saguenay-Lac St-Jean. D'autres n'ont pas atteint leur objectif, dans le Bas-du-Fleuve et les régions rurales des Maritimes, qui n'ont pas fini d'implanter les changements.

Au plan commercial, des CAC réalisent des performances remarquables, comme celui de Cavendish au nord-ouest de Montréal qui ouvre 25 nouveaux comptes commerciaux par mois.

ANDRÉ HAINS

Décisions contestées à Sherbrooke et Alma

■ Parmi les décisions contestées prises par les concepteurs torontois du nouveau mode d'opération de la Banque de Montréal, les clientèles des Cantons-de-l'Est et du Saguenay-Lac St-Jean se rappelleront longtemps l'implantation des Centres d'affaires commerciales régionaux, c'est-à-dire des succursales spécialisées pour les entreprises, à Granby plutôt qu'à Sherbrooke et à Chicoutimi plutôt qu'Alma.

"Ce furent des décisions difficiles à prendre, avoue le vice-président et chef de la région Est des Réseaux canadiens, M. Pierre MacDonald. Qu'on choisisse un endroit ou l'autre, on fait toujours des mécontents."

La Banque de Montréal a choisi Granby plutôt que Sherbrooke, par exemple, parce qu'elle avait perdu depuis quelque temps les comptes institutionnels

importants de la municipalité et de l'université. De plus, sa clientèle commerciale gravitait davantage autour de Granby que de Sherbrooke. Le titre de Reine des Cantons-de-l'Est reconnu à Sherbrooke n'a pas pesé lourd dans la balance des planificateurs de la Ville-Reine.

"Les perspectives de développement d'affaires commerciales ont paru meilleures à Granby, plaide M. MacDonald, même si effectivement plusieurs entreprises de Sherbrooke ont mérité au cours des dernières années des trophées et des mentions aux Mercuriades de la Chambre de commerce du Québec."

Mais la réforme pose aussi des problèmes fondamentaux en province. "Le système de séparation des succursales pour épargnants et pour entreprises a été conçu pour les grandes villes et non pour

les régions éloignées", reconnaît M. MacDonald. Au centre-ville de Montréal, le directeur de zone (il y en a 33 dans la région Est) peut répartir ses effectifs entre ses 10 ou 12 succursales et remplacer rapidement les absents.

Mais quand un responsable des prêts personnels doit partager son temps entre Knowlton et Waterloo, il doit recevoir les clients sur rendez-vous; s'il tombe malade une journée, tout son horaire s'en trouve perturbé.

"Les distances et le manque de support des centres décisionnels causent de sérieux problèmes en province, confesse par ailleurs M. MacDonald. On va nommer des adjoints cadres aux directeurs de succursale. On va redonner à certains de ceux-ci le pouvoir de prendre des applications d'emprunt."

NOUVELLE ÉMISSION

Tous les titres ont été vendus. Cette annonce est publiée à titre de renseignement seulement.



BANQUE NATIONALE

(Une banque à charte régie par la Loi sur les banques du Canada)

É.-U. \$50,000,000

BILLETS DE DÉPÔT À TAUX VARIABLE, ÉCHÉANT EN JUILLET 1991

First Chicago Limited

Merrill Lynch Capital Markets

Société Générale

Bank of Tokyo International Limited

Banque Bruxelles Lambert S.A.

Banque Indosuez

Hambros Bank Limited

Kredietbank International Group

Manufacturers Hanover Limited

Samuel Montagu & Co. Limited

The National Bank of Kuwait S.A.K.

Sumitomo Finance International

Swiss Bank Corporation International Limited

Takugin International Bank (Europe) S.A.

Juillet 1984



...c'est ça... une copie du discours à la réunion annuelle des actionnaires des fonds Dynamique... il me le faut absolument!



LE SUCCÈS A UN NOM:

FONDS DYNAMIQUE

SANS FRAIS D'ACQUISITION

Obtenez votre copie du discours aux actionnaires des fonds Dynamique en appelant 842-1416 à Montréal ou 1-800-361-5149.

Entrevue exclusive avec François Paradis, qui rentre de Chine Deux façons de réussir en Chine: l'entreprise en coparticipation et le consortium d'exportation

Le premier vice-président de la Banque Royale trouve que les Chinois ont évolué depuis cinq ans

■ Selon M. François Paradis, premier vice-président et directeur général de la Banque Royale au Québec, il y a deux façons principales de faire affaires avec les Chinois: le consortium d'exportation et l'entreprise en coparticipation.

M. Paradis faisait partie de la mission commerciale qu'a dirigée en Chine du 18 au 28 mai dernier le ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme du Québec, M. Rodrigue Biron. Une douzaine d'hommes d'affaires du Québec accompagnaient le ministre. Parmi eux, se trouvait M. François Paradis, dont c'était le deuxième séjour en Chine.

1- L'avantage du consortium d'exportation est de partager les coûts à plusieurs. Comme il faut être patient et que les résultats ont tendance à venir tardivement, il faut être prêt à consacrer les efforts voulus avant de pouvoir conclure une première transaction. C'est plus facile en groupe que seul.

"Les Chinois sont très prudents dans leurs relations d'affaires avec l'étranger. Ils ont une cer-

taine méfiance envers les Occidentaux et c'est généralement le temps et la patience qui viennent à bout de cette prudence. Un autre facteur de lenteur est la lourdeur de l'appareil bureaucratique. La Chine est un pays communiste où toutes les entreprises sont dirigées par des fonctionnaires; il y a nécessairement plusieurs étapes à franchir avant qu'une décision soit prise", a expliqué M. Paradis.

Selon le premier vice-président de la Banque Royale, Sogex International, le consortium formé de Marine Industrie, BG Checo et Cegelec, est un bon moyen d'aborder la Chine. Ces trois entreprises offrent des produits complémentaires. Grâce à ce consortium à trois, elles partagent les frais d'entretenir des relations soutenues avec les Chinois et ont de meilleures chances d'obtenir des résultats de leurs efforts de marketing.

2- Par ailleurs, les entreprises qui veulent faire



François Paradis

externe et parce qu'ils administrent leurs finances publiques de façon conservatrice, a dit M. Paradis.

"Ils ne veulent emprunter que pour l'équivalent des fonds générés par le surplus de leur balance commerciale (la Chine a réalisé un surplus commercial de l'ordre de 5 milliards \$ en 1982); et ils n'empruntent que pour acquérir de la technologie et des biens d'équipements. Les Chinois ont réussi à contenir leur dette internationale à seulement trois milliards \$; de toute évidence, ils ont eu raison de le faire quand on voit les difficultés financières que rencontrent actuellement les pays de l'Amérique latine", a poursuivi M. Paradis.

Dans une entreprise en coparticipation, l'entreprise étrangère met entre 25 et 50% du capital de base et une entreprise chinoise met le reste; l'entreprise en coparticipation paie une taxe de 33% sur ses profits; si l'entreprise étrangère sort de la Chine une partie des profits, elle doit payer une taxe de 10%. Il y a un dégrèvement partiel des impôts si les profits sont réinvestis en Chine.

Les entreprises en coparticipation y sont nombreuses. L'un des derniers hôtels ouverts à Pékin (grand luxe, 21 étages, ultra-moderne), a été construit en coparticipation avec un citoyen américain d'origine chinoise.

Plus près de nous, Velan de Ville St-Laurent, le plus important fabricant de robinetterie nucléaire au monde, est associé dans une entreprise chinoise. Après que son produit eut été sélectionné pour sa qualité et sa fiabilité, les Chinois ont demandé à Velan d'ériger en Chine une entreprise; Ve-

lan a apporté son concours à cette entreprise et cette dernière fabrique maintenant sous licence pour les besoins de la Chine des valves et divers équipements de tuyauterie du type que ceux fabriqués à Ville St-Laurent.

C'est également une entreprise en coparticipation qu'une firme de Pékin cherche à former pour fabriquer des appareils à inspection des bagages et colis dans les aéroports. Après avoir examiné deux appareils provenant de manufacturiers européens, les Chinois veulent maintenant acquérir un exemplaire de l'AVIONX que fabrique Electromed International à St-Eustache et étudier l'opportunité d'inviter cette dernière à s'associer avec eux dans une entreprise en coparticipation.

Les Chinois parlent beaucoup moins qu'avant de leurs mégaprojets. Selon M. Paradis, ils veulent maintenant construire leur industrie légère, multiplier les usines de fabrication de biens de consommation et surtout d'équipements de production; pour y parvenir le plus rapidement possible, ils cherchent à s'associer avec des firmes étrangères, ce qui leur permet d'acquérir leur technologie.

Ouverture d'esprit

M. Paradis dit avoir constaté que les Chinois ont beaucoup évolué au cours des dernières cinq années (il était allé en Chine en 1979 également). Le nombre de bicyclettes a augmenté de façon fantastique dans les rues de Pékin et on y trouve de plus en plus de voitures et de véhicules de transport en commun. Les femmes s'habillent maintenant de plus en plus de couleur au lieu du traditionnel costume gris à la Mao.

Les paysans disposent de lopins de terre et ils peuvent maintenant vendre une partie de leur production dans des marchés publics, le long des rues des villes. Les Occidentaux sont libres de circuler dans Pékin et de visiter les magasins de leur choix; ils ne sont pas confinés aux magasins pour touristes comme c'est le cas en URSS.

LE GROUPE LA LAURENTIENNE
LA LAURENTIENNE,
MUTUELLE D'ASSURANCE



David Blais, A.V.A.

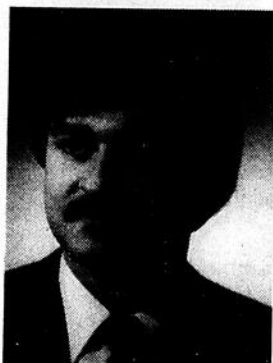
Monsieur Guy Massé, vice-président Marketing — Assurance individuelle — à La Laurentienne, mutuelle d'Assurance, est heureux d'annoncer que Monsieur David Blais, surintendant des ventes, exerce maintenant ses fonctions à notre bureau régional des ventes, situé au 1155, boulevard Dorchester Ouest, à Montréal.

Monsieur Blais occupe le poste de surintendant des ventes depuis plusieurs années à La Laurentienne. Jusqu'à tout dernièrement, il était rattaché à notre Siège Social, à Québec. Dans le cadre du développement de nos affaires dans la région du Grand Montréal, Monsieur Blais apportera un support particulier à nos agences métropolitaines et leur fera profiter de sa grande expérience dans le domaine des assurances.

On peut rejoindre Monsieur Blais au numéro (514) 875-8110.

Drouin
Painchaud
Longchamps
et
Associés

NOMINATION



M. Simon N. Garneau

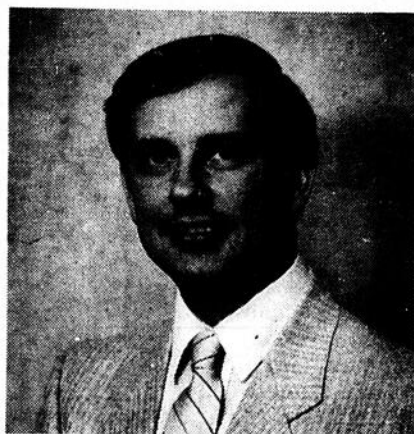
M. Normand Drouin, président du conseil et président de Drouin, Painchaud, Longchamps et Associés inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Simon N. Garneau au poste de vice-président exécutif membre du Conseil d'administration et comme Associé Corporatif (actionnaire). M. Garneau possède plus de quatorze années d'expérience comme informaticien et gestionnaire de haut niveau. M. Garneau occupait récemment la fonction de vice-président, région de l'est, pour IBM Canada. M. Garneau peut être rejoint à son bureau de Montréal au: (514) 843-5019.

affaire avec la Chine doivent s'attendre à se voir offrir de créer une entreprise en coparticipation avec une entreprise chinoise.

"Les Chinois veulent bâtir leur structure industrielle en acquérant la technologie étrangère et en fabricant chez eux les pro-

duits dont ils ont besoin pour leur pays d'un milliard d'habitants. Ils ne veulent pas se contenter d'importer parce qu'ils veulent s'équiper pour servir leur immense marché. Ils ne veulent pas emprunter excessivement de l'étranger afin de ne pas accroître leur dépendance

NOMINATION LE GROUPE RO-NA INC.



M. Léo Thibault, c.a.

M. André Dion, c.a., président directeur général du Groupe Ro-Na, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Léo Thibault c.a. au poste de vice-président exécutif.

M. Thibault apporte au Groupe Ro-Na un important bagage d'expérience, car il oeuvre dans le domaine des groupements de type coopératif depuis 1976. Avant de se joindre au Groupe Ro-Na il était vice-président finances de Groupe Cantrex (Prestige, Servi-Meubles et Expansol).

Le Groupe Ro-Na réunit plus de 450 commerces sous les bannières Le Quincaillier Ro-Na, Le Rénovateur Ro-Na, Podium et Botanix. Le groupe réalisera en 1984 un chiffre d'affaires au détail dépassant les 600 millions de dollars.

LES AFFAIRES

Plus de
200 000
lecteurs

chaque semaine.

Faites comme eux.

Pour vous abonner

(514) 842-3131

Electromed de St-Eustache s'apprête à vendre à la Chine un appareil que Transport Canada refuse toujours

■ Fait inusité, une petite entreprise québécoise, **Electromed International**, de St-Eustache, au nord-ouest de Montréal, a conclu un accord de principe pour la vente d'un appareil à inspecter les bagages par rayons X lors de la première visite de son représentant en Chine à l'occasion de la mission commerciale qu'a dirigée là-bas le ministre de l'Industrie et du Commerce du Québec, **M. Rodrigue Biron**, du 18 au 28 mai dernier.

Cette entente a surpris non seulement tous les autres membres de la mission, mais surtout la direction de la petite compagnie de Saint-Eustache; cette dernière a d'ailleurs reçu le 12 juin dernier un télex provenant d'une compagnie chinoise désireuse d'entreprendre avec elle des pourparlers en vue d'établir ultérieurement en coparticipation en Chine une entreprise de fabrication du produit fabriqué par Electromed.

C'est ce qu'a affirmé aux **AFFAIRES M. Michel Robert**, co-actionnaire et président-directeur général d'Electromed.

Surpris par l'accueil spontané et l'empressement des Chinois pour son appareil d'inspection des bagages dans les aéroports, alors que ces derniers sont plutôt reconnus pour leur lenteur proverbiale à faire des affaires avec l'étranger, **M. Robert** a dit s'expliquer cet intérêt des Chinois par le fait qu'ils sélectionnent présentement le fabricant avec qui ils chercheront ensuite à s'associer pour fabriquer chez eux les appareils d'inspection électronique des bagages dont ils ont besoin.

Selon **M. Robert**, les Chinois sont en effet déjà en contact avec deux firmes européennes qui produisent ce type d'appareils, en vue de sélectionner l'appareil qu'ils choisiront de fabriquer chez eux.

Electromed est arrivée juste au bon moment, mais il ne fait pas de doute que le représentant d'Electromed, **M. Bill McLennan**, sur la mission commerciale a déployé tous les efforts pour "vendre" l'appareil fabriqué à St-Eustache. L'appareil d'Electromed est commercialisé sous le nom d'**AVIONX**.

Fine pointe de la technologie

De fait, l'appareil fabriqué à St-Eustache serait l'un des plus avancés au monde du point de vue technologique. "Pendant que les Américains multipliaient les gadgets, nous avons simplifié et optimisé la technologie", a déclaré **M. Robert**.

Il faut d'abord savoir que l'associé de **M. Robert**, **Robert Béland**, est l'inventeur de ce produit; ce dernier travaillait pour la firme américaine d'équipement médical **Picker** (rayons X et autres équipements de lecture à l'intérieur du corps humain) lorsqu'il a fait son invention. **Picker** a fait breveter l'invention, mais ce brevet fut racheté par **MM. Robert et Béland** il y a deux ans, d'où la création d'Electromed.

Comme preuve de la supériorité de son produit, **M. Robert** nous a affirmé que l'**AVIONX** a été choisi pour équiper toutes les bases militaires de la **US Air Force** à travers le monde. Son produit a également été vendu dans les centrales nucléaires exploitées par **Westinghouse** aux États-Unis; plusieurs compagnies aériennes américaines l'ont également acheté pour l'inspection de bagages et colis.

Refus d'Ottawa

Mais malheureusement, **Electromed** de St-Eustache n'a pas encore vendu un seul appareil au gouvernement canadien. Pire encore, elle n'a pas encore réussi, après de nombreuses représentations, à pouvoir amener un seul fonctionnaire du ministère fédéral des Transports à visiter les installations d'Electromed, à éprouver sur place la qualité de l'appareil et à vérifier les hauts standards de qualité du produit que **Electromed** vend pourtant avec facilité aux américains, y compris à la **US Air Force**.

Les appareils utilisés par les aéroports du Canada sont surtout des produits de la première génération; ils ont été pour la plupart achetés aux États-Unis, il y a une dizaine d'années, puisque le Canada n'en fabriquait pas. Depuis, un fabricant s'est installé en Ontario, mais il assemblerait, semble-t-il, un produit essentiellement américain. Depuis, c'est ce manufacturier ontarien

que le "Ministry of Transport" a choisi d'appuyer.

Electromed est évidemment fort intéressée à pénétrer le marché canadien, qui se limite pratiquement aux aéroports de **Transport Canada**. Ce dernier aura besoin d'environ 80 appareils au cours des prochaines années pour remplacer les pre-

miers appareils qui ont été installés dans les aéroports.

Mais avant qu'Electromed puisse vendre son premier appareil au gouvernement canadien, il lui faudra le faire approuver par **Transport Canada**, ce qui ne pourra pas se faire tant que les fonctionnaires de ce ministère n'auront

pas daigné visiter les installations d'Electromed et vérifier la qualité de la fabrication de son appareil et son efficacité.

À sa première année complète d'activité, **Electromed** a réalisé des ventes de un million \$; **M. Robert** s'attend de doubler ce chiffre cette année; l'entreprise a présente-

Nous vous dévions d'essayer notre système de paye.

comcheq
payroll service de paie

HALIFAX MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON

WINNIPEG REGINA CALGARY EDMONTON VANCOUVER

ment un carnet de commandes de 1,2 million \$. Elle compte quelque 20 employés.

JEAN-PAUL GAGNÉ

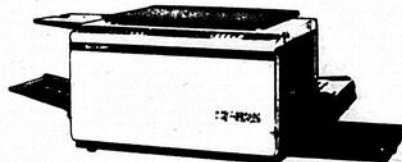
Entre le 1^{er} juillet et le 30 septembre 1984, les copieurs Sharp font la fête de façon spectaculaire!

Voici une occasion sans précédent d'acheter ou de louer un copieur Sharp. Vous obtenez bien sûr un copieur sensationnel qui présente les caractéristiques les plus innovatrices à l'heure actuelle. Mais ce n'est pas tout! Il y a plus. Un superbe cadeau accompagne le photocopieur de votre choix. À l'achat ou à la location d'un modèle SF-815, SF-815CN, SF-825 ou SF-900

vous recevrez un excellent magnétoscope aux nombreuses caractéristiques. Achetez ou louez un copieur de modèle SF-760, SF-756 ou SF-755 et vous recevrez une calculatrice ultramine à énergie solaire. Peu importe le modèle que vous choisissez, il représente toute une occasion. Hâtez-vous toutefois de passer à l'action avant qu'il ne soit trop tard.



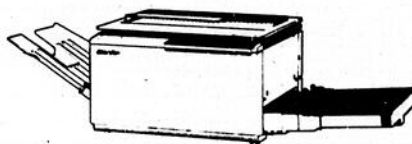
SF-815 Copieur de bureau léger et compact réalisant 25 copies à la minute et offrant une vaste gamme de fonctions actionnées au toucher.



SF-825 Répond aux exigences de tout bureau et peut prendre de l'expansion au même rythme que les besoins de l'utilisateur; 25 copies à la minute; agrandissement et réduction jusqu'à 11" x 17".



SF-900 Copieur polyvalent utilisant très peu d'espace pour les gros travaux; 40 copies à la minute; copie deux pages d'un livre automatiquement; choix de huit dimensions de copies; maintes caractéristiques.



SF-756 Conçu pour le petit bureau; pratique, compact; auto-diagnostics qui réduisent l'entretien.



SF-760 Un appareil léger conçu pour en prendre! Comprend maintes caractéristiques exceptionnelles, notamment deux modes de réduction et deux d'agrandissement.



VC-481C
• Magnétoscope 8 heures
• Télécommande à 8 fonctions.



EL-865
• Calculatrice de la taille d'une carte de crédit; 8 chiffres; fonctionne à l'énergie solaire.

Pour une démonstration gratuite, communiquez avec le bureau Sharp de votre localité

SHARP

SHARP ÉLECTRONIQUE DU CANADA LTÉE
1280, rue Bégin, Ville Saint-Laurent, Québec
(514) 337-0655

SHARP



10^e Anniversaire au CANADA
Une décennie de partage
Et le meilleur reste à venir

EDITORIAL

Transport: les écueils à la déréglementation

Le Canada a bel et bien pris son virage vers la libéralisation du transport. Le coup d'envoi a été donné par le ministre des Transports du gouvernement Trudeau, M. Lloyd Axworthy.

Sans doute inspiré par la déréglementation qui se fait avec un certain succès aux États-Unis et peut-être même motivé par des considérations politiques et commerciales avec nos voisins du sud, Ottawa a résolu d'aborder de front à la fois la libéralisation du transport aérien et la déréglementation du camionnage interprovincial et international.

D'un point de vue théorique, la libéralisation comporte des avantages économiques certains. En effet, en permettant à un plus grand nombre d'entreprises d'entrer dans le marché pour offrir des services de transport et en libérant les prix demandés pour ces services, on favorise une plus forte concurrence, un contrôle plus serré des coûts et des prix plus bas pour les utilisateurs.

La libéralisation partielle du transport aérien est cependant moins problématique que celle du transport routier. L'accroissement de la concurrence sur certaines routes aériennes fera baisser les prix. Le transporteur le plus efficace l'emportera; et comme il ne semble pas y avoir vraiment d'économie d'échelle dans ce domaine, les petits, moyens et gros transporteurs devraient y trouver leur profit... s'ils sont efficaces.

Les plus fortes baisses de coûts viendront probablement de la réduction des masses salariales. Il est probable également que les avions arrêteront de se promener à moitié vide sur les liaisons régionales. Ou bien, les vols seront moins fréquents, ou bien, ils seront faits avec de plus petits appareils. Plusieurs compagnies régionales devraient pouvoir entrer sur le marché, ce qui leur était refusé sous l'ancien système.



JEAN-PAUL GAGNE

Dans le domaine du camionnage, la situation est plus complexe. La libéralisation fera entrer de nouveaux acteurs sur les parcours les plus intéressants, notamment sur les axes Toronto-Montréal, Montréal-New York, etc. Encore une fois, le plus efficace l'emportera, mais il y a fort à parier que ce seront les grosses compagnies américaines de camionnage qui s'empareront de ces parcours à haut volume. Dès lors, les entreprises d'ici devront se replier dans les régions, desservir les bouts de ligne, ce qui se traduira vraisemblablement par des coûts plus élevés pour les utilisateurs des régions éloignées et une chute de la fréquence et de la qualité du service. À moyen terme, cela pourra nuire au développement économique régional et contribuer à la concentration de l'industrie dans les grands centres.

Une façon de se prémunir contre ces effets indésirables est de contrôler l'entrée au pays des transporteurs étrangers. Il faut bien sûr permettre à certains de venir ici pour des questions de réciprocité commerciale, mais sans leur donner nos plus beaux bijoux.

Aucun transporteur routier d'ici ne pourra faire face aux géants américains si la porte leur est grande ouverte (Consolidated Freightways, Roadway et Yellow, qui ont déjà des permis sur Montréal, ont tous fait l'an dernier entre 1 et 1,5 milliard \$US de chiffre d'affaires). Ces derniers viendront prendre la crème sur les grands axes et laisseront les lots brisés et les régions à nos transporteurs, dont les coûts sont nécessairement plus hauts au départ (salaires, taxes, essence, code du travail exigeant, etc.)

Si elle est souhaitable en principe, la déréglementation ne devra pas se faire sans tenir compte d'impératifs régionaux. Le Québec n'est pas une province comme les provinces de l'ouest, où la population est concentrée autour de quelques grandes villes. Sa population est disséminée sur un vaste territoire et a besoin d'une industrie du transport flexible géographiquement. C'est un aspect dont le ministre Jacques Léonard devra tenir compte dans les discussions fédérales-provinciales sur ce sujet.

JOINDRE L'UTILE À L'AGRÉABLE!



BLOC-NOTES

Un peu d'air frais

Autant les gens d'entreprise sont-ils réalistes en ce qui touche les affaires, autant peuvent-ils être idéalistes, abstraits, dans leur vision de la chose politique!

Ils s'imaginent qu'un gouvernement peut être administré, à peu de choses près, comme une entreprise. Il n'en est rien. Ils croient qu'une élection constitue un processus essentiellement rationnel qui aboutira, comme dans un conseil d'administration, au meilleur choix dans les circonstances. Pas nécessairement.

Les premières réactions des "milieux d'affaires" au déclenchement des élections fédérales sont imbuées de ces illusions. Enfin, ont dit les représentants des grands organismes représentatifs des milieux d'affaires, la campagne électorale permettra d'éclaircir les enjeux économiques et de préciser les politiques souhaitables pour le pays.

Or, l'effet contraire peut se produire si le scrutin du 4 septembre prochain se dénoue dans l'élection d'un gouvernement minoritaire. Cette possibilité est très présente, à moins que le Nouveau Parti Démocratique ne s'effondre à peu près totalement en terme de candidats élus, ce qui n'est pas exclu non plus à la lec-

ture des sondages depuis 18 mois.

Il est même loin d'être acquis que les deux principaux partis osent présenter des politiques économiques précises et innovatrices. Le chef du Parti conservateur, M. Brian Mulroney, a eu l'occasion de le faire depuis un an. Il n'y est pas arrivé. La même observation vaut pour le nouveau chef libéral, M. John Turner, qui a préféré demeurer vague tout au long de sa campagne au leadership. Pourquoi l'un ou l'autre modifierait-il subitement sa stratégie?

L'un et l'autre, en effet, s'estiment près de la victoire: ils visent donc avant tout à éviter les gaffes susceptibles de leur aliéner une fraction de la population.

Prenons l'exemple du chômage. Les sondages démontrent hors de tout doute qu'il s'agit là de la principale préoccupation de la population. Tous, cependant, n'abordent pas la question avec les mêmes yeux.

Les milieux d'affaires estiment que la création d'emploi naîtra de l'activité du secteur privé. Ils favorisent donc des mesures susceptibles de laisser au secteur privé le plus de ressources possibles, ce qui implique le rétrécisse-

ment de la place de l'État: réduction des impôts, coupures dans les dépenses gouvernementales non-productives, allègement de la réglementation et des contrôles gouvernementaux, etc.

Par contre, ceux qui souffrent du chômage raisonnent en termes d'augmentation des prestations d'aide gouvernementale, de multiplication des subventions à la création d'emploi à court terme, d'accroissement des dépenses et du déficit du gouvernement, etc.

Aucun chef politique aspirant au pouvoir ne tranchera nettement entre ces deux façons de voir.

Il y a cependant lieu de se réjouir de la décision du nouveau premier ministre de déclencher des élections immédiatement. Comme M. Turner l'a dit si bien, cela contribuera à laisser souffler un peu d'air frais sous le ciel politique canadien.

Pour la première fois en effet depuis 1968, la présente campagne électorale s'amorce sans qu'un des chefs de l'un des principaux partis apparaisse au point de départ banni de régions entières du pays. L'ère des exclusives est peut-être terminée.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**

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

Chef de pupitre: **Serge THERRIEN**

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

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

Lucie PICHE, Yan BARCELO

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

Normand LASSONDE, Pierre MANTHA, Michel RICHER, Daniel BORDELEAU

Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: Directeur **Rosaire MAILLOUX**

Adjointe à la production: **Lucie MÉNARD**

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

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

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



Publié 50 fois par année par **PUBLICATIONS LES AFFAIRES INC.**

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

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

Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continentale Inc.

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

Publications Les Affaires inc. est membre du **GROUPE TRANSCONTINENTAL GTC LTÉE**

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

Les retombées immédiates du contrat avec les Belges sont minces Bombardier espère maintenant vendre l'Iltis à d'autres pays

■ Après 27 mois de négociations difficiles et parfois imprévisibles, Bombardier a finalement obtenu du ministère de la Défense belge un contrat pour la fabrication de 2 500 jeeps Iltis au prix approximatif de 55 millions \$.

"Nous avons appris la nouvelle par un court communiqué de presse émis par le bureau du premier ministre belge, mais nous attendons toujours un télégramme officiel", a confié aux Affaires avant d'aller sous presse, le vice-président responsable des produits stratégiques de Bombardier, M. Robert Leboeuf.

Pour obtenir ce contrat, Bombardier a dû faire d'importantes concessions au chapitre des prix et des retombées économiques pour les entreprises belges. Bombardier et le gouvernement canadien achèteront en effet pour plus de 150 millions \$ d'équipements fabriqués en Belgique.

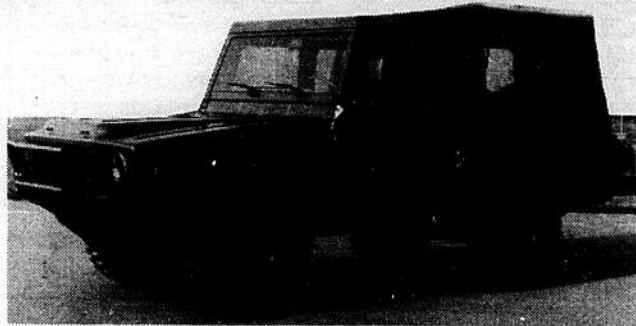
Le Québec bénéficiera

toutefois d'une partie des retombées économiques de ce contrat puisque 300 emplois y seront créés pendant les 18 mois que durera la production des pièces utilisées pour la fabrication des Iltis belges.

Le véritable intérêt de ce contrat est qu'il améliore les chances de Bombardier de pénétrer le marché militaire des autres pays de l'OTAN. Trois de ces contrats seront octroyés prochainement.

Le Luxembourg attendait que la Belgique prenne une décision pour passer une commande d'une cinquantaine de véhicules.

Des négociations sont par ailleurs en cours avec la République Fédérale



Bombardier a acheté en 1982 non seulement les droits de fabrication de l'Iltis mais encore la ligne de montage qu'elle a démenagée à Valcourt. Cette jeep militaire a été conçue par Volkswagen en 1975.

Allemande pour un lot additionnel de 250 Iltis.

Mais le prochain terrain de combat pour Bombardier sera la Grèce, qui doit renouveler son parc de jeeps. Les deux opposants

de Bombardier ne seront autres que **British Leyland** et **Mercedes**. Une autre bataille en perspective (voir article ci-dessous).

Le Canada a déjà commandé 1 900 de ces véhi-

cules, dont la production commencera à Valcourt vers le 15 septembre prochain.

Retombées en Belgique

Les principales retombées économiques pour la Belgique sont:

- 1- l'armée canadienne achètera en Belgique deux types de mitrailleuses de marque FN au coût approximatif de 30 millions \$;
- 2- Bombardier achètera pour 30 millions \$ de composantes de chemins de fer à la compagnie **Brugelle-Nievoise**;
- 3- la compagnie **Kraus Maffei**, qui a fourni les systèmes de visé sur les chars **Léopard** achetés par l'armée canadienne, devait

acheter pour 30 millions \$ de biens et services au Canada; Ottawa lui a demandé de dépenser ces sommes en Belgique;

- 4- Bombardier achètera des pièces (pneus, sièges, pare-brise etc.) d'une valeur de 10 millions \$ qui seront utilisés dans la fabrication des Iltis belges;
- 5- l'assemblage des véhicules sera fait à l'usine VW de Bruxelles, ce qui créera une cinquantaine d'emplois pendant 18 mois;
- 6- le reste des retombées sera constitué d'une foule de petits contrats dont plusieurs ne sont pas encore déterminés.

DANIEL BORDELEAU

Le film d'un combat épique...

■ L'aventure belge a débuté le 19 mars 1982 pour Bombardier inc.

Le ministère de la Défense de ce pays déposait alors un cahier des charges précisant qu'il s'agissait d'un marché de gré à gré, c'est-à-dire que l'acheteur ne se considérait pas obligé d'accepter la soumission la plus basse, ni de respecter son cahier des charges initial.

Peu de temps après, Bombardier a été approchée par la firme belge **Inchcape** qui désirait présenter une soumission pour ce contrat. La pratique du gouvernement belge est de favoriser des entreprises nationales, ce qui oblige les fournisseurs étrangers à s'associer à des entreprises locales. **Inchcape** est une importatrice de voitures japonaises et italiennes et elle semblait pouvoir être une partenaire sérieuse pour Bombardier. Ils s'unirent donc.

Le premier août 1982, le représentant de Bombardier présentait une soumission accompagnée du dossier technique du Iltis et d'une proposition de retombées économiques pour la Belgique. **British Leyland** proposait pour sa part son **Land Rover**, et **Mercedes** son modèle 230 G.

Les offres étaient en principe valables jusqu'au 31 juillet 1983 mais elles seront prolongées une douzaine de fois afin de permettre au gouvernement belge de prendre une décision.

Les militaires ont très tôt fait savoir leur préférence pour Mercedes. Ce véhicule dépassait cependant largement les spécifi-

cations du cahier des charges initial. Il était plus gros, plus puissant et plus luxueux. Les journalistes belges ont parlé de lui comme étant le véhicule "aux boulons d'or". Le Land Rover, de conception plus ancienne, n'a jamais été considéré comme un candidat idéal par les militaires belges.

Évaluation très défavorable

Dans les mois qui suivirent, deux exemplaires de chaque véhicule ont été soumis à 10 semaines d'essais rigoureux par l'armée belge.

Cette étape a été très négative pour Bombardier, qui se classa dernière au niveau du prix, de la sécurité d'approvisionnement en pièces de rechange et du coût d'exportation. Le document parlait de vis "débilitaires". Le Land Rover se classait deuxième et le Mercedes 230 G bon premier.

Chez Bombardier, ce fut la consternation. On songa un moment à abandonner. Puis on décida de combattre afin d'obtenir au moins une révision de l'évaluation technique faite par les militaires. Une évaluation aussi négative était en effet de nature à compromettre toute vente dans un autre pays.

Contre-attaque

En octobre 1983, Bombardier lança sa contre-attaque.

Elle répudia son premier partenaire et s'associa à la firme **S.A. D'Ieteren**. Cette entreprise, établie il y a 180 ans, appartient à une des familles les

plus respectées de Belgique. Elle est l'importateur officiel de **VW** en Belgique et un fournisseur de l'armée belge depuis 25 ans.

Bombardier, de ce fait, augmenta la sécurité des approvisionnements en pièces et abaissa le coût d'exploitation des véhicules. De plus, le prix fut abaissé et le programme de compensations économiques pour la Belgique porté à plus de 200% du coût de la commande.

Le ministre de la Défense refusa cependant de prendre en considération les nouvelles offres de Bombardier en affirmant qu'un soumissionnaire ne pouvait revenir sur ses propositions initiales. Bombardier, fermement appuyé par l'ambassade canadienne, affirma pour sa part que le ministre ne pouvait empêcher un des soumissionnaires d'abaisser son prix, en particulier dans le cadre d'un marché de gré à gré.

Comme le gouvernement belge semblait incapable de prendre une décision, Mercedes sortit alors son artillerie lourde et publia des pages de publicité dans les principaux quotidiens belges. On y affirmait notamment que le prix de Mercedes était le plus bas et que son programme de compensations économiques était le plus avantageux. Immédiatement, **British Leyland** intenta un procès contre Mercedes pour publicité mensongère et le gagna. La firme britannique publia des annonces corrigeant celles de Mercedes. Tout ce remue-ménage a suscité beau-

coup d'émois dans les médias belges et ceux-ci commencèrent à dénoncer la procédure utilisée par le gouvernement pour octroyer ce contrat.

En janvier dernier, Bombardier améliora encore son programme de compensations économiques, le portant à 272% de la valeur du contrat, mais sans que le gouvernement de Bruxelles arrive à prendre une décision. Le programme de retombées

économiques de Mercedes était évalué à 250% mais il comportait beaucoup d'imprécisions et semblait favoriser la Flandre, alors que celui de Bombardier répartissait également les retombées.

En février 1984, le gouvernement décidait de négocier en priorité avec Mercedes, afin d'amener la firme allemande à préciser son programme de retombées économiques, mais apparemment sans

succès.

Samedi dernier, le bureau du premier ministre annonçait que Bombardier avait finalement la Flandre, alors que le ministère de la Défense entamerait sous peu les négociations finales!

PRICE WATERHOUSE



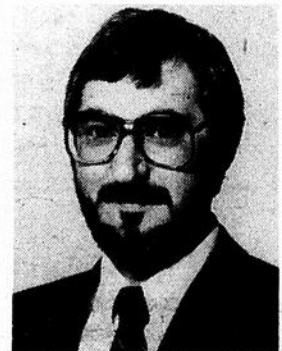
DENIS COLLART

Les associés de Price Waterhouse et Associés, conseillers en administration, sont heureux d'annoncer l'admission à la société de M. Denis Collart. Titulaire d'une maîtrise en génie et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université du Michigan, M. Collart a occupé divers postes importants dans l'industrie avant son entrée en fonctions chez Price Waterhouse en 1979. Spécialiste renommé des services à l'import-export, il assume la responsabilité des services de consultation de PWA pour le secteur de la fabrication.

Price Waterhouse offre une gamme complète de services professionnels en recherche et rémunération de cadres, systèmes informatiques de gestion, commercialisation et développement industriel, ainsi que des services spécialisés expressément conçus pour le secteur public.

NOMINATION

RÉGIE DES INSTALLATIONS OLYMPIQUES



Jean-Pierre Payette, r.i.a.

Monsieur Jean Deschamps, président de la Régie des installations olympiques, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Jean-Pierre Payette, r.i.a., au poste de Trésorier et Contrôleur.

Diplômé de l'École des Hautes Études Commerciales et détenteur d'une maîtrise de l'École Nationale d'Administration Publique, Monsieur Payette occupait les fonctions de directeur de la Comptabilité et du contrôle budgétaire à la R.I.O. avant sa récente nomination.

Monsieur Payette assume ses nouvelles fonctions depuis le 19 juin 1984.

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Yves Guérard au Conseil économique

■ M. Yves Guérard, président du Groupe Sobeco (actuariat et avantages sociaux) vient d'être nommé membre du Conseil économique du Canada. Il succède à M. Pierre Lortie, président de la

Bourse de Montréal, dont le mandat de trois ans vient de prendre fin.

Nouveau v.p. au Crédit Foncier

■ Le Crédit Foncier vient d'engager un nouveau vice-président pour sa région Québec et Atlanti-

que. Il s'agit de M. Pierre Bruneau, qui entre en fonction le 16 juillet au siège social à Montréal.

Spécialiste en financement d'entreprises, M. Bruneau a travaillé plusieurs années chez RoyNat (filiale de la Banque Royale et de la Banque Nationale du Canada), notamment à la direction du Québec de cette firme et comme directeur d'une succursale en Ontario.

Par ailleurs, le Crédit Foncier vient de nommer Mme Claire Bellemare au poste de vice-présidente adjointe, Services à la clientèle; elle était auparavant directrice des services d'opération d'hypothèque et d'épargne.

M. Bureau et Mme Bellemare se rapporteront à M. Robert Panet-Raymond, premier vice-président, Réseau de succursales.

CONTRATS

Contrats internationaux de l'ACDI

Négociations de contrat

• Secteur: Agriculture
Pays: Zaire
Projet: Élevage en Ituri, phase II et ligne de crédit Akogenoki. Les services d'un agent d'achat

sont requis pour le projet d'élevage en Ituri, phase II et la ligne de crédit Akogenoki. Dans le premier projet, le matériel comprend les lots suivants:

1. véhicule, équipement et matériel divers
 2. produits et médicaments vétérinaires
 3. petit outillage agricole.
- Le second projet consiste en la fourniture de: 1. produits et médicaments vétérinaires 2. vaccins et instruments de vaccination.

Société: Sigesco Ltée, St-Basile-le-Grand, Québec.

• Secteur: Énergie
Pays: Général
Projet: Offre permanente - secteur énergie. L'expert recherché fournira sur demande, une assistance professionnelle en vue d'assister l'ACDI dans ses tâches ayant trait au secteur de l'énergie. Cette assistance couvrira, par exemple, les fonctions suivantes: planification sectorielle, analyse économique et financière de programmes d'investissements et études avant-projets.

Société: Breton, Banville, McGrail et Ass. Inc., Beloeil, Québec.

• Secteur: Eau
Pays: Ghana
Projet: Projet d'utilisation de l'eau, phase II. Fournir des conseils techniques et professionnels à l'équipe de projet qui se trouve sur le terrain. Identifier, présélectionner et recruter un canadien qualifié et d'expérience pour coordonner le projet, ainsi que des professionnels qualifiés qui serviront de conseillers en aménagement du terrain, et de coordonnateurs et conseillers en éducation communautaire. Déterminer les besoins du projet sur le plan des communications et mettre au point un programme approprié de communications à l'appui du projet. Prendre les mesures requises pour s'assurer que le projet se déroule avec efficacité, et dans les délais voulus. Réaliser diverses études au Ghana, de concert avec l'ACDI et l'équipe de coopérateurs. En collaboration avec le comité directeur de projet, examiner le projet et faire des recommandations concernant l'élaboration systématique des programmes et la réalisation des objectifs. Confier à un cadre le soin de visiter l'emplacement du projet tous les six mois dans le but d'exercer un contrôle. Préparer et présenter à l'ACDI des rapports, des prévisions et d'autres renseignements sur les activités du projet et les dépenses engagées, selon les termes du contrat.

Firme: W.L. Wardrop and Ass. Ltd., Winnipeg (Manitoba)

Pourboires : on va régler!

Lettre du ministre du Revenu du Québec aux employé(e)s au pourboire ainsi qu'aux employeurs dans le domaine de la restauration et de l'hôtellerie

Je dois vous rappeler que la Loi concernant les travailleurs au pourboire de la restauration et de l'hôtellerie, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1984, s'applique toujours intégralement, à l'exception de l'attribution.

Rappel de la situation

Au cours des derniers mois, de nombreuses consultations auxquelles j'ai participé avec les intervenants du secteur de la restauration et de l'hôtellerie avaient permis l'élaboration de toute une gamme de propositions conformes aux préoccupations des intéressés. Ces propositions m'ont amené à déposer un projet de loi destiné à modifier sensiblement la Loi 43. Cependant, comme ce projet de loi est reporté à l'automne, le Ministère se voit forcé d'appliquer intégralement les dispositions de la Loi actuelle.

Les employés

Si vous êtes un employé(e) au pourboire, vous devez déclarer par écrit à votre employeur la totalité des pourboires dont vous bénéficiez après avoir soustrait les pourboires remis à d'autres employé(e)s.

Les employeurs

À tout employé(e) qui en a fait la demande, vous devez mettre à sa disposition des exemplaires du registre des pourboires fournis gratuitement par le Ministère. Vous êtes également tenu d'effectuer à la source les retenues d'impôt du Québec sur la rémunération totale de l'employé(e), soit le salaire et les pourboires déclarés. Vous devez de plus acquitter votre quote-part au Régime des rentes du Québec, au Régime d'assurance-maladie du Québec, à la Loi sur les normes du travail et à la Loi sur les accidents de travail et ce, en fonction de cette même rémunération totale. Enfin, vous devez conserver les registres appropriés et les déclarations écrites des employé(e)s.

À l'automne

Je tiens à assurer les parties concernées, de même que l'ensemble des citoyens et citoyennes, que l'étude du projet de Loi destiné à modifier la Loi 43 sera reprise à l'automne 1984.

Dans l'immédiat

Dans l'immédiat, je tiens à vous assurer que je poursuis toujours mes démarches visant à rendre les employé(e)s au pourboire admissibles à des prestations d'assurance-chômage basées sur leur rémunération totale. Je viens de soumettre, le 21 juin 1984, une nouvelle proposition en ce sens au ministre fédéral de l'Emploi et de l'Immigration.

D'autre part, les problèmes de l'industrie de l'hôtellerie et de la restauration dépassent largement la question des pourboires. À cette fin, je réitère ma détermination de confier, d'ici les prochaines semaines, à un groupe d'action le mandat de soumettre au gouvernement des recommandations visant à renforcer l'industrie touristique.

Le ministre,

Robert Dean
ROBERT DEAN
Député de Prévost

Promothème propose la sollicitation automatisée

p. 31 Claude Bouchard



Des contremaîtres tenus responsables de la dépression nerveuse d'un employé

p. 11

Deux nouveaux acteurs dans le projet de développement de Cadillac-Fairview

p. 15

DATALINE
ANNONCE Une Nouveauté
Pour La Gestion De Trésorie
RESOURCE
SYSTÈME D'INFORMATION ET
DE CONTRÔLE FINANCIÈRE
POUR LES ORDINATEURS PERSONNEL IBM - XT
Les Microordinateurs Augmentent L'efficacité...
Améliorent le Contrôle...Permettent Des Economies
Montréal Toronto Ottawa Calgary Vancouver

LES **AFFAIRES**

Samedi, 14 juillet 1984 9

Groupe Commerce: premier en terme de rentabilité devant 200 compagnies canadiennes d'assurances générales

■ Même s'il concentre volontairement ses activités dans le seul marché québécois, le **Groupe Commerce** n'en demeure pas moins l'entreprise la plus profitable parmi les quelque 200 compagnies d'assurances générales au Canada.

C'est ce que révèle un relevé préliminaire sur la rentabilité des entreprises de ce secteur publié par la **Canadian Insurance/Agent & Broker**.

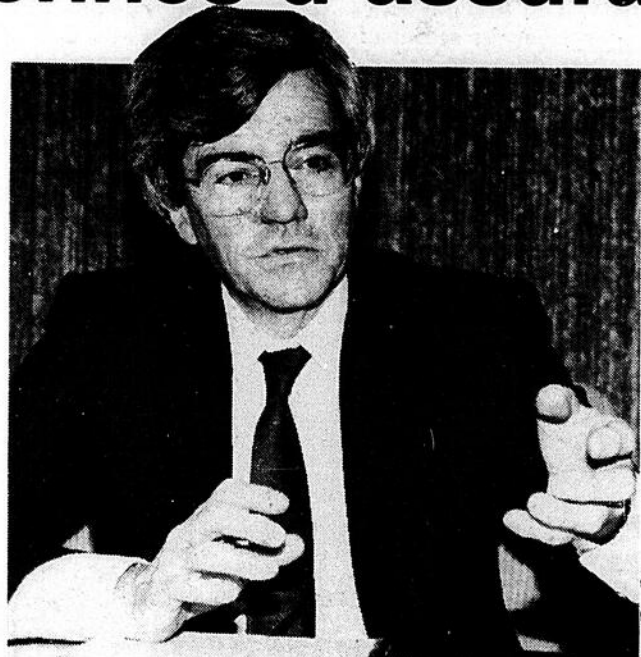
Ce relevé indique en effet que le **Groupe Commerce** a réalisé en 1983 un profit de 25 392 000\$ sur un revenu primes total de 141 958 000\$.

Le bénéfice le plus élevé a été obtenu par la division non-maritime de **Lloyd's**, qui a réalisé un profit de 27 693 000\$ sur un revenu primes de 271 002 000\$, ce qui est près de deux fois celui du **Groupe Commerce**.

Mais si on ajoute aux profits du **Groupe Commerce** ceux de sa filiale montréalaise **Bélaïr**, soit 5 397 926\$ sur un revenu primes de 34 800 992\$, l'assureur de **St-Hyacinthe** dépasse largement la filiale canadienne de la grande multinationale britannique au chapitre de la rentabilité, avec des profits de plus de 30 millions \$ en 1983.

Le même relevé révèle que des compagnies deux ou trois fois plus grosses que le **Groupe Commerce** ont perdu des sommes importantes en 1983, tandis que d'autres parvenaient de peine et misère à franchir le seuil de la rentabilité.

Ainsi, le no 1 canadien, **Co-Operators**, a perdu près de 7 millions \$ sur des revenus primes de plus de 450 millions \$; **La Royale** a perdu plus de 40 millions \$ sur des revenus primes supérieurs à 403 millions \$; **Commercial Union** a perdu près de 4,6 millions \$ sur des primes de 269 millions \$ et **Allstate** a réalisé un maigre profit de 89 000\$ sur des primes canadiennes de près de 266 millions \$. Avec **Lloyd's**, elles occu-



M. Guy St-Germain: "... l'assurance est un commerce de confiance et de relations humaines".

pent les cinq premières places.

Au classement général individuel, le **Groupe Commerce** prend le 18e rang selon les primes et un confortable 2e rang selon les profits. Pour sa part, **Bélaïr** occupe le 58e rang pour les primes et, pour les profits, le 6e rang, sur un pied d'égalité avec trois autres compagnies, se situant toutes autour de 5,5 millions \$.

"Nous avons certainement été favorisés par une réduction brutale de la fréquence des réclamations au Québec, a déclaré au cours d'une entrevue aux **AFFAIRES** le président du conseil, président et chef de la direction du **Groupe Commerce**, M. **Guy St-Germain**. Mais la solidité financière reste une des composantes de notre philosophie de gestion, avec un produit de qualité et des prix compétitifs." Le **Groupe Commerce** a un avoir des actionnaires de 115 millions \$, ce qui en fait une institution très bien capitalisée.

Le **Groupe Commerce** a décidé d'axer sa campagne de publicité de 1984 sur sa solidité financière et sa solvabilité, par référence aux difficultés qui ont sorti du marché il y a quelques années des compagnies comme **Pitts** et **Strat-**

profits ont atteint un sommet historique.

Commerce tire 64% de ses primes de l'assurance-automobile (dont le quart en assurance pour flottes), 20% de l'habitation et 16% d'assurances commerciales auprès des PME. Sa part de l'assurance-habitation atteint environ 6% du marché québécois.

Dans l'assurance-automobile, **Commerce** occupe environ 10 à 11% du marché, avec des écarts considérables allant de 30% en certaines régions à 3% à Montréal. C'est en partie pour contourner la difficulté de pénétrer davantage le marché montréalais, notamment dans l'ouest, que **Commerce** a fait l'acquisition d'Assurances **Bélaïr**. Mais les deux entreprises demeurent complètement autonomes.

"**Bélaïr** possède sa propre culture, a souligné M. **St-Germain**, tout comme **Commerce**. Il ne faut surtout pas les intégrer si on ne veut pas risquer de perdre la richesse culturelle de chacune. La culture d'entreprise constitue certainement un ingrédient de réussite", a-t-il ajouté.

La force principale de **Commerce**, constatent les dirigeants d'entreprises concurrentes, est sa procédure très efficace de

sélection des risques. Celle-ci à son tour permet d'offrir des prix très concurrentiels.

"On ne court pas les jeunes conducteurs de moins de 25 ans, admet M. **St-Germain**, même si cela risque de nuire au renouvellement de notre clientèle. À Montréal, nous sommes présents surtout dans l'est, là où le niveau de risque est plus élevé et où les primes sont chères. Certains de nos concurrents étrangers ne connaissent pas ces règles et ils prennent indistinctement n'importe quel risque."

Une autre force de **Commerce** est d'avoir constamment réinvesti la plus grande partie de ses profits. En 1978, on a vendu 35% de l'entreprise à des intérêts français pour régler un problème de suc-

cession, mais **Commerce** n'est pas une mutuelle et n'est pas obligée de redistribuer ses profits.

"Si on sort du Québec, a ajouté M. **St-Germain**, ce sera par l'acquisition d'une entreprise profitable, qui connaît bien son marché et qui possède une solide culture."

L'assurance est un commerce de confiance et de relations humaines, une "people business". Il faut savoir demeurer près de la réalité, proche des courtiers. Il faut aussi savoir diriger et motiver les employés, s'intéresser à leurs problèmes personnels et pas seulement professionnels, d'expliquer M. **St-Germain**.

ANDRÉ HAINS

Propos Messages Événements du Salon de la PME 84

Cette année encore, la Banque Royale sera présente au Salon de la PME 84.

Dès le début, la Banque Royale a épaulé le projet de Salon de la PME et les idées des professeurs P. Dell'Aniello et Y. G. Perreault. Le but du Salon était d'axer les énergies vers l'information et la formation des propriétaires et gestionnaires de PME. Cette année s'ajoute une nouvelle section "commercialisation" qui vous permettra de faire des affaires.

Venez conclure des affaires sur place avec les dirigeants de PME en prenant votre espace au Salon de la PME 84, qui a lieu au Palais des Congrès les 26, 27 et 28 octobre 84. Téléphonnez dès aujourd'hui pour réserver.



SALON DE LA PME

Pour tous renseignements sur le Salon de la PME 84, appeler Daniel Boisvert: 323-1221/664-1021

INCORPORATION?

À PARTIR DE

\$195

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

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

A CORPACTION INC.

depuis 1977

La Société en commandite minière C.M.P. présente un abri fiscal innovateur

■ Les abris fiscaux deviennent de plus en plus sophistiqués afin d'attirer l'attention de l'investisseur.

Un exemple de cette tendance s'est manifesté à la fin de mai 1984 lorsque la Société en commandite minière C.M.P. 1984 a présenté un prospectus provisoire pour l'émission de 600 000 unités.

Nous n'avons pas l'intention de recommander ou non un investissement dans cette société, mais nous croyons que ce fonctionnement original mérite qu'on l'étudie de plus près.

Contrairement à ce qui se produit habituellement, la société en commandite ne fera pas elle-même de l'exploration minière. Elle conclura plutôt des conventions d'exploration avec des compagnies minières publiques, en vertu desquelles celles-ci lui émettront des actions dites accreditives.

Ces actions accreditives permettront à la société de transférer à ses détenteurs d'unités les déductions fiscales auxquelles ont droit les compagnies qui engagent des frais d'exploration minière au Canada. Ces déductions représentent 133 1/3% des frais d'exploration engagés au Canada.

Ces déductions peuvent être transmises à des investisseurs en autant que, en contrepartie de leur investissement, ils ne reçoivent que des actions de la compagnie désirant transférer ses dépenses d'exploration. Pour l'investisseur,

la déduction fiscale à laquelle il aura droit sera comparable à celle qui aurait été obtenue pour un investissement dans une société engagée directement dans l'exploration minière.

Innovation

Cependant, la société C.M.P. innove en procurant aux investisseurs des possibilités de réduction des facteurs de risque et d'augmentation de la liquidité de l'investissement.

Habituellement, lorsqu'un investissement est effectué dans une société

minière, les fonds servent à faire de l'exploration sur une ou plusieurs propriétés précises. S'il s'avère que des minéraux sont découverts sur cette propriété, l'investissement peut être rentable. Au contraire, si aucune source minière n'est découverte, l'investissement est perdu.

Dans la Société en commandite minière C.M.P. 1984, il est prévu que des investissements seront effectués dans un certain nombre de compagnies minières publiques (8 à 15), afin de permettre une diversification du porte-

feuille et une réduction des risques.

L'investissement du portefeuille sera réparti entre trois catégories de compagnies minières publiques: 1) un minimum de 60% du produit net de l'émission sera investi dans des compagnies minières publiques dont la valeur marchande des actions émises sera d'au moins 100 millions \$;

2) au plus 40% du produit net de l'émission sera investi dans des compagnies minières publiques dont la valeur marchande des actions émises se situe entre 25 millions \$ et 100

millions \$ et ayant au moins une mine en exploitation ou des propriétés minières pour lesquelles une étude de faisabilité a été complétée et un financement satisfaisant a été obtenu;

3) au plus 5% du produit net de l'émission sera investi dans des compagnies minières publiques ayant une valeur marchande des actions émises de moins de 25 millions \$ ou supérieur à 25 millions \$, mais ne rencontrant pas les conditions précisées ci-dessus.

En plus, l'investissement dans une compagnie minière publique en particulier sera limité à 10% du produit net de l'émission.

Liquidité

Dans plusieurs sociétés en commandite, l'investissement est peu liquide puisqu'il n'existe pas de marché secondaire pour la revente des parts.

Dans le cas de la Société en commandite minière C.M.P. 1984, il est prévu que lorsque les conditions requises seront rencontrées, les parts seront cotées à la Bourse de Montréal, probablement à compter du 15 mars 1985.

Afin de faciliter les transactions sur les parts, la société en commandite publiera à chaque semaine, à compter du 1^{er} mars 1985, la valeur de l'actif net par part.

Il est prévu qu'au plus tard le 1^{er} février 1986, la société transférera ses actions accreditives ainsi que tous ses actifs à un fonds mutuel en contrepartie d'actions du fonds mutuel. Par la suite, la société sera liquidée et les actifs de la société (les actions de fonds mutuel) seront distribués aux investisseurs. Toutes ces transactions se feront sans incidence fiscale pour les investisseurs.

Lorsque le fond mutuel sera établi, l'investisseur pourra exiger que celui-ci rachète ses actions. Le prix de rachat sera égal à la valeur de l'actif net par action établi à la date de l'évaluation suivant immédiatement la réception de cette demande de rachat.

Un inconvénient de cette société en commandite réside dans le fait que la souscription minimale par investisseur est fixée à 25 000\$, ce qui sera peut-être considéré par certains comme un montant trop important.

La présente annonce ne doit pas être interprétée comme un appel public à l'épargne dans la province de Québec 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.

Premier appel public à l'épargne



4 000 000 \$

(1 000 000 d'actions)

Actions privilégiées de catégorie A, série I, comportant droit de vote, convertibles en actions ordinaires et à dividende cumulatif de 0,12 \$

Privilège de conversion et dividende

Les actions privilégiées, série I sont convertibles en actions ordinaires, au gré du porteur, à raison d'une action privilégiée, série I pour une action ordinaire de la Société, en tout temps jusqu'au 15 juillet 1986, date à laquelle elles seront automatiquement converties selon le même facteur de conversion en actions ordinaires. Les actions privilégiées, série I donnent droit à un dividende cumulatif en espèces de 0,12 \$ l'action par année.

Prix: 4,00 \$ l'action, devant rapporter 3,0% par année

La Société confirme que les actions privilégiées, série I offertes par les présentes seront admissibles comme placement dans un régime d'épargne-actions du Québec en vertu des dispositions actuelles de la Loi sur les impôts (Québec).

Une copie du prospectus pourra être obtenue des courtiers en valeurs sousmentionnés.

Lévesque, Beaubien Inc.

Dominion Securities Pitfield
Limitée

McLeod Young Weir
Limitée

Tassé & Associés,
Limitée

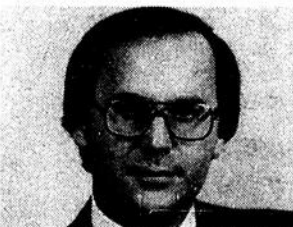
Wood Gundy
Limitée

Geoffrion, Leclerc
Inc.

McNeil, Mantha,
Inc.

Juillet 1984

**PATRICE
SIMARD**



Associé fiscaliste au bureau de Sherbrooke de Samson Bélair

Des contremaîtres peuvent être tenus responsables de la dépression d'un employé

Sidbec-Dosco condamnée à verser 6 500\$

■ La diversité des recours qui peuvent être intentés contre un employeur semble croître quotidiennement, notamment depuis l'adoption des chartes relatives aux droits et libertés de la personne.

Le cas qui nous concerne est le jugement rendu par le juge **Claude Guérin**, de la Cour supérieure du district de Richelieu, le 19 mars 1984 dans l'affaire opposant **Réjean Côté** à **Sidbec-Dosco Ltée.**

Dans cette affaire, M. Réjean Côté, qui était employé de la compagnie Sidbec-Dosco Ltée, réclamait de cette dernière un dédommagement de 25 000\$ en conséquence d'une dépression nerveuse qu'il aurait faite à la suite de harcèlements et de pressions indues de la part des contremaîtres de Sidbec-Dosco Ltée.

Il semblerait que M. Côté ait été malmené par les différents contremaîtres qui se sont succédés. Les gestes de ces contremaîtres ont été tels que, selon la preuve, le juge Guérin a conclu que le demandeur avait fait une dépression nerveuse qui était une réaction à une série d'événements qui découlaient de son travail.

Les prétentions du demandeur ont été corroborées par plusieurs de ses compagnons de travail. Le directeur de l'aciérie a même témoigné à l'effet qu'à cette époque, Sidbec-Dosco était dans une période de croissance considérable et qu'il avait fallu donner des promotions à des employés alors qu'ils auraient dû être entraînés plus longtemps ou choisis avec plus de soin.

Le tribunal a conclu que les gestes et les paroles posés par les contremaîtres avaient engendré les dommages réclamés par le demandeur et que la demanderesse devait en être tenue responsable.

Pour ces raisons, Sidbec-Dosco fut condamnée à payer la somme de 6 500\$.

**JEAN-H.
GAGNON**



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

GAGNON LACOSTE
AVOCATS

AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

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

TÉLÉPHONE: 284-0426

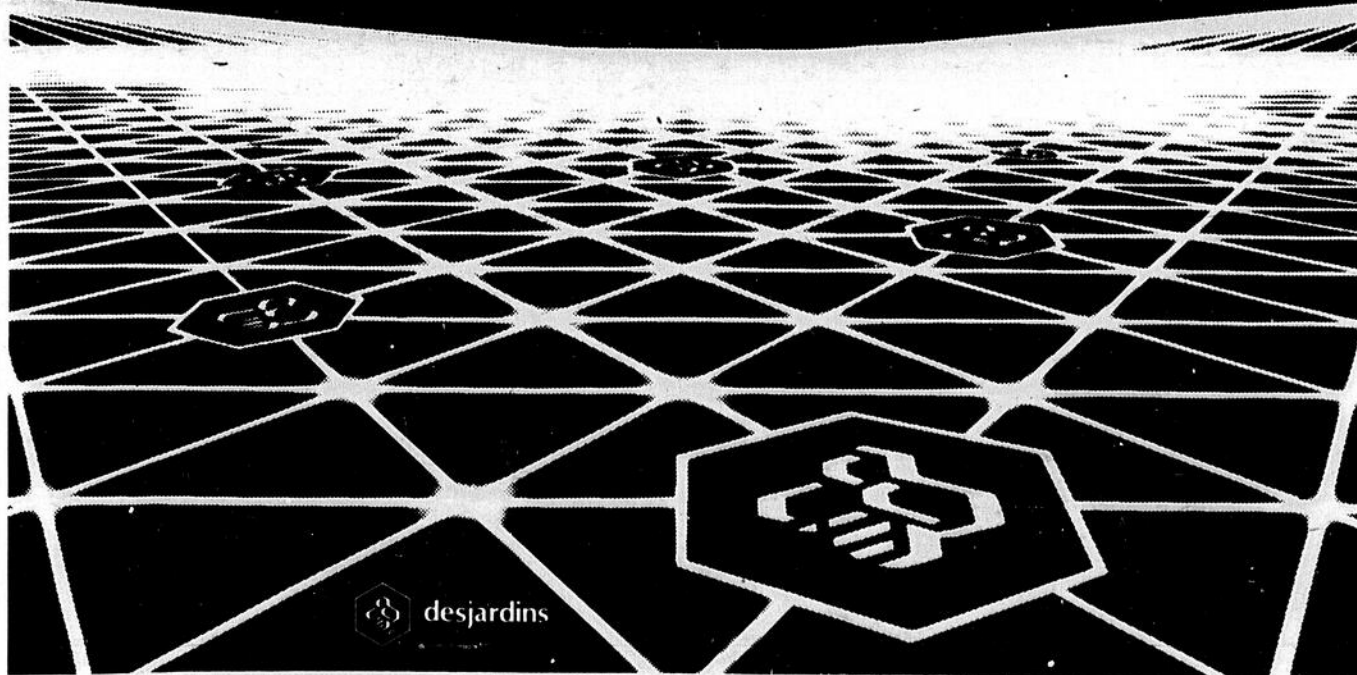
CODE RÉGIONAL: 514

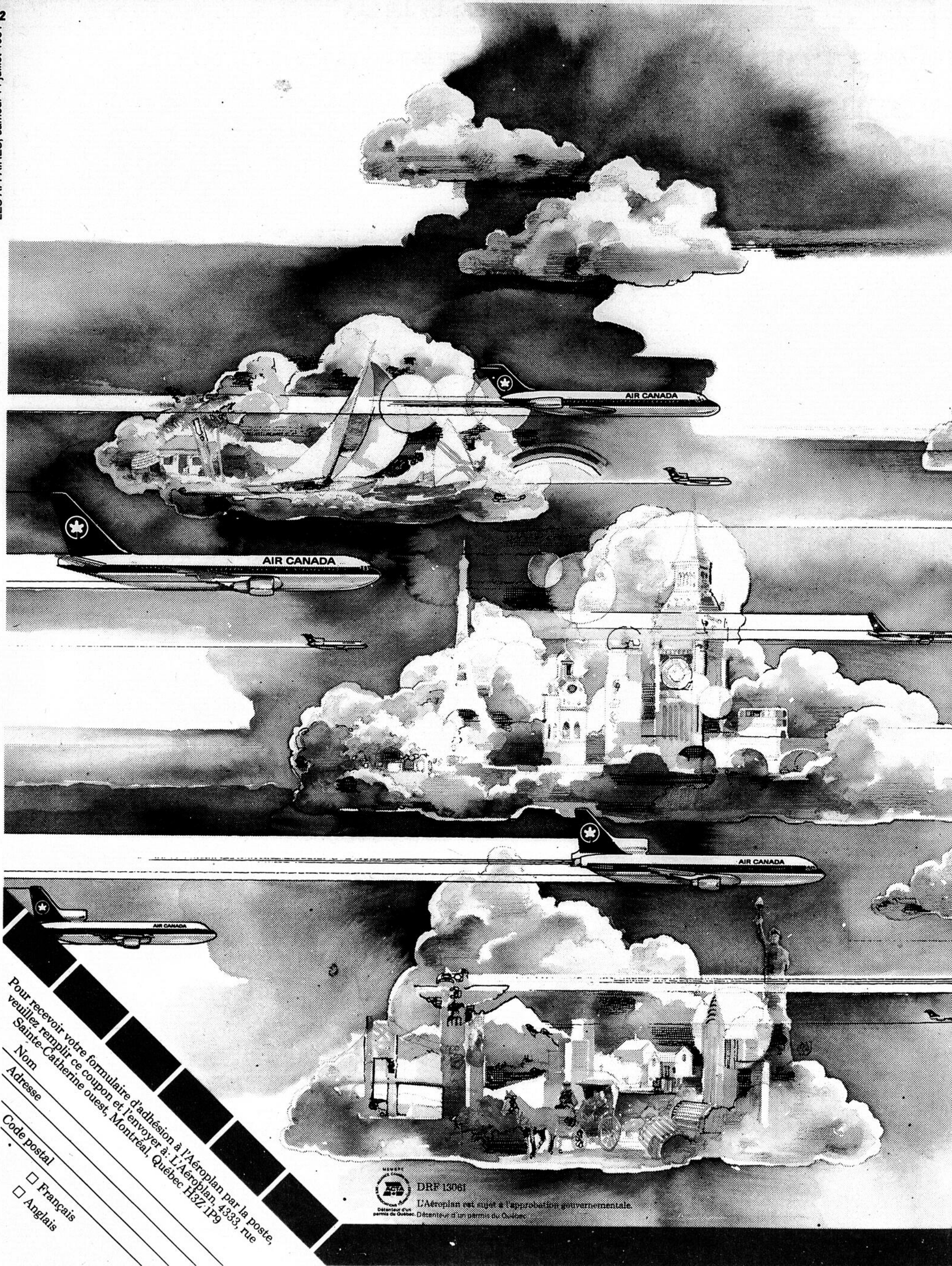
LE RÉSEAU DESJARDINS

UN POINT C'EST TOUT.

UN POINT DE SERVICES, C'EST L'ACCÈS À TOUT LE RÉSEAU DESJARDINS!

- Inter-Caisses, dans 1 475 points de services;
- les Guichets Automatiques Desjardins, plus de 85, accessibles 18 heures par jour, même le dimanche!
- Visa Desjardins, acceptée dans 140 pays et territoires à travers le monde;
- des transferts de fonds vers tous les continents;
- des chèques de voyage, des traites, du numéraire et des mandats étrangers;
- et plus de 20 000 employes(es) dans les 1 643 caisses Desjardins: partout un accueil chaleureux!





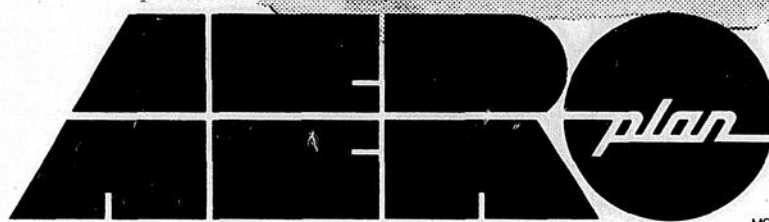
Pour recevoir votre formulaire d'adhésion à l'Aéroplan par la poste,
 veuillez remplir ce coupon et l'envoyer à: L'Aéroplan, 4333, rue
 Sainte-Catherine ouest, Montréal, Québec H3Z 1P9

Nom _____
 Adresse _____
 Code postal _____

Français
 Anglais

DRF 13061
 L'Aéroplan est sujet à l'approbation gouvernementale.
 Détenteur d'un permis du Québec

Voici le meilleur programme de primes-voyage au Canada.



Pour vous remercier d'être fidèle à Air Canada, voici l'Aéroplan.

Inscrivez-vous à l'Aéroplan et faites valoir chaque mille/kilomètre parcouru à bord d'Air Canada jusqu'au 31 décembre 1985 pour gagner un Prêt-à-partir gratuit ou un surclassement sur l'un de nos vols réguliers vers l'Europe, le Canada, les Etats-Unis et les Caraïbes.

Par exemple, il vous suffira d'accumuler 10 000 milles (16 090 kilomètres) pour profiter d'un surclassement en service Connaisseur sur un vol à destination d'une ville canadienne ou américaine. Avec 250 000 milles (402 250 kilomètres) vous aurez droit à 2 Prêt-à-partir Première classe gratuits pour l'Europe ou les Caraïbes.



Vous trouverez des formulaires d'adhésion à l'Aéroplan chez votre agent de voyages et à tous les guichets et comptoirs d'aéroport d'Air Canada. Inscrivez-vous dès aujourd'hui au meilleur programme de primes-voyage au Canada.

Pour des plus amples renseignements, appelez-nous sans frais au 1-800-361-8151 (en Colombie Britannique, Alberta, Saskatchewan, Manitoba) 1-800-361-7420 (pour le reste du Canada, à l'exception de Montréal) 932-9900 (à Montréal). Vous pouvez également communiquer avec votre agent de voyages ou au bureau de réservations d'Air Canada.

Pour vous remercier d'être fidèle à...

AIR CANADA



IMMEUBLE

À LOUER

SUPERBE SITE

Vieux Montréal,
Idéal pour restaurant -
Club
M. Fefer, Adm. A., CPM.
(514) 878-1797
Univest, courtier

CENTRE VILLE

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

SOUS-LOCATION PLACE VICTORIA

- Étage supérieur
- 5000 pieds carrés
- Occupation octobre 1984
- Bail de 2 ans

SOUS-LOCATION 1981 Avenue McGill College TOUR ESSO

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

SOUS-LOCATION RUE SHERBROOKE OUEST

- Étages supérieurs avec vue sur le Campus de l'Université McGill
- 20,000 pieds carrés
- À subdiviser selon vos besoins
- Occupation immédiate
- Modalités attrayantes
- Bail minimum de 5 ans

SOUS-LOCATION 2020 Université

- 23e étage — 10,000 pieds carrés
- Disponible immédiatement
- Bail jusqu'au 30 avril 1993
- Aménagé selon vos besoins
- Modalités attrayantes

NOUVEL IMMEUBLE 445 Boul. St-Laurent Maison du Barreau

- 25,000 pieds carrés sur deux étages
- Stationnement intérieur
- Occupation Septembre 1984
- Modalités attrayantes



PIERREMONT
Courtier

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

TERRAINS

TERRAIN COMMERCIAL

Sortie 102, Trans-Canadienne à Ste-Julie.
292,390 pi. ca. à 5 milles du Pont H. Lafontaine, directement sur la sortie 102.
Prix intéressant.
René Beaudry
Soir: (514) 463-0347

À 2 MINUTES DE LA RÉSERVE MASTIGOUCHE

9 beaux terrains: minimum 50,000 pi. ca., boisés et bornés de chemins publics, très belle vue sur le Lac Poisson avec 3 droits de passage. Tranquillité absolue. Prêts à construire. Idéal chasse et pêche. .08 pi. ca.
(514) 845-5617 (514) 322-9809

DÉVELOPPEMENT ST-GABRIEL DE VALCARTIER

2,000,000 pi.ca
Site enchanteur.
.02 pi.ca.
(418) 871-3311
(418) 658-5539

MONT-ORFORD

Boisé 260 acres, aucun bâtiment, voisin de l'Auberge du Fenil, vue panoramique sur Mont-Orford. Possibilité grand lac artificiel.
\$125,000.
(514) 935-3567

LA MINERVE

Presqu'île Chapleau, endroit de prestige, 50 superbes grands bords de lac, boisés, aménagés, prêts à bâtir, tous entre 50,000 et 600,000 pi. ca., 200' à 600' au lac. Grèves de sable. Se doit d'être visités.

(514) 437-7585

COMMERCES

MAGNIFIQUE TERRAIN DE CAMPING

Boisé, semi-boisé, 1,000,000 pi. ca., face à la sortie 254 autoroute 40.
Complètement aménagé. 225 sites, 90% loués à la saison. Loisirs très bien organisés. Chalets, motels, bar, 2 piscines. Vente: maladie.

Directement du propriétaire.
(418) 286-6069 ou
(418) 286-3082

TRUST GENERAL

Dépanneur et station-service. Très bon revenu.
Logement 5 1/2, impeccable. Bon prix.
André Desjardins
(514) 759-1477
Trust General courtier

OCCASION EXCEPTIONNELLE

Manufacture 36,000 p.c. située à Granby avec bureaux fins, 6,000 p.c., chemin de fer adjacent.
Prix intéressant.
Libre le 1er juin 84.
(514) 378-7976 ou 861-4659

ENTREPRISE EN PLOMBERIE

Chauffage, ventilation et gaz, établie depuis 1931, avec 6 camions de service, 2 salles de montre. Bon inventaire. Chiffre d'affaires \$500,000/année. Située sur rue principale à Lachine.
(514) 637-2323
Demander René Guitard
jour seulement

À LOUER

ESPACE COMMERCIAL

1,360 pi.ca. dans un centre commercial (IGA) des plus achalandés, situé Chemin Ste-Foy angle Duplessis, Québec.
Immeubles P. Beshro
(418) 658-1228

AHUNTSIC

Près métro Sauvé, bureau tout aménagé, 1,775 pi. ca. Pris de sous-location négociable.
(514) 381-3981

LAVAL

Local commercial d'environ 7,000 pieds carrés situé à l'angle des autoroutes 15 et Laval. Disponible immédiatement.
681-6491 Hubert Lefebvre

BUREAUX À LOUER

RUE DE LA MONTAGNE

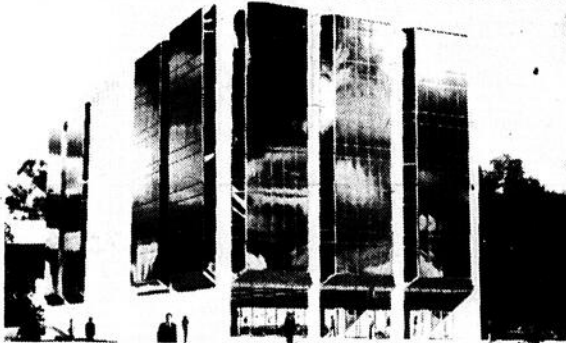
Cette propriété est située dans l'aire de protection du Ministère des Affaires Culturelles.

2 étages de bureaux et commerces à louer, 2 000 pi. ca. par étage.

Prix à discuter.

(514) 648-3148
(514) 254-6367

LE 1180 DRUMMOND



BUREAU — BAIL NET/NET DIRECTEMENT DU PROPRIÉTAIRE

Étage-type, 9,950 pi.ca.
Rez-de-chaussée, 4,500 pi. ca.
Occupation immédiate.
Coin Dorchester, voisin du prestigieux Centre Sheraton. Accès facile au métro et aux autoroutes.

Renseignements:
MICHEL BEAUDOIN
(514) 875-5808

BÂTIMENTS COM

BÂTIMENT À BUREAUX
\$142,000. revenu net par année. Locataires AAA.
\$1,500,000.

Mariette Cleary
(514) 463-3731

BÂTIMENT À BUREAUX
magasins et logements.
Demande \$500,000. Centre-ville St-Jean Iberville. Bons locataires.

Mariette Cleary
(514) 463-3731

ARÈNA HOCKEY
avec casse-croûte en fonction. Bonne gestion. Bonne aubaine.

Louise Jauvin
(514) 463-3731

COMPLEXE POUR TRANSPORT,
garage et bâtiments 380,000 pi. ca. Rive Sud.

Louise Jauvin
(514) 463-3731

MANUFACTURE DE MÉTAUX DE PRÉCISION

Rive-Sud. Bâtiment et machinerie. Proprio se retire après 35 ans en affaires. Prix raisonnable.

Marthe Pearson et
Léo Bouchard
(514) 463-3731

CENTRE DE JARDINAGE,
semence, graines et plantes, établi sur la Rive-Sud depuis 50 ans.

Guy Moreau
(514) 463-3731

RUE ST-CHARLES
Propriété commerciale. Excellent revenu. Périphérie du nouveau plan d'aménagement. Secteur très achalandé. Peut se vendre moins de 5 fois les revenus.

Françoise Soucy
(514) 463-3731

TRUST ROYAL COURTIER

PRIX RÉDUIT

À 20 minutes du Pont Champlain, atelier de transformation de viande, approuvé Canada, bâties 10,000 pi.ca., terrain 18,540 pi. ca. à vendre ou à louer.

Xavier Abelé
RE/MAX Supreme Courtier
(514) 464-8501 ou 649-4441

CENTRES D'ACHATS

Plaza et semi-commercial, 1/2 à 3 1/2 millions. Comptant négociable. Montréal et Ville de Laval.

Jules Lambert
(514) 281-1515
Trust General Courtier

CONDOS

MONT STE-ANNE

Condominium 3 c.c., entièrement meublé, appareils électriques. Piscines intérieure et extérieure. À 1 kil. des pentes de ski et golf.
Prix demandé: \$60,000.
(418) 885-9625

PROP. À REVENUS

BÉTON ARMÉ

97 appts., près du métro, très propre et bien entretenu. Seulement 5 fois le revenu. Comptant minimum \$400,000.

M. Fefer, Adm. A., CPM.
(514) 878-1797
Univest, courtier

ST-LÉONARD

134 logements, électrique, construction 1977.
Revenus: \$490,000.
Aussi 8 logements, Anjou et Montréal-Nord.

Claude Côté
(514) 645-5039
ou (514) 585-5591

Immeubles Inter Metro Courtier

FERMES

FERME LAITIÈRE

Région Nicolet, 156 arpents, très bien bâtie, bornée par la Rivière Nicolet. Quota 280,000 livres lait. Machinerie complète. Conditions: \$65,000. comptant, balance 8% - 25 ans.
1-(514) 564-2035

LAVAL

Ferme de 80 arpents. Idéal pour construction. Maison en pierres 1867. Pas d'agent.

(514) 689-5761

ST-RAYMOND

Terre 63 arpents, route nationale. Valeur \$75,000 pour \$35,000.

(418) 871-3311

LOTBINIÈRE

Plusieurs fermes, fermettes, maisons de campagne et jumelées, 40 à 210 arpents.
Faites offre.
Ginette Beupré
(418) 831-4838
Trust Royal courtier -
Charlesbourg
(418) 627-4321

Propriété 170 acres dont 145 boisés, maison plus grange-remise 30 x 40 isolée, région d'Israëli à 8 milles route 112.
Prix très raisonnable.

(418) 449-2664

COPROPRÉTIÉ

LAC MEMPHRÉMAGOG

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



CONDOMINIUM CHATEAU DU LAC

Appartement sur 2 niveaux — Vue et accès direct sur le lac Foyer, piscine, quai.

Bureau des ventes entre 1 hre et 5 hres Location disponible
95, Merry sud, Magog (819) 843-1441

Cadillac-Fairview, Dreyfus et la Caisse, toutes intéressées au projet McGill

■ Le dossier chaud et controversé du projet de développement de Cadillac-Fairview du Centre-Ville de Montréal ne cesse de s'épaissir, en particulier avec l'entrée en scène de deux autres acteurs de poids, soit la Société immobilière Dreyfus et la Caisse de dépôt et placement du Québec.

"La Caisse est certainement intéressée à participer à un projet de développement immobilier au Centre-Ville de Montréal, a déclaré aux AFFAIRES un porte-parole de l'organisme, Mme Chantal Gagnon, mais elle hésitera certainement à prendre

part à un projet controversé."

La Caisse n'exclut aucune alliance éventuelle, y compris celle de Cadillac-Fairview.

Le bureau new-yorkais du groupe Dreyfus s'est effectivement informé de l'intérêt de la Caisse à prendre part à un projet de développement immobilier alternatif à celui de Cadillac-Fairview. Mais aucun projet précis n'a été formellement soumis par Dreyfus à la Caisse de dépôt.

Dreyfus, appartenant à des intérêts français, a déjà construit les tours BNP et Esso sur McGill

College, au nord-est de l'avenue de Maisonneuve.

L'arrivée dans le tableau de ce développeur risque de retarder l'étude d'un projet définitif par les autorités municipales, au grand désappointement du maire Jean Drapeau. Celui-ci déplorait le mois dernier les inconvénients du projet Cadillac-Fairview, mais aussi l'absence de projet concurrentiel.

D'autre part, la venue de la Caisse dans ce dossier et son intention d'apaiser la controverse risquent de modifier la nature même du dossier, ses composantes et son échéancier.

Cadillac-Fairview, devant la controverse soulevée par son projet, a décidé de reporter son exécution d'un an et d'ici là, de consulter. Pourtant, il y a un mois, la compagnie faisait du début de travaux en 1984 une condition sine qua non de son projet.

Parmi les éléments les plus controversés, se trouvent la passerelle au-dessus de la rue Mansfield qui relierait le futur complexe au magasin Simpson's, et l'élargissement à 120 pieds de McGill College entre Ste-Catherine et de Maisonneuve, que refuse jusqu'à présent Cadillac-Fairview.

Les propriétaires doivent remplir les questionnaires fournis par les municipalités

■ Dans un article paru le 19 novembre 1983, nous avons fait état d'une décision rendue par la Cour supérieure du Québec le 5 août 1983 à l'effet que les propriétaires d'immeubles n'étaient pas tenus de rem-

plir les questionnaires qui leurs étaient envoyés par les services d'évaluation foncière des municipalités pour les fins d'évaluation de ces immeubles.

Or, nous désirons aujourd'hui vous indiquer

qu'en vertu d'un amendement qui est entré en vigueur et qui concerne l'article 8 de la Loi sur la fiscalité municipale qui avait fait l'objet du jugement du mois d'août 1983, les propriétaires d'immeu-

bles sont aujourd'hui obligés de remplir tels questionnaires puisque cette obligation a été spécifiquement ajoutée à la Loi sur la fiscalité municipale.

Principaux indicateurs

CANADA

Indicateur avancé (filtré)	mars.	Taux de variation en %		
		Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois (3)
		(1)	(2)	(3)
		1.1	1.2	23.8

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	avril	0.3	-0.5	10.4
dont: automobiles	avril	-1.0	2.4	26.7
autres	avril	0.6	-1.2	7.5
Ventes de voitures (,000)	avril	1005	958	968
2. Livraisons manufacturières	avril	3.2	-5.8	14.3
Nouvelles commandes	avril	5.5	-7.3	18.0
dont: biens durables	avril	7.2	-12.8	31.2
commandes en carnet	avril	1.6	-0.4	18.6
3. Inventaires (\$M) manuf.	avril	328.3	192.9	1522.0
Gros & détail (1)	avril	1274.5	290.1	1757.7
Ratio stocks/expéditions	avril	1.73	1.76	1.76
4. Mise en chantier (,000)	mai	126	131	142

PRODUCTION

Produit intérieur réel	mars	-1.1	1.1	4.6
Production industrielle	mars	-3.3	2.3	10.1
dont: manufacturière	mars	-3.6	2.1	9.6
Construction	mars	-2.4	-1.6	-2.9

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations marchandises	avril	9.3	-5.0	15.5
Importations marchandises	avril	7.2	3.6	21.5
Solde commercial (\$M)	avril	1414	1156	18134

INFLATION ET COÛTS

Prix à la consommation (1)	mai	0.2	0.2	5.0
- excl. alim. et énergie (1)	mai	0.2	0.4	4.9
Prix industriels (1)	mai	0.5	0.7	3.8
Coûts unitaires main-d'o. (2)	fév.	-1.5	0.9	0.7

MARCHÉ DU TRAVAIL

Population active	mai	0.2	0.2	1.8
Emploi	mai	0.2	-0.3	2.8
dont: hommes adultes	mai	0.5	-0.6	2.1
Taux de chômage	mai	11.4	11.4	11.4
dont: hommes adultes	mai	8.9	9.1	9.0

(1) Non désaisonné
Secteur commercial, non agricole.

STATISTIQUES BANCAIRES

1. Agrégats monétaires				
M1	mai	1.1	1.4	13.0
M2	mai	0.6	0.6	4.9
M3	mai	0.3	0.6	3.1
2. Prêts en \$ canadiens	mai	-0.2	0.7	-2.2
dont: Prêts généraux	mai	-0.1	0.5	-2.0
consommation	mai	0.9	0.7	7.8
industriels	mai	-0.5	0.4	-5.5
Prêts hypothécaires	mai	1.4	1.2	11.4
3. Dépôts en \$ canadiens	mai	-1.3	0.9	-0.4
dont: Épargne personnelle	mai	0.9	0.5	3.7
Non personnels	mai	-2.0	0.4	-2.0
4. Avoirs nets en devises (\$)	mai	-4685	-4539	-4135
dont vis-à-vis résidents (\$)	mai	15435	15359	14353
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	avril	0.9	0.3	-2.5

ÉTATS-UNIS

		Taux de variation en %		
		Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Ventes au détail	mai	3.1	-1.5	11.6
Livraisons manufacturières	mai	-0.6	1.9	13.5
Nouv. commandes	mai	-3.4	2.7	16.5
Ratio stocks/livraisons	avril	1.33	1.32	1.34
Mises en chantier (000)	avril	1990	1662	1822
Production industrielle	mai	1.1	0.5	12.7
Exportations	mai	-1.2	3.0	2.4
Importations	mai	6.1	2.5	20.0
Solde commercial (\$M)	mai	-12190	-10264	-97791
Prix à la consommation	mai	0.5	0.2	3.5
Prix à la production	mai	0.0	0.5	1.8
Sal. horaires (privé)	mai	0.7	0.2	4.2
Emploi (millions)	mai	0.3	0.2	3.5
Taux de chômage	mai	7.8	7.8	8.5
Revenu personnel	mai	0.6	0.5	8.3
Crédit à la consommation	avril	1.5	1.7	11.1
Masse monétaire - M1	mai	0.0	0.4	10.0
Masse monétaire - M2	mai	0.5	0.3	10.6

1) Variation entre le mois mentionné et le mois précédent
2) Variation entre le mois précédant celui qui est indiqué, et le mois antérieur
3) Variation entre le mois indiqué et le même mois un an plus tôt
Source: Service des études économiques, Banque Nationale

DIVERS

RÉDUISEZ VOS DÉDUCTIONS D'IMPÔT À LA SOURCE.
Placements immobiliers de 1ère classe
V.S.F. INTERNATIONAL
(514) 382-6272

BOUL. ST-MICHEL ET MÉTROPOLITAIN

Espace à bureau, 1500 pi. ca., entrepôt 900 pi. ca., stationnement pour 10 voitures, valable pour clinique, restaurant ou professionnel. MLS.
Camille Desrochers
(514) 354-0360
(514) 585-0134
Trust Royal Courtier

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

RÉSIDENCES

VILLE LAC BROME
Maison de campagne rénovée, 20 arpents avec ruisseau, bergerie, garage, atelier, plantation de pins.
Bur.: (514) 658-4275
Ré.: (514) 672-8204

RÉSIDENCES

TRUST GÉNÉRAL

Maison de prestige sur le bord du lac Des Français, 14 pièces, 3 foyers.
Très bon prix.
André Desjardins
(514) 759-1477
Trust General courtier

CHAMBLY

Le 4 rue St-Jacques
Vieux Chamblay, près des chutes. Un site enchanteur à 2 pas du Richelieu. Salle à manger donnant sur salon avec foyer 4 grandes chambres, 2 entrées pour le sous-sol, immense terrain. Convient à des professionnels. Pour une visite libre intéressante, le 15 juillet de 2 à 4 P.M.
Claude et Solange
Le Permanent
(514) 656-4400

TRUST GÉNÉRAL CHOMEDEY

Bord de l'eau, luxueux bungalow mesurant 88 x 58 x 50 irr. et offrant une superbe piscine intérieure avec vue spectaculaire. Nombreux extras.
Micheline Malo
(514) 661-5858
Trust Général courtier

TRUST GÉNÉRAL DUVERNAY

Cottage moderne très luxueux, 7 pièces, foyer, garage double, dans croissant boisé.
Lise Delisle
(514) 663-8459
Trust Général courtier

BELOEIL

Sur la Montée Prévert, une propriété merveilleusement belle sur 35,980 pi. ca. de terrain, immenses baies vitrées, piscine intérieure.
Xavier Abelé
RE/MAX Supreme courtier
(514) 464-8501 ou 649-4441

ST-SAUVEUR

Magnifique chalet suisse situé dans un secteur de choix au centre de tous les services, vue sur les pentes. Revenu si désiré.
Thérèse Caron
Immeubles Trans Royal
(514) 435-3443
(514) 229-2957

CHARLEVOIX Les Éboulements FERME D'AGRÈMENT

Maison 2 étages, 6 pièces, atelier, grange-étable. Terre de 100 arpents. Vue du fleuve. 98.000\$

TRUST GÉNÉRAL CANTONS DE L'EST

Près Eastman, québécoise, beaucoup charme, grandes pièces aérées, 8 acres vue.
France Trépanier
(819) 566-2428
(819) 565-8181

AUBAINE

Laval sur le Lac
Bungalow en brique, rénové, 2 garages. Une visite s'impose.
Contactez Serge Paré
(514) 662-0077 ou
(514) 661-6810
Re/Max Immo Contact courtier

POUR AUDACIEUX ET CRÉATEURS

Grande terre de 225 arpents donnant sur le fleuve. Vue exceptionnelle, 3 versants de montagne, lac, porcherie-grange désaffectée, le haut pourrait se convertir en un logement de rêve. 68.000\$

ST-MATHIEU DE BELOEIL

ATTENTION professionnels, voici une maison prestigieuse qui allie le moderne et le bon goût.
Des extras, des extras à en rêver et de taxes municipales qu'on oublie à \$831/an.
Xavier Abelé
RE/MAX Supreme Courtier Inc.
(514) 464-8501

MONT ST-HILAIRE

Rue Berger, très belle maison en flanc de montagne, vue imprenable. Idéal artiste ou artisan, très grand atelier sous-sol.
Prix réduit: \$89,000.
Gérard Paquin
(514) 651-5300
(514) 671-7929
Montreal Trust courtier

LAVAL

Magnifique maison canadienne neuve, pierre de champs, 3 c.c., 2 s.b., armoires de style, porte patio, entrée de côté, foyer de pierre, bien isolée.
Agents s'abstenir.
\$86,000.
(514) 933-3673, poste 1514

C. Lafrenière,
(418) 635-2479 ou
(514) 389-4233

L'envoi postal et l'encart publicitaire: de la mise en marché efficace

Marketing direct: quelques

■ Longtemps considéré comme le "parent pauvre" de la publicité générale, le marketing direct, dont l'envoi postal et l'encart publicitaire sont les formes les plus importantes, s'affirme de plus en plus comme une technique de mise en marché efficace et profitable.

L'interaction que le marketing direct génère (d'ordinaire, via une carteposte) entre l'annonceur et son public-cible en fait un outil au rendement mesurable — donc constamment améliorable.

Mais attention! Le marketing direct exige généralement un engagement et une mise de fonds plus élevés que la publicité générale et il convient de l'utiliser avec soin.

Négliger certaines règles de base peut transformer un effort promotionnel en coûteux échec. Comme il s'agit, d'un coup, de conclure une vente et non pas seulement de modifier un comportement, il est important que tous les éléments jouent en faveur de l'annonceur: contenu, présentation, format, qualité de production et d'impression.

Les suggestions qui suivent vous permettront d'éviter quelques-uns des écueils qui peuvent compromettre le rendement d'une campagne de marketing direct.

Planification

Si la possibilité de tester différentes approches auprès de votre marché-cible constitue un des atouts du marketing direct, encore faut-il savoir en tirer un maximum de profits. En effet, ce sont les résultats de ces tests — et l'analyse que vous en

faites — qui détermineront le contenu ou l'orientation de vos efforts subséquents.

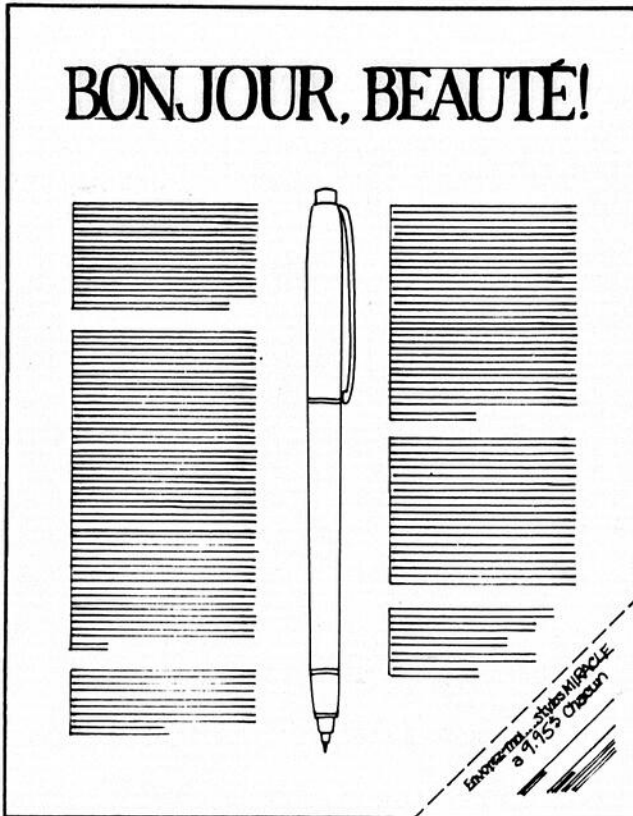
Il est donc important de tester constamment certaines variables (listes ou médias utilisés, offre, prime, etc.) afin d'optimiser le rendement de vos campagnes. C'est grâce à ces expériences répétées sur des échantillons restreints que le marketing direct deviendra un outil de promotion et de vente des plus rentables.

Assurez-vous d'un échantillonnage suffisant et — surtout! — ne testez jamais deux variables à la fois sur le même échantillon. Comment savoir, sinon, lequel des changements apportés a modifié le rendement ("est-ce le prix ou la prime...")? Bref, essayez le plus grand nombre d'approches possibles, mais ne les mêlez pas.

Création/conception

La création du message se divise en deux aspects: la rédaction des textes et la conception visuelle. Les deux se complètent pour livrer au lecteur l'essentiel de votre message.

En ce qui concerne les textes, assurez-vous qu'ils mettent en relief les avantages que retire le consommateur de l'utilisation de votre produit ou service. En effet, trop d'annonceurs se bornent à vanter les strictes caractéristiques de leur produit sans prendre la peine d'en expliquer les bénéfices qui en résultent pour l'acheteur éventuel. Assurez-vous que ces avantages sont bien présentés à votre marché-cible.



Voici un exemple de campagne de marketing direct. Il s'agit de vendre un stylo bon marché. À gauche, ce qu'il ne faut pas faire: trop de simplicité dans le titre et la présentation; le coupon est trop petit; le titre ne "vend" pas; et le texte forme un bloc massif. À droite, par contre, le regard peut balayer l'annonce dans tous les sens et toujours se poser sur un avantage, une incitation à l'achat. La disposition de droite est mieux aérée, mieux divisée et invite ainsi le consommateur à profiter de l'offre.

Etant donné que vous devez compléter votre vente et susciter une réaction immédiate au moyen d'une seule annonce, il se

peut que le texte vous paraisse exagérément long. Ne vous en faites pas! Tout est parfaitement normal ainsi. En marketing direct, mieux vaut en dire trop, quitte à vous répéter, que pas assez.

En fait, vous devez vous efforcer de répondre d'avance à toutes les questions du consommateur sur le produit ou le service que vous offrez. Vous devez, de plus, lui expliquer clairement ce qu'il doit faire s'il désire commander le produit offert. Ne prenez donc pas pour acquis que vos lecteurs sauront ce que vous ne leur dites pas.

Si jamais vous désirez alléger votre présentation, ne coupez pas inutilement dans votre message; séparez-en les paragraphes par des sous-titres qui espaceront le tout et fourniront des informations rapides au lecteur.

En ce qui concerne la conception visuelle de votre message, il en va de même que pour les textes: ne coupez pas trop.

Il arrive souvent que, par souci d'esthétique, un annonceur soit tenté de simplifier au maximum la présentation et l'illustration du message. N'en faites rien; votre annonce doit vous apporter des acheteurs (et des profits), non des prix de design! Vous devez donc vous assurer que votre produit est clairement présenté et que tous ses avantages sont illustrés adéquatement.



Toujours au chapitre de la conception visuelle de votre annonce, prévoyez un espace suffisant pour le coupon-réponse si celui-ci y est intégré.

Rien n'est plus pénible pour l'acheteur éventuel qu'un coupon de dimension si réduite qu'il doit faire des efforts singuliers (et des pattes de mouches illisibles!) pour y inscrire ses coordonnées. Ce problème peut aussi affecter le rendement de votre campagne si le fait de remplir et découper le coupon devient un obstacle plutôt qu'un simple geste. Rendez la vie facile à vos clients: offrez-leur un grand coupon.

Production

La première étape de mise en production d'une campagne de marketing direct consiste en une planification soignée des délais de production et une évaluation des coûts la plus précise possible.

Prenez le temps de dresser un plan de production où chaque étape (photographie, typographie, engravure, etc.) aura des délais raisonnables d'exécution. Une fois cet échéancier établi, n'en démorez plus... dans la mesure du possible. Les délais et retards encourus en production peuvent entraîner des coûts ultérieurs insoupçonnés: impression en surtemps, annulation de l'insertion dans une publication (dans le cas d'encarts ou de coupons), etc. Si vous devez respecter

l'horaire de production établi, il en va de même pour les coûts.

Avant d'entreprendre l'exécution de quelque travail que ce soit, obtenez de votre fournisseur une évaluation des coûts que représente ce travail. Une fois que vous avez déterminé vos coûts globaux de production, respectez-les autant que possible. En effet, vous avez tout avantage à suivre de près vos dépenses, vu la multitude d'intervenants qui collaboreront à la production de votre campagne.

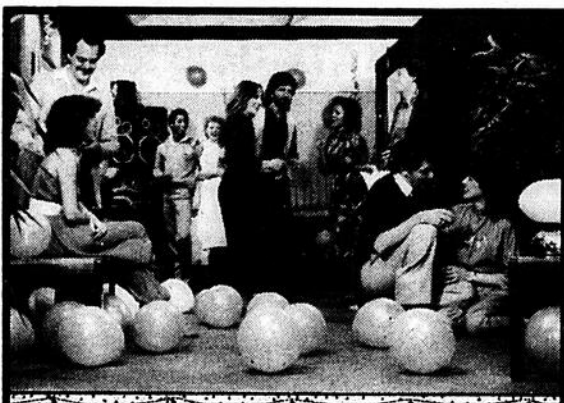
Ne perdez surtout pas le contrôle de vos dépenses: elles peuvent facilement doubler si vous ne vous montrez pas vigilants. Évitez les changements et les modifications de dernière minute.

Comme le mentionne M. Tom McCallister, de Meco Ltée., une entreprise spécialisée dans la séparation des couleurs: "changer un mot sur des films finaux peut se révéler très coûteux, alors qu'il n'en coûte pas un sou de le modifier sur le feuillet du rédacteur..."

Impression

L'impression est une technique des plus spécialisées et l'annonceur doit s'y aventurer avec beaucoup de précautions. Votre imprimeur peut généralement vous conseiller adéquatement, mais assurez-vous que vous lui fournissez des informations exactes: une différence de 3/8 de pouce dans la largeur de votre dépliant peut

Un plancher Hambro®



pour dormir sur vos deux oreilles.

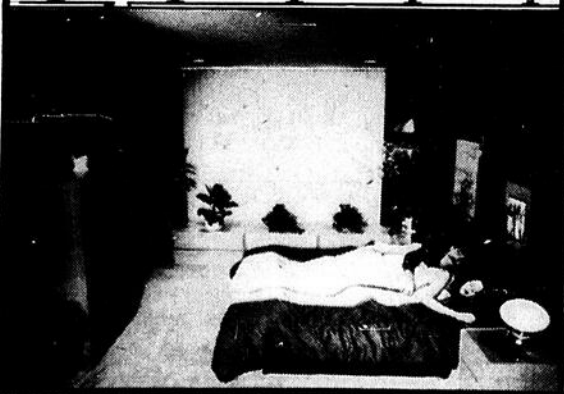
Le système de plancher composite Hambro D-500 est plus résistant au feu et mieux insonorisé que tout autre type de plancher. En plus, il est facile et rapide d'installation. Les planchers Hambro D-500 sont utilisés sur ossature de bois, d'acier ou de maçonnerie depuis près de 15 ans en Amérique du Nord et dans 10 autres pays à travers le monde.

Pour plus d'information,

canam hambro

Une division
Le Groupe Canam Manac Inc.

Boul. Louis-H. Lafontaine
Ville d'Anjou, Québec
(514) 352-5000



conseils pour de meilleurs résultats

Des adresses utiles:

À TORONTO:

- M. Frank Ferguson, Président
Association Canadienne du Marketing Direct
201 Consumers Road
Suite 205
Willowdale, Ontario
M2J 4G8
(416) 494-8585

À MONTRÉAL:

- Robert Gougeon - Président
Chapitre Québécois
Association Canadienne du Marketing Direct
A/S Enveloppe Suprême
8370 Bombardier
Ville d'Anjou, Québec
H1J 1A6
(514) 351-3940

une technique relativement accessible et qui offre un rendement supérieur. Sachez profiter des nombreux conseils que pourront vous apporter les

spécialistes à chacune des étapes de votre campagne. Ces experts pourront vous faire économiser temps et argent. Un dialogue constant avec vos fournisseurs

vous permettra de surmonter les embûches - souvent mineures - et de vous assurer que vos efforts de marketing donneront d'excellents résultats.

YVES BLAIN

Yves Blain est chef de publicité à l'agence Wunderman International Inc., de Montréal.

entraîner une différence de coûts substantielle (3/8 de pouce, à 170 000 exemplaires, équivaut à plus d'un mille de long de papier!).

Pour que votre imprimeur vous prépare une soumission acceptable, tous les détails doivent lui être fournis: dimensions, perforations, nombre de plis, couleurs, etc.

S'il est important de bien informer votre imprimeur de la nature du travail à accomplir, il est aussi primordial de lui accorder un délai raisonnable pour l'effectuer. Il pourra ainsi regrouper plusieurs productions et effectuer des économies considérables sur les coûts de papier. Ces économies se refléteront directement sur son devis.

Enfin, un imprimeur qui aura bâclé le travail ne pourra pas se réfugier derrière la traditionnelle excuse du manque de temps pour justifier la piètre qualité de son ouvrage. Bref, en accordant des délais suffisants, vous mettez toutes les chances de votre côté.

Médias

L'étape finale de votre campagne consiste en l'insertion ou l'impression (dans le cas d'une annonce sur page) de votre annonce dans le support choisi. Ici aussi, quelques précautions s'imposent.

Le marketing direct est une démarche de vente non traditionnelle, et le représentant de la publication n'est peut-être pas familier avec cette technique. Assurez-vous que votre demande est bien claire et spécifiez la nature du produit que vous comptez vendre.

Demandez à votre représentant de s'assurer que d'autres annonceurs n'essaieront pas de vendre, dans la même parution et par le marketing direct, un produit de la même nature que le vôtre. Ces conflits

peuvent diminuer le rendement de vos efforts et en compromettre la rentabilité. Certaines publications ont établi des politiques précises en ce qui concerne ces conflits d'annonceurs, d'autres pas: renseignez-vous et essayez de les éviter.

Toujours dans le même ordre d'idée, demandez au représentant de votre publication de vérifier que d'autres annonces ne viennent pas nuire à la vôtre (par exemple, avec un autre coupon à découper au verso du vôtre). La différence entre la publicité générale et le marketing direct (où l'on s'attend à un rendement) doit être claire pour les médias où vous placez vos messages.

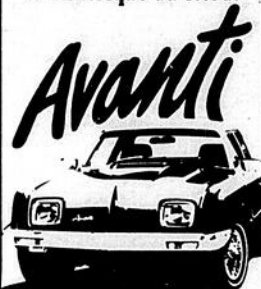
Enfin, si vous fournissez, à votre journal ou votre magazine, des encarts à insérer, vérifiez bien, au moment de passer la commande à votre imprimeur, la quantité requise par ce média pour encarter vos dépliants dans tous les exemplaires. Souvent, cette quantité dépassera par plus de 12% le nombre d'exemplaires vendus de la publication. Demandez à votre représentant de vous aviser si des changements de quantités surviennent alors que vous êtes en production. De façon générale, assurez-vous que toutes les instructions que vous écrivez au média choisi sont bien explicites et prenez le temps, au besoin, de confirmer le tout par téléphone.

Tous ces conseils, toutes ces précautions à prendre peuvent, à priori, effrayer le nouveau venu dans le domaine du marketing direct. Ils deviennent rapidement des automatismes que l'on acquiert avec un minimum d'expérience.

En soi, le marketing direct est une discipline rigoureuse, aux règles strictes, mais c'est aussi

DE VOITURES DE LUXE

La dernière des grandes voitures construite à la main en Amérique du Nord.



AVANTI

Avanti. Lignes impeccables. Construction soignée par des artisans nord-américains. Élégance raffinée qui se retrouve dans toutes ses caractéristiques de confort et de performance. Venez faire l'expérience d'Avanti.

Venez voir le concessionnaire ou communiquez avec
AVANTI MOTORS OF CANADA LTD.
4550 Loughheed Hwy.
Burnaby, C.B. V5C 3Z5
(604) 291-2097
(Concessionnaires canadiens)

MAZDA RX7-GL, 1984

15,000 kil., impeccable, char-
coal, intérieur bourgogne.
Balance contrat, location 31 mois
\$422.94 par mois ou vente
\$14,950.
(514) 435-9855

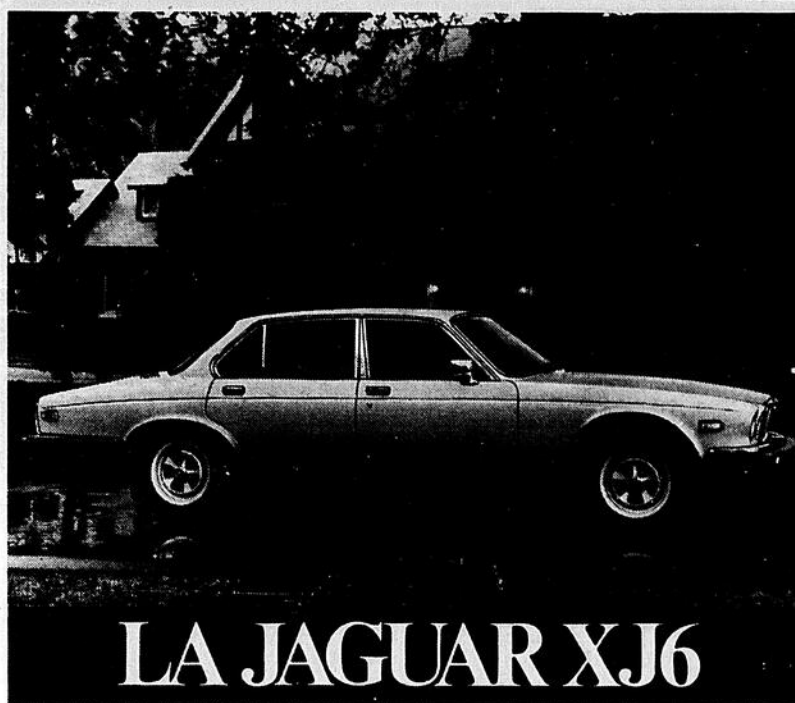
CADILLAC ELDORADO

1973, décapotable,
impeccable.
\$12,000. négociable.
(418) 522-5278

VOUS
SONGEZ
À VENDRE
À LOUER
OU
À ÉCHANGER
VOTRE
VOITURE
DE LUXE,
VOTRE
SOLUTION...

UNE ANNONCE
DANS
LE JOURNAL
LES AFFAIRES.

APPELEZ
LYSE FILION
(514) 842-6491



LA JAGUAR XJ6

Faite pour ceux que la perfection seule peut combler.

Lignes européennes, élégance raffinée...la XJ6 exerce un attrait peu commun. C'est un sedan aux performances enlevantes et aux réflexes rapides. Une voiture puissante et silencieuse qui obéit au doigt et à l'oeil.

Faites connaissance avec tout ce que vous avez toujours désiré dans une voiture de luxe. Faites connaissance avec l'élégante Jaguar XJ6. Il suffit d'un coup de téléphone pour l'essayer. Appelez aujourd'hui même.

Automobiles Élégante
4747, est Jean Talon
St Leonard, Que
(514) 374 6550

Lemenn Auto
3839, boul Taschereau
St Hubert, Que
(514) 678 1220

Manotick Motors Limited
1724, rue Bank
Ottawa, Ont
(613) 523 9951

Les Moteurs Décarie
55, rue Gince
Ville St Laurent, Que
(514) 333 9910



Rôle de médiation entre clients et commerçants

Le Bureau d'éthique commerciale veut se donner plus de visibilité

■ Dès le début 1985, les gens d'affaires et les consommateurs de la région métropolitaine pourront disposer d'un nouvel annuaire qui regroupera la liste des 2 500 entreprises membres du **Bureau d'Éthique Commerciale** de Montréal (BEC). Pour l'acheteur éventuel, il s'agira d'un répertoire unique des entreprises montréalaises qui sont reconnues pour leurs bonnes relations avec la clientèle et qui ont adhéré au code d'éthique du BEC.

Pour ceux qui ignorent ce qu'est le BEC, il s'agit de l'homologue francophone du **Better Business Bureau (BBB)**, un organisme à but non lucratif fondé au début du siècle, qui compte aujourd'hui plus de 170 succursales à travers le monde. Son objectif principal est de

voir à l'harmonisation des relations entre consommateurs et entreprises. Seules les entreprises capables de prouver que leurs pratiques commerciales sont saines et honnêtes, peuvent y adhérer.

Depuis l'automne dernier, le BEC de Montréal s'est doté d'un nouveau directeur général en la personne de **M. Jean-Yves Desbiens**, autrefois directeur des ventes et du marketing à l'imprimerie **Pierre Des Marais**.

"Depuis trois mois, nous avons réorienté les objectifs du BEC. D'abord, nous voulons donner à notre organisme et à nos membres une plus grande visibilité, ce qui explique la publication de l'annuaire. De plus, le BEC compte se prononcer beaucoup plus ouvertement sur des problèmes de



M. Jean-Yves Desbiens

consommation dans l'avenir; d'ici quelques mois nous voulons nous doter d'une équipe de recherches. Enfin, nous élargirons dès l'automne nos services de médiation et

de leur choix à qui ils exposent leur point de vue à tour de rôle. Avant la rencontre, ils auront tous deux signé une entente certifiant qu'ils respecteront la décision de l'arbitre, quelle qu'elle soit.

L'annuaire comprendra 25% de contenu rédactionnel, où on pourra trouver des conseils et de l'information sur les services du BEC. Les plus importants sont sans aucun doute les services de médiation et d'arbitrage.

L'arbitrage

Les services de médiation et d'arbitrage sont offerts aux membres qui ont à régler la plainte d'un consommateur insatisfait. De la même façon, le consommateur peut porter à la connaissance du BEC son insatisfaction face à un produit défectueux ou un mauvais service reçu de la part d'une entreprise. Les deux parties sont réunies devant un arbitre

d'arbitrage", explique M. Desbiens.

Selon lui, les entreprises mettent toujours beaucoup d'énergie à attirer le client, mais très peu à régler les conflits. Le BEC cherche donc à jouer un rôle préventif. "On dit aux entreprises de respec-

ter le consommateur, mais on dit aussi au consommateur qu'il n'a pas seulement des droits, mais également des responsabilités", affirme M. Desbiens.

L'avantage de régler ainsi un cas litigieux est qu'il permet de contourner la lourdeur de l'appareil juridique. "Il n'est pas question que le BEC se substitue au pouvoir judiciaire, mais beaucoup de plaintes peuvent être ainsi réglées hors cours", explique M. Desbiens.

Le BEC a eu à régler plusieurs cas litigieux dans le passé, surtout dans le secteur de l'automobile. Fort de cette expérience, il étendra dès l'automne ses services à tous les domaines.

**LUCIE
PICHÉ**

LES JEUNES ENTREPRISES DU QUÉBEC

Un organisme sans but lucratif, grâce auquel plus de 690 adolescents de la région de Montréal s'initient de façon pratique à l'économique, par l'exploitation de "mini-compagnies".

Les bourses Celanese Canada, d'une valeur de \$500, sont remises aux étudiants choisis par Jeunes Entreprises comme étant les meilleurs président, vice-président au personnel, vice-président à l'administration, vice-président au marketing et vice-président à la production, au sein des 72 mini-compagnies exploitées en 1983/84 par des étudiants de niveau secondaire ou collégial.



Les récipiendaires des bourses-Celanese Canada - section Montréal sont (de gauche à droite) Jean Tremblay, de Chambly — Meilleur vice-président au marketing; Yves Rolland, de Montréal — Meilleur vice-président au personnel; Luc Lalonde, de Laval — Meilleur vice-président à la production; Sylvain Normand, de Montréal — Meilleur président de l'année et Pascale Rousseau, de Pont-Viau — Meilleure vice-présidente à l'administration. Debout, deux des dirigeants de Celanese Canada, MM. Émile J. Carrière, vice-président, ressources humaines et affaires publiques et Raymond A. Chevrier, président du groupe des Textiles.



Les membres d'Arbrodégor, choisie meilleure mini-compagnie de l'année, ont reçu la bourse Celanese Canada: à genoux, Denis Bourgeois, Chantal Lamarche et Luc Lalonde; debout, Martine Quevillon, Nathalie Simard, leurs conseillers, Monsieur Robert Phillon de la Gendarmerie Royale du Canada, Lyne Parent et Lyne Chouinard. Étaient absents lors de la prise de photo, Sylvie Noël, Marie-Josée Racicot, Éric Fortin, Denis Allard et Jean-Michel Corbell ainsi que les deux conseillers de Bell Canada, mesdames Claudette Bhéret et Huguette Bertrand. La bourse a été présentée par Monsieur Raymond A. Chevrier, président du groupe des Textiles et par Monsieur Émile J. Carrière, vice-président, Ressources humaines et affaires publiques de Celanese Canada.

Une autre bourse, de \$1 000, est remise par Celanese Canada à la "Meilleure compagnie de l'année", et est répartie entre ses 12 membres. Cette année, le titre a été remporté par Arbrodégor, société formée par 12 étudiants du CÉGEP Ahuntsic.

Plus de 800 étudiants et leurs conseillers ont pris part au banquet de remise des prix, qui a eu lieu le 30 mai.

Les gagnants ont reçu leur prix des mains de MM. Raymond A. Chevrier, président du groupe des Textiles de Celanese Canada, et Émile J. Carrière, vice-président aux ressources humaines et aux affaires publiques de la société. Ce dernier a expliqué que l'institution de ces prix relevait du programme de responsabilité sociale de l'entreprise. "Nous croyons que les programmes comme "Jeunes Entreprises" permettent aux jeunes de connaître les défis du système de libre entreprise et de mieux comprendre le rôle des entreprises dans notre société," a-t-il ajouté.

Celanese Canada est un fabricant diversifié de fibres, de tissus et de produits chimiques et industriels, qui emploie 3 300 personnes dans 11 établissements au Canada.

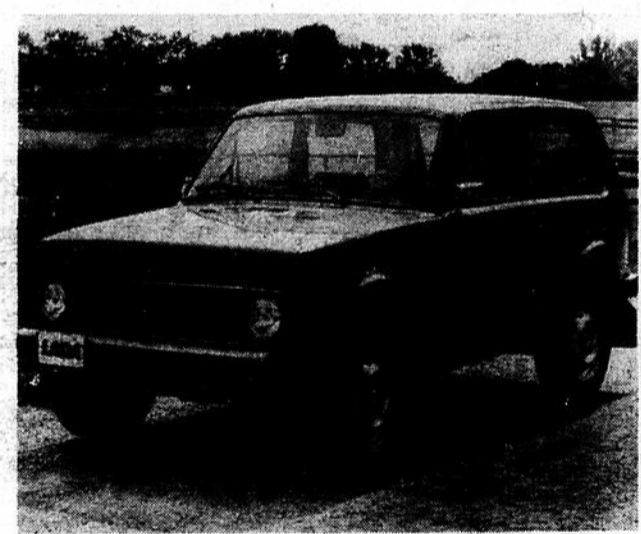
Un demi-million \$ d'ici six mois

Offensive publicitaire de Lada au Québec

■ La compagnie **Lada du Canada** aura investi au Québec d'ici la fin de l'année, un demi-million \$ en frais de publicité et de relations publiques.

"Lada est une compagnie d'importation entièrement canadienne et non pas une filiale comme la plupart des marques concurrentes. Elle a mis un soin particulier à confier le mandat de sa campagne publicitaire destinée au marché québécois à une firme locale", a déclaré aux **AFFAIRES M. Jacques Ouimette**, responsable des relations publiques pour Lada du Canada.

C'est l'agence montréalaise **Publicité Cobra** qui a été chargée de la concep-



tion de la campagne publicitaire ayant pour thème "Vous pouvez rire". **J. Ouimette & Associés** veille depuis deux ans aux relations publiques de l'entreprise.

Une autre campagne est prévue à l'automne pour la radio et les imprimés. Le but est évidemment d'accroître les parts de marché de Lada au Québec, qui sont actuellement de 2,28% du marché de l'importation et de moins de 1% du marché total de l'automobile.

À la suite d'une entente conclue récemment avec les Allemands, Lada devrait introduire d'ici deux ans une nouvelle génération de voitures Lada Porsche.

LES BONNES TABLES

D'AFFAIRES

Troque à **Lina**

BAR-RESTAURANT CUISINE FRANÇAISE

DU LUNDI AU VENDREDI — MENUS GENS D'AFFAIRES
LE SOIR DE 18h à 22h30 — TABLE D'HÔTE À 9.50\$
À LA CARTE ET GASTRONOMIQUE

"La cuisine raffinée comme vous l'aimez avec le doigté du chef Jacques"

Les heures relaxes de 16h à 18h

465 rue SAINT-JEAN, Vieux-Montréal
Réservations: 842-6403

**Les classes
Affaires:
un choix de
services
avant tout**

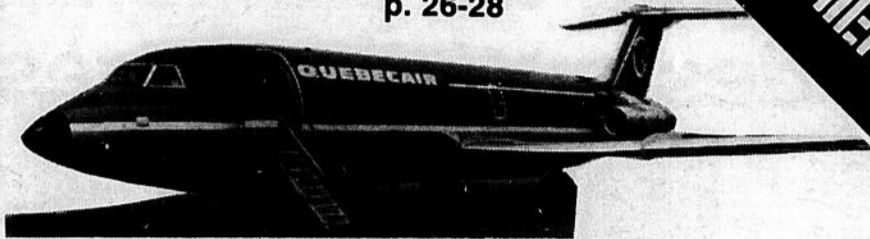
p. 23



Photo KLM

**Entrevues exclusives
Quebecair et Nordair
sur les tarifs aériens**

p. 26-28



**TRANSPORT
CAHIER SPÉCIAL**

19 LES AFFAIRES, samedi 14 juillet 1984 — CAHIER SPÉCIAL

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

LES AFFAIRES

■ Plus que jamais, Lloyd Axworthy, reconfirmé dans ses fonctions de ministre des Transports, va pousser dans le dos des provinces pour forcer au moins la déréglementation du camionnage interprovincial. Cela fera même partie du programme de "renouveau" que le parti libéral va proposer aux électeurs d'ici peu. "J'en ai discuté avec M. Turner, vous vous en doutez bien, a confié M. Axworthy aux AFFAIRES, et il appuie beaucoup cette initiative."

"Notre priorité est d'augmenter la productivité du secteur de la production, poursuit le ministre des Transports, et dans le domaine des transports qui représente de 25 à 30% des coûts de toutes les industries, il y a beaucoup d'économies à faire". Comme l'indiquent la plupart des études effectuées depuis une dizaine d'années - surtout en Ontario et aux États-Unis - le ministre est convaincu que la déréglementation du camionnage entraînera plus de souplesse dans le système et surtout une réduction des coûts.

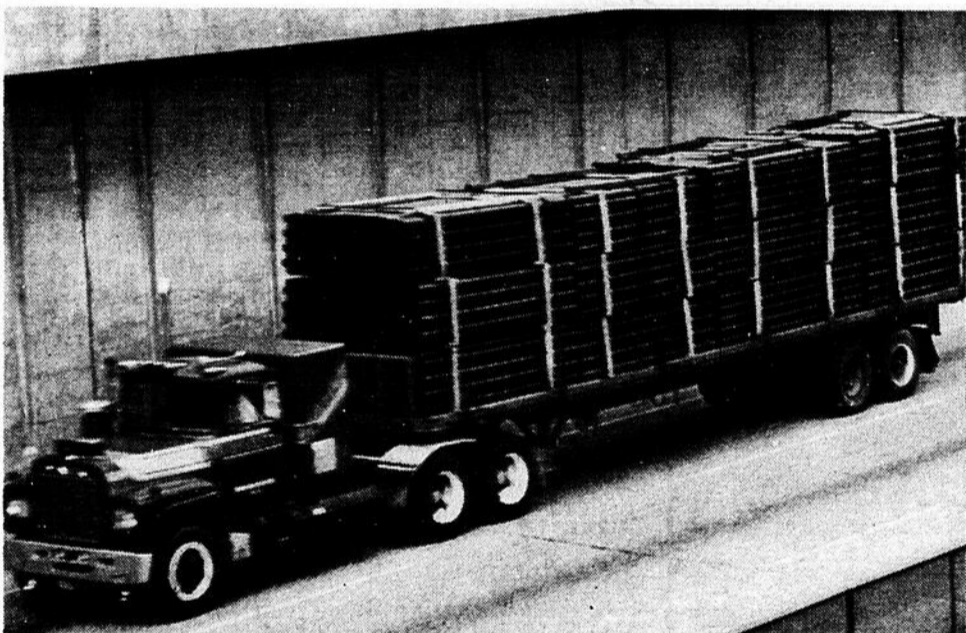
Les provinces

Les provinces n'ont pas tellement été surprises de la détermination d'Ottawa à déréglementer le camionnage interprovincial. On en parlait depuis plusieurs années aux réunions régulières de la "Conférence canadienne des administrateurs du transport motorisé" (CCATM) et c'était dans l'air depuis 1980, alors que le Congrès américain adoptait le Motor Carrier Act.

Cette fois cependant, le ministre fédéral pose un revolver sur la table de négociation avec les provinces. "Si vous ne bougez pas, a dit M. Axworthy à ses dix collègues provinciaux, je reprends ma juridiction qui vous a

"Turner m'approuve sur la déréglementation du camionnage"

(Lloyd Axworthy)



Le camionnage réglementé perd du terrain en faveur du camionnage privé, selon une étude faite en Ontario.

été 'prêtée' depuis une trentaine d'années". Cette mise en garde s'inscrit tout à fait dans la grande opération "rapatriement" entreprise depuis 1980 à Ottawa et qui vise à reprendre le contrôle sur toute une série de politiques déterminantes pour l'avenir économique du pays: stratégies de développement industriel avec ou sans la coopération des provinces, relations directes avec les municipalités, normes de qualité pour l'enseignement post-secondaire et, aujourd'hui, le camionnage.

Personne à Ottawa ne semble toutefois penser que le ministre songe sérieusement à rapatrier totalement la juridiction sur le transport interprovincial par camions: la Commission canadienne

des Transports en a déjà plein les bras avec la réglementation de tous les autres systèmes de transport; le fédéral n'a pas d'expertise dans ce domaine et cela reviendrait à créer deux paliers de juridiction - l'un pour le transport à l'intérieur des provinces et l'autre pour le transport à l'extérieur. De toute évidence on songe plutôt à mettre en place un nouveau système - d'ailleurs recommandé il y a trois ans par le Conseil économique du Canada - et visant à confier la juridiction - déréglementée - à la CCATM. M. Axworthy évoque d'ailleurs cette possibilité: "Le transport interprovincial ne sera pas forcément contrôlé par nous si les provinces veulent bien coopérer" a-t-il déclaré aux AFFAIRES.

Un programme

En mai dernier, les ministres provinciaux et le ministre fédéral se sont entendus sur un programme précis en trois étapes:

- La Conférence canadienne des administrateurs du transport motorisé (CCATM) devra dès maintenant concevoir un système où le fardeau de la preuve pour l'obtention d'un permis ne pèsera plus sur le transporteur lui-même; les tarifs ne devront plus faire l'objet d'une approbation formelle; la liste des marchandises transportables sans permis devra être étendue, et l'émission des permis sera simplifiée et accélérée;

- Au cours de leur réunion annuelle cet été, les premiers ministres provinciaux devront accepter de

déléguer leur autorité sur le contrôle du camionnage interprovincial à un organisme commun - probablement la CCATM - et lui donner le mandat de développer des politiques intégrées de toutes celles touchant au transport routier;

- Enfin la CCATM doit, dès maintenant, commencer à étudier l'élimination du critère de "la commodité et des besoins du public", et envisager de supprimer totalement les requêtes pour les tarifs en les remplaçant par un simple système d'information des autorités publiques.

Le bâton

Avec les provinces, Ottawa se sert de la technique de la carotte et du bâton. Le «bâton» d'abord, rappelle aux provinces que le gouvernement fédéral a une responsabilité sur le bon fonctionnement de l'économie nationale et qu'il doit donc prendre le leadership pour assurer cette réforme du transport interprovincial ou international. "Les cours nous ont donné raison déjà" rappelle M. Axworthy. Le ministre des Transports a donc tout fait pour convaincre les provinces et les entreprises de camionnage qu'il est très sérieux, et décidé à bouger vite et à bousculer les obstacles si nécessaire comme il l'a déjà démontré dans le cas du transport aérien. À ce sujet, il semble bien avoir l'entier appui du nouveau premier ministre.

La carotte

La 'carotte', c'est tout

simplement d'offrir à l'organisme interprovincial - la CCATM - de prendre en charge le transport interprovincial. Autrement dit, Ottawa continuerait de "prêter" sa juridiction, non plus à dix juridictions séparées, mais plutôt à une seule, exercée conjointement par les dix gouvernements provinciaux. En offrant ainsi aux provinces la collégialité, M. Axworthy n'a pas beaucoup de mérite. Déjà en 1981, dans un rapport sur la réglementation commandé justement par les dix gouvernements provinciaux, le Conseil économique concluait: "Nous doutons qu'une intervention fédérale soit préférable à une consultation au niveau provincial puisque, dans ce cas, les connaissances acquises par les provinces dans le domaine de la réglementation interprovinciale pourraient être mises à contribution... Nous croyons que la CCATM pourrait servir d'agent de coordination".

Enfin le mouvement semble bien irréversible: les sondages entrepris secrètement par le gouvernement fédéral confirment que le vent de déréglementation qui souffle sur les États-Unis fait rêver non seulement les entrepreneurs canadiens, mais toute l'opinion publique. C'est peut-être ce qui explique la soudaine détermination de Lloyd Axworthy.

**MICHEL
VASTEL**

Sur les positions des gouvernements

L'Association du Camionnage du Québec soulève des questions très inquiètes

■ Réunis à Ottawa le 31 mai pour discuter de l'avenir de la réglementation du transport routier, les ministres des Transports provinciaux avec M. Lloyd Axworthy, ministre fédéral des Transports, ont pris une série d'engagements.

Si ceux-ci devaient être adoptés, ils auraient des répercussions incalculables en provoquant un bouleversement complet de l'industrie du transport routier au Canada, et au Québec, en particulier.

Une première analyse des engagements pris par les ministres dans le communiqué émis à la suite de la rencontre nous indique qu'il s'agit là d'une véritable bombe à retardement pour l'industrie du camionnage au Québec.

Le premier de ces engagements consiste à mettre en oeuvre une réforme de la réglementation du transport extraprovincial (interprovincial et international.)



Jacques Alary: "Les engagements pris par les ministres des Transports: une bombe à retardement pour le camionnage au Québec."

Cette réforme consiste à inverser le fardeau de la preuve pour les demandes de permis.

Selon le système actuel, le demandeur d'un permis doit convaincre la Com-

mission des Transports qu'il est dans l'intérêt public qu'elle lui accorde ce permis, en vertu duquel les expéditeurs concernés et le public en général seront mieux servis.

Quand à ceux qui veulent s'opposer à une telle demande, ils le font généralement en démontrant à la Commission, au cours d'audiences publiques, qu'ils sont déjà en mesure de servir adéquatement le public en question.

Dans la formule préconisée par le ministre fédéral, le demandeur d'un permis n'aurait qu'à présenter sa demande sans autre justification que celle qu'a à fournir le demandeur d'un simple permis de conduire!

Celui qui voudrait s'opposer à l'attribution d'un permis dans ces conditions, devrait prouver à la Commission qu'en accordant un permis au demandeur, la C.T.Q. nuirait à l'intérêt public.

À moins que le demandeur ne soit un danger public notoire, prouver à la Commission des Transports du Québec qu'il ne serait pas dans l'intérêt public de lui donner un permis devient une mission impossible.

Ainsi, la réforme proposée par monsieur Axworthy équivaudrait à une déréglementation pure et simple, puisque toutes les demandes seraient, en principe, acceptées.

Une telle procédure s'est installée aux États-Unis depuis 1980: aucun permis de transport contre rémunération n'a été refusé par la Commission des Transports Inter-États (I.C.C.).

Le Québec

L'Association du Camionnage du Québec qui, depuis quatre ans, a participé avec le ministère des Transports du Québec et tous les intéressés à mettre au point ce que le ministre Jacques Léonard

appelait "de nouvelles règles du jeu" (au congrès de l'A.C.Q., le 5 avril), se demande pourquoi, 56 jours plus tard, celui-ci accepte de tout remettre en question. Pourquoi réagit-il subitement de cette façon à un problème essentiellement canado-américain sur le dos des entreprises de transport québécoises?

Ce changement radical d'orientation est d'autant plus surprenant que, de l'aveu même de l'Association des Manufacturiers Canadiens, division Québec, il n'y a aucun problème de desserte des territoires américains et l'industrie du camionnage répond efficacement aux besoins des expéditeurs en matière de transport international et interprovincial.

L'A.C.Q. ne voit pas davantage quels intérêts canadiens le ministre Axworthy veut protéger ou favoriser en imposant au Canada un système conçu par et pour les Américains qui sont 10 fois plus nombreux sur un territoire de même étendue.

Est-il nécessaire de chambarder tout le système canadien à seule fin de permettre aux transporteurs américains qui désirent opérer au Canada de le faire selon leurs lois et leurs normes alors que le trafic Canada-États-Unis ne représente que 10% du chiffre d'affaires du camionnage canadien?

Nous n'arrivons pas à comprendre qu'un ministre des Transports du Canada ne se rende pas compte qu'en adoptant les règles américaines chez nous et en ouvrant la porte aux géants américains du transport, il introduit des renards dans son poulailler.

S'il est vrai que le Canada est, pour une très grande part, tributaire des États-Unis, rien à ce jour ne force monsieur Axworthy à considérer le Canada comme une colonie américaine. Le jour où les géants transporteurs américains seront établis chez nous, combien, par exemple, achèteront leurs camions et leurs équipements au Québec?

De plus, dans le jeu des juridictions fédérales et provinciales découlant des opérations intra et extra-Québec, les compagnies authentiquement québécoises se trouvent pénalisées au départ par le fardeau supérieur des lois sociales et les normes élevées de travail du Québec.

Nous constatons une autre lacune grave dans l'approche des ministres des Transports: il n'est question nulle part de mesurer l'impact des mesures proposées en regard des autres lois et des autres ministères fédéraux et provinciaux ainsi que des lois américaines.

Est-il réaliste de croire qu'il soit possible de "déréglementer" le transport extraprovincial sans du même coup chambarder la structure réglementaire intraprovinciale?

En admettant que le moment soit venu d'entreprendre une étude approfondie de toute la structure réglementaire du camionnage au Canada, elle devrait être entreprise dans son ensemble et de façon coordonnée.

JACQUES ALARY

Jacques Alary est vice-président exécutif de l'Association du Camionnage du Québec.



LES JOURNÉES CARRIÈRES

1455, De Maisonneuve ouest, G.M. Building, suite 211-4, Montréal, Québec, H3G 1M8

LE MOMENT PRIVILÉGIÉ DE RENCONTRER LA RELÈVE

Les étudiants de niveau universitaire ont des:

- idées nouvelles à soumettre
- connaissances à la fine pointe de l'actualité
- objectifs à réaliser

SACHEZ ALLIER LEUR DYNAMISME ET COMPÉTENCE AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE

La quatrième édition des JOURNÉES-CARRIÈRES de Montréal organisée par l'AIESEC, se déroulera du 19 au 26 septembre 1984. Ce sera l'occasion pour votre entreprise d'établir des liens avec la communauté universitaire.

LES JOURNÉES-CARRIÈRES:

- Une activité où les quatre universités de Montréal travaillent de concert
- Regroupent quelque 100 000 étudiants de toutes les facultés
- Se déroulent sous la forme de rencontres informelles où chacun peut dialoguer de façon détendue
- Promettent des résultats des plus positifs pour tous les participants

FAITES UN PAS DANS LA BONNE DIRECTION ET PARTICIPEZ AUX JOURNÉES-CARRIÈRES DE MONTRÉAL

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter au

(514) 343-4340 (HEC) ou au (514) 282-3288 (UQAM)

Association Internationale des Étudiants en Sciences Économiques et Commerciales

transports

P. Fatton
LAPERRIERE Frs

SERVICES DE GROUPEMENTS
DIRECTS FRET AIR MER
EN PROVENANCE D'EUROPE

L'équipe de spécialistes du transport international pour vous conseiller et résoudre vos problèmes d'importation.

Suite 220, Cargo D, Aéroport International de Montréal
Mirabel, QC, Tél.: (514) 476-2612 TX 055-60186

Paris - Grenoble - Lyon - Oyonnax - New-York

La réglementation du camionnage

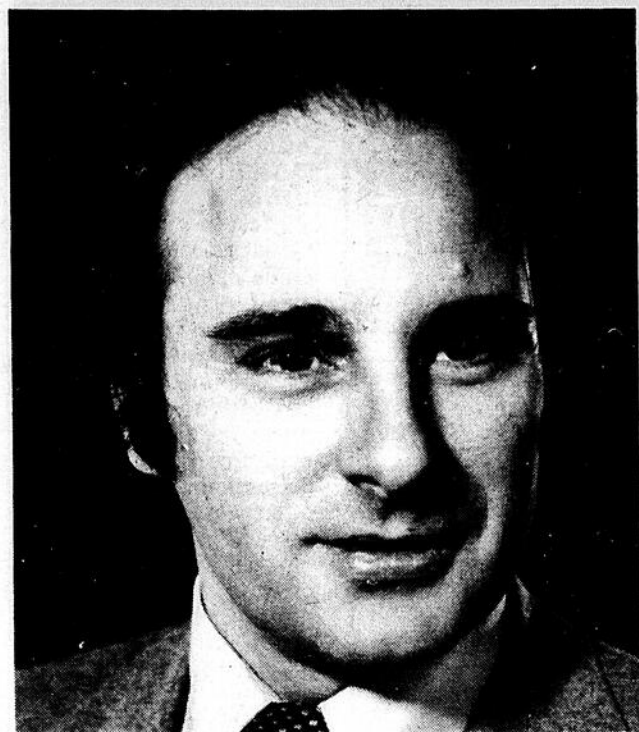
Le point de vue de M. Jacques Léonard

■ Le transport joue un rôle-clé dans l'économie du Québec. Il est à la base de toute relation de commerce, quelle qu'elle soit. C'est pourquoi l'industrie du transport des marchandises se doit d'être flexible, adaptée aux besoins de ses clients et au meilleur coût possible sur l'ensemble de son territoire.

Au cours des années, le Québec a progressivement adopté des règlements en vue de contrôler les activités de l'industrie du transport routier. C'est ainsi qu'on a développé un ensemble de normes touchant principalement l'accès au marché et son fonctionnement, l'accès à la profession et son exercice, les taux et tarifs, les produits à transporter et leur circulation, les équipements de transport et leur utilisation, les niveaux de services, les conditions de travail, etc...

Dans le transport routier tout comme dans d'autres secteurs des transports, les principaux objectifs recherchés par la réglementation québécoise peuvent se résumer ainsi: stabilité financière de l'industrie - maintien de taux stables, non discriminatoires et raisonnables - garantie de services continus et de qualité sur l'ensemble du territoire, quelle que soit la taille de la localité - élimination des monopoles - recherche de sécurité routière accrue.

Bien que nous vivions dans un contexte nord-américain de remise en question de la réglementation économique, le Québec continue à trouver son intérêt à l'intérieur des structures déjà en place, mais repensées de façon à s'ajuster au contexte économique qui prévaut au Québec et dans l'ensemble du continent nord-américain.



Jacques Léonard: "S'ajuster au contexte du Québec et du continent."

Ainsi, la Commission des transports du Québec exerce son mandat de régulation en tenant compte davantage des considérations d'ordre économique et, particulièrement, de l'adaptation que doit avoir l'industrie du transport routier dans un milieu de plus en plus concurrentiel. Dans la même optique, d'importantes modifications ont été apportées à l'Ordonnance générale sur le camionnage en octobre dernier.

Cette réforme n'a pas été réalisée sans le consentement des parties en cause. En fait, l'approche du Québec en matière de réglementation s'inscrit dans un processus de consultation permanente auprès des intervenants. C'est dans cette optique que le ministère des Transports a organisé, au printemps 1982, un colloque-consultation sur le camionnage. À cette

occasion, des représentants de l'industrie du transport et des manufacturiers furent invités à échanger sur le sujet et même à faire connaître leurs recommandations.

Suite au consensus obtenu lors de ce colloque, le ministère a procédé à une révision réglementaire dont les grands objectifs étaient les suivants: rentabiliser les entreprises publiques de transport, améliorer la flexibilité des services offerts aux expéditeurs et faciliter l'accès à des services de transport plus abordables.

Les grandes lignes de cette réforme comportaient les éléments suivants: d'abord, une définition du transport pour compte propre a été introduite dans l'Ordonnance générale afin de préciser exactement les conditions qui encadrent cette activité. Cette précision ser-

vira de référence valable pour déterminer clairement où finit le transport légal et où commence le transport illégal.

De plus, le permis de transport par contrat devient non-transférable, sauf dans le cas de personnes physiques qui sont propriétaires de plus de 50% d'une entreprise de transport. La nouvelle réglementation allège le fardeau de la preuve pour le transporteur, propriétaire ou locataire à long terme d'un seul tracteur.

Enfin, une nouvelle formule de permis à contrat a été mise sur pied dans le but d'améliorer la flexibilité des services de transport: il s'agit du permis par contrat pour manufacturier. Ce type de permis permettra au transporteur de suivre son client sur tous ses marchés. Cette innovation s'inscrit dans la stratégie prioritaire du gouvernement: encourager l'exportation des produits québécois.

Par ailleurs, il devenait évident, depuis quelques années, que des ajustements réglementaires devaient être apportés pour donner aux entreprises publiques de transport la possibilité d'élargir leur capacité et d'augmenter leur flexibilité. Pour pallier cette faiblesse, l'ancien permis de voiturier-remorqueur a été remplacé par le permis de voiturage, qui agrandit de beaucoup le champ d'action d'un propriétaire d'équipement routier. Ce permis autorise le transporteur à utiliser son équipement pour une entreprise de transport public, pourvu que le service qu'il se propose de donner fasse partie intégrante du permis d'exploitation de l'entreprise en question. Voilà pour les principales modifications réglementaires déjà mises de l'avant.

C'est aussi dans un esprit de consultation, de collaboration avec l'industrie et dans la poursuite des objectifs du Québec dans ce

domaine que s'effectueront les ajustements réglementaires dans le secteur du camionnage extraprovincial qui découleront du consensus atteint lors de la réunion des ministres responsables des transports et de la sécurité routière, le 31 mai, à Ottawa.

À cette occasion, les intervenants se sont mis d'accord non pas sur une déréglementation mais sur des assouplissements qui répondent à des besoins concrets de l'industrie. À ce chapitre, le Québec préconise une option médiane qui consiste à simplifier la réglementation actuelle et à introduire des mesures aptes à assurer un environnement propice au développement de l'entreprise québécoise de transport routier.

JACQUES LÉONARD

M. Jacques Léonard est ministre des Transports du Québec.

Dicom
express

LIVRE
VOS ENVELOPPES
+ PETITS COLIS
N'IMPORTE OÙ
N'IMPORTE QUAND
À TEMPS!

APPELEZ 514
636 8033
OU 1 800 361 9681

COURTIERS EN DOUANE
TRANSITAIRES INTERNATIONAUX

**St-Arnaud
Bergevin
Limitée**

- CONSEILLERS EN DOUANE
- FRET AÉRIEN ET CONSOLIDATION
- ENTREPOSAGE
- EMBALLAGE POUR EXPORTATION
- SERVICE DE CONTAINERS
- ASSURANCE TRANSPORTS

Service de groupage maritime et aérien import-export
Représentation internationale

Siège social:
410 ST-NICOLAS,
MONTREAL, CANADA H2Y 2P5
TEL: (514) 285-1500 TELEX: 05-25176

SUCCURSALES ET COMPAGNIES AFFILIÉES DANS LES VILLES SUIVANTES
• MONTREAL • AÉROPORT DE DORVAL • ST-HOPE • DORVAL • MIRABEL
• LACOLLE • PHILIPPSBURG • QUÉBEC • ST-HILAIRE • ST-JÉRÔME • ST-JEAN (QUE)
• LES SAULES • TORONTO • LESTER B. PEARSON • WINDSOR
• MONTCORNEAU • FORT ÉRIE

Langlois, Trudeau, Tourigny

Avocats

Raynold Langlois, C.R.
Laurent Trudeau
Pierre Tourigny

France Simard
Claude Joli-Coeur*
Louise Baribeau, LL. M.

Céline Garneau
Louise Poirier
Marie-Michelle Lavigne

Avocats-conseils

Isodore C. Pollack, C.M., C.R.
Serge Pichette

* Agents de marque de commerce

127, rue St-Pierre
Montréal, Qc H2Y 2L6
Tél.: (514) 842-9512
Télex: 055-61452
"Lamer MTRL"

Presque tout.
Presque partout.
À la bonne heure!



Air Canada Cargo vous propose la solution-expédition. Documents urgents, envois volumineux? Livraison le jour même ou le lendemain? Service prioritaire ou service de fret en attente? Peu importe, nous avons ce qu'il vous faut. Vous recherchez l'efficacité? Pensez Air Canada Cargo chaque fois que vous pensez expédition. Pour connaître tous les détails sur notre gamme complète de services et sur tous les endroits que nous desservons à travers le monde, il vous suffit de communiquer avec le bureau local d'Air Canada Cargo.

**AIR
CANADA
CARGO**



L'économie du camionnage

■ Entre Détroit et Chicago, les tarifs de transport par camions sont de 30% moins élevés qu'entre Windsor et Chicago, même s'il n'y a qu'une rivière à traverser entre Détroit et Windsor.

C'est ce que révèle, entre autres conclusions, une étude réalisée en Ontario et citée par le ministre fédéral des Transports, M. Lloyd Axworthy.

Ces études indiquent, par ailleurs, que le camionnage réglementé perd du terrain en faveur du camionnage privé, celui effectué par les industriels eux-mêmes. En Ontario, Imperial Oil, par exemple, fait 75% de son transport elle-même alors qu'en Alberta, la seule province où le camionnage n'est pas réglementé, la même compagnie n'effectue que le quart de son transport dans ses propres véhicules et confie aux transporteurs publics le reste de ses besoins.

Les études faites par le Bureau de la politique de concurrence pour le gouvernement fédéral concluent, quand à elles, qu'environ "67% des recettes du transport routier au Canada vont au camionnage privé, un montant supérieur aux recettes combinées du transport ferroviaire et du transport routier commercial." La part du camionnage privé - après avoir baissé après la guerre - n'a cessé d'augmenter depuis 1971.

En Ontario

Une enquête du ministre ontarien des Transports et Communications indique, pour sa part, que les entreprises choisissent d'assurer elles-mêmes leurs propres besoins de transport pour des raisons d'économie dans 62,1% des cas; pour garantir des livraisons plus rapides dans 44,8% des cas et pour conserver plus de souplesse dans le système des expéditions dans 31% des cas.

Par exemple, un petit fabricant de verre - 5 millions \$ de chiffre d'affaires - expédie 85% de sa production par camionnage privé et, malgré un taux de kilométrage à vide de 38%, n'en arrive pas moins à des coûts inférieurs à ce qu'ils seraient s'il se servait des transporteurs publics.

Le ministre Axworthy en est convaincu: la déréglementation permettrait de réaliser d'importantes économies de coûts, en particulier au Québec et en Ontario.

Mais d'autres études faites pour le Conseil

économique du Canada indiquent tout de même que le transport public réglementé en Saskatchewan et au Manitoba est relativement moins cher qu'en Alberta où il n'est pas réglementé.

Le transport privé

La multiplication du transport privé amène le gouvernement fédéral à se poser des questions sur son efficacité. Les transporteurs privés supportent, en effet, d'importants coûts de retour à vide. Si on leur ouvrait totalement le marché, on suppose que leur rentabilité serait encore plus grande mais que, par contre, la souplesse de leurs services ne serait plus la même.

Si l'on en croit certaines études du Conseil économique, on peut penser qu'une déréglementation du camionnage favoriserait les grandes flottes privées des industries et des mines de l'Ontario et du Québec, mais avantagerait aussi les grandes flottes américaines du Midwest et de la côte californienne.

Étant donné les importants achats canadiens de légumes, la masse des retours à vide du nord vers le sud est très importante. Une déréglementation permettrait aux producteurs des Prairies de cultures spécialisées d'expédier leurs produits par camions plutôt que par chemins de fer.

Le ministre Axworthy prétend, par ailleurs, qu'elle ne favorisera pas forcément les grandes entreprises intégrées comme CN ou CP:

"Il y a un marché pour les petits transporteurs très spécialisés, avec un équipement très particulier," affirme-t-il.

On pourrait faire d'autres économies également, souligne-t-on à Ottawa, en supprimant le système de requêtes pour les tarifs: celui-ci coûte actuellement quelque 50 millions \$ par an en frais légaux entraînés par les requêtes présentées aux diverses commissions provinciales de transport. On présume donc que les transporteurs publics, tout en craignant l'arrivée des transporteurs privés sur le marché, apprécieront les gains qu'ils réaliseront en économies de procédures.

**MICHEL
VASTEL**

Les classes Affaires: un choix de services

■ La part des choses n'est pas facile à faire entre les classes affaires des divers transporteurs aériens: maintenant que les principaux d'entre eux offrent ce service, on peut se demander si tout l'avantage de l'un sur l'autre ne réside pas seulement dans la préférence du passager pour un stylo chromé au lieu d'une épingle en or offerts en cadeau, ou pour du foie gras au lieu du saumon fumé.

La classe affaires est le compromis trouvé par les grands transporteurs aériens entre le bas prix des classes économiques et la qualité des premières classes. Mais pour ce qui est de la concurrence entre transporteurs, elle se résume à une question de service plutôt que de prix. La classe affaires est d'ailleurs automatiquement accordée à ceux qui voyagent au tarif régulier.

C'est logique, mais cela n'arrange rien. Sur papier, toutes les classes affaires se ressemblent. On y retrouve les mêmes gadgets, à peu de choses près: choix de menus, épingle en or ou stylo, ensemble de toilette, pantoufles, service de porcelaine et verrerie, vins et champagne, fauteuils plus larges, comptoirs d'enregistrement distincts, service plus attentionné, cabines séparées, écouteurs gratuits et autres.

Mais les transporteurs aériens ne sont pas à court d'arguments: "Il y a toute la différence du monde entre notre classe affaires et celle de certains de nos concurrents, affirment la plupart, mais il faut l'essayer pour le constater." Comme s'il s'agissait d'une lame de rasoir!

Un exemple

Imaginons qu'on puisse établir, tout de même, hors de tout doute que Swissair, par exemple, détient la meilleure classe affaires. Si vous avez à vous rendre à Tokyo, votre épingle en or ou autre cadeau offert pourrait vous revenir à presque 3 000\$ de plus que si vous preniez la Japan Air Lines. La destination du passager et l'origine du transporteur réduisent alors la compétition à quelques options seulement.

Si vous ne voulez pas faire d'escale, vous n'aurez souvent le choix que du transporteur du pays où vous voulez vous ren-

COMPARAISONS DE TARIFS

MONTREAL-PARIS

Air Canada	2 230\$
Air France	2 230\$
British Airways	2 253\$
Lufthansa	2 230\$
Swissair	1 980\$
KLM	1 890\$

MONTREAL-LONDRES

Air Canada	1 996\$
Air France	2 230\$
British Airways	1 996\$
Lufthansa	1 996\$
Swissair	2 178\$
KLM	1 596\$

Tableau: LES AFFAIRES

dre, plus un transporteur canadien, dans certains cas. Quand on parle de compétition, comment peut-on comparer deux équipes qui n'évoluent pas dans la même ligue? En théorie c'est possible, mais peut-être pas pour une personne qui doit partir de Montréal pour une destination précise et à une date déterminée.

Qu'il y ait des écarts de qualité de service entre les quelque 20 à 25 classes affaires disponibles au Québec, c'est inévitable. Qu'ils soient si importants que veuillent le laisser entendre certains transporteurs, cela reste à prouver.

DOMINIQUE FROMENT

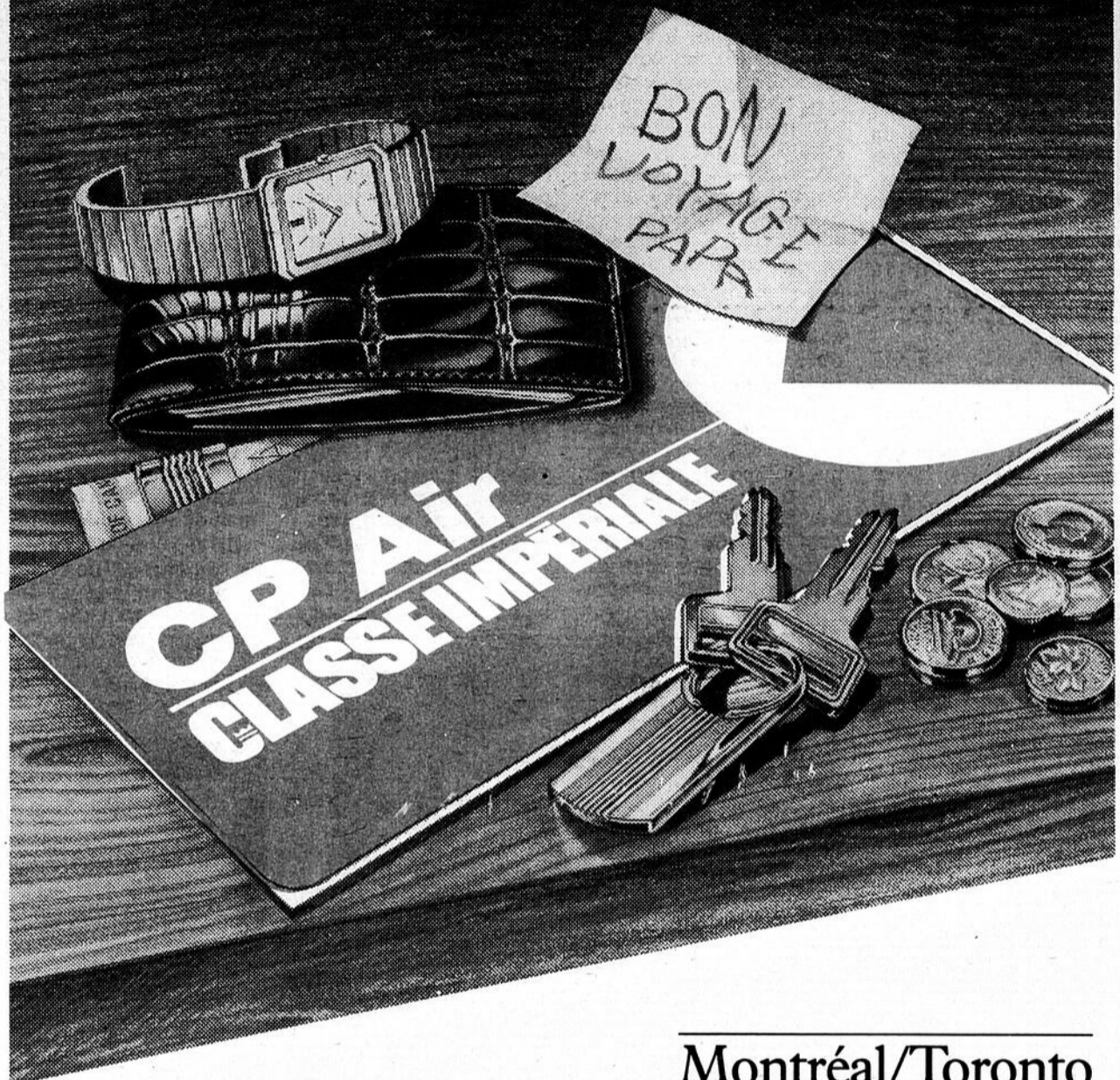
(collaboration spéciale)

Les plus bas prix dans la classe Affaires

■ Voici la liste des destinations les plus populaires et pour chacune d'elles, le nom du transporteur dont le prix est le plus bas en classe affaires:

- Londres: KLM (1 596\$)
- Paris: KLM (1 890\$)
- Francfort: KLM (1 754\$)
- Tokyo: JAL (1 997\$)
- Casablanca: Air Maroc (1 974\$)

Toronto Sept fois par jour.



Montréal/Toronto

Vous voyagez par affaires. Vous avez des besoins particuliers. La Classe Impériale de CP Air vous réserve un traitement de faveur sans frais supplémentaires. Comptoir d'enregistrement distinct. Confort. Service chaleureux. La Classe Impériale. Disponible sur tous nos vols entre les principales villes canadiennes.*

Départ	Retour
7 h 30	7 h 00
8 h 45	7 h 45
13 h 15	11 h 25
14 h 15	14 h 10
16 h 45	17 h 15
19 h 15	19 h 15
21 h 30†	22 h 00

La fréquence des vols peut varier la fin de semaine.
† 21 h le vendredi.

Rabais de 25% sur le plein tarif économique si vous revenez le même jour ou le lendemain.

Distinguez-vous. Exigez CP Air

TRANSPORTEUR OFFICIEL EXPO 86 VANCOUVER

*Montréal-Ottawa-Toronto-Winnipeg-Calgary-Edmonton-Vancouver-Victoria



CP et sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée. Classe Impériale est une marque déposée des Lignes Aériennes Canadien Pacifique, Limitée.

L'industrie du camionnage entre juin '83 et mars '84

Fortes hausses des bénéfices pour prolongement du déficit pour les

■ Selon les données recueillies par le Bureau des tarifs du Québec, ce sont les compagnies de camionnage de moyenne grosseur qui ont amélioré le plus leur situation financière au Québec en 1983. Ce sont cependant les petites compagnies de transport qui ont obtenu la meilleure rentabilité. À l'inverse, les compagnies les plus importantes ont continué, en 1983, à perdre de l'argent.

Telles sont les conclusions qui se dégagent des statistiques compilées par le Bureau des tarifs du Québec à partir des états financiers de 47 compagnies de camionnage membres du Bureau. Selon M. Jacques Leblanc, vice-président exécutif du B.T.Q., les données de cet échantillon sont très fiables.

Le relevé du B.T.Q., auquel a eu accès le journal LES AFFAIRES présente les résultats des entreprises de camionnage selon quatre classements: les entreprises de transport général ayant un chiffre d'affaires de zéro à trois millions \$, celles ayant des ventes de 3 à 10 millions \$, les firmes

ayant un revenu brut de 10 millions \$ et plus et les entreprises de camionnage spécialisées (vrac, béton, ciment, bois, copeaux, etc.); les compagnies non spécialisées sont des entreprises détenant un ou plusieurs permis de transport général; il s'agit d'entreprises offrant des services de transport pour différents expéditeurs et transportant aussi bien des charges complètes que des lots brisés.

Globalement, les 47 compagnies répertoriées ont obtenu en 1983 des revenus globaux de 279 millions \$ et effectué des dépenses de 276 millions \$, ce qui a laissé un bénéfice avant impôt de seulement 3 millions, ou 1,24% de leur chiffre d'affaires. En 1982, elles avaient subi globalement une perte de 1,81% de leur chiffre d'affaires.

Les 27 petites compagnies de transport général ont réalisé en 1983 un bénéfice avant impôt représentant 6,68% de leurs ventes (3,33% en 1982), les 11 compagnies moyennes en ont eu un de 3,21% (-0,54% en 1982) et les 6 grosses entreprises de l'échantillon ont subi une perte représentant 0,36% de leur chiffre d'affaires (-3,05% en 1982). Quant aux trois compagnies de transport spécialisées, elles ont obtenu un bénéfice équivalent à 1,77% de leurs ventes globales (0,93% en 1982).

Firmes moyennes

De 1982 à 1983, les onze firmes de transport général ayant eu des ventes de 3 à 10 millions \$ ont augmenté leurs revenus de 16,68% et leurs dépenses de 12,34%, ce qui a contribué à accroître fortement

leurs bénéfices globaux avant impôt. Ceux-ci sont passés d'un déficit de 270 809\$ à un profit de 1,9 million \$. La perte subie en 1982 était exceptionnelle pour les firmes de ce groupe, qui a traditionnellement eu une bonne rentabilité.

Ce revirement de la rentabilité des compagnies de transport général de moyenne importance est un retour à la situation d'avant la récession. Même si l'industrie du transport par camion a bénéficié de la reprise économique, la forte amélioration des revenus et des profits de ce groupe d'entreprises vient sans doute en très bonne partie de la diminution de la concurrence dans ce segment de l'industrie.

En effet, de la trentaine de compagnies de transport par camions qui ont cessé leurs activités pendant la récession, la grande majorité était des entreprises de moyenne importance. Avec la reprise, cel-

PRINCIPAUX RATIOS FINANCIERS DE 44 COMPAGNIES DE TRANSPORT GÉNÉRAL AU QUÉBEC EN 1983

Ratios financiers	Ventes de 0 - 3 M\$	Ventes de 3 - 10M\$	Ventes de 10 M\$ et plus
Bénéfices nets sur les ventes	6,68%	3,21%	- 0,36%
Croissance des ventes en 1983	15,38%	16,68%	6,38%
Croissance des dépenses en 1983	11,37%	12,34%	3,60%
Bénéfices sur l'actif total	11,93%	5,81%	- 0,59%
Bénéfices sur les immobilisations	26,61%	10,75%	- 1,42%
Rendement sur l'avoir des act.	28,23%	20,90%	- 2,43%
Act. court terme sur pas. court terme	1,27	1,08	0,82
Dette totale sur actif total	52,0 %	62,23%	69,86%

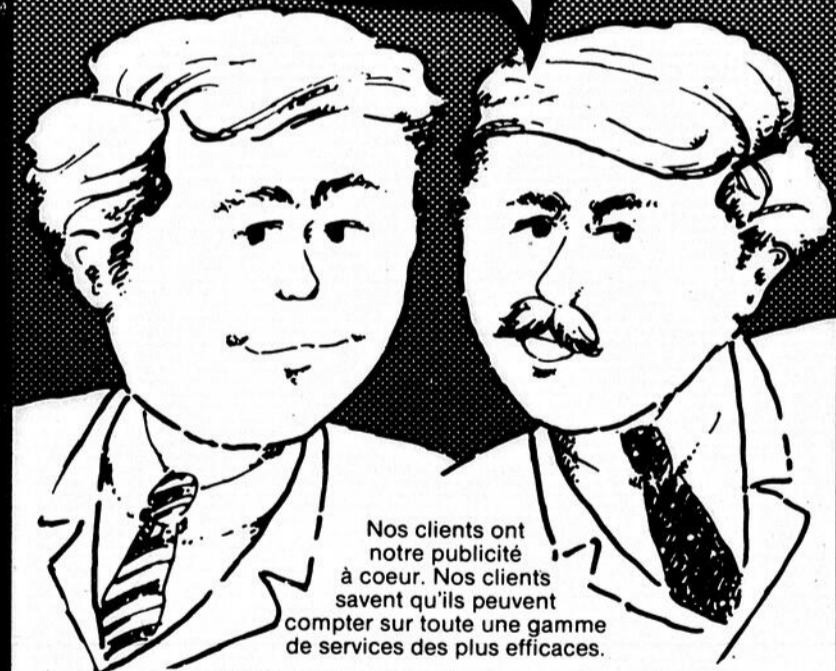
Source: Bureau des tarifs du Québec

les qui sont restées ont donc pu profiter d'avantage de la demande accrue pour leurs services et accroître de manière sensible leurs chiffres d'affaires.

Des 16,7% de crois-

sance des ventes qu'ont connues les firmes de ce groupe, 8% sont venues de la hausse des tarifs et le reste est imputable à l'accroissement du volume transporté. La hausse tarifaire de 8% consentie par la

Affiliated...
AGENTS EN DOUANE LIMITÉE



Nos clients ont notre publicité à cœur. Nos clients savent qu'ils peuvent compter sur toute une gamme de services des plus efficaces.

Expédition internationale de marchandises transport à travers le monde • conteneurisation affrètement • consultation • drawbacks remboursements • remises • entreposage importation et exportation • dédouanement

Nos clients — et c'est tout dire! — nous ont surnommé «le passe-partout»... Bref, nos clients sont «votre» gage de fiabilité

AFFILIATED

Hallifax • Montréal • Toronto • Vancouver
(902) 422-1256 • (514) 288-1211 • (416) 364-9596 • (604) 682-7451

Des services professionnels adaptés à vos besoins.

EXPORTATIONS = PORT de VALLEYFIELD

Au Port de Valleyfield, NOUS CONNAISSONS LES BESOINS DE LA P.M.E.



- Profitez de • notre service de développement des marchés étrangers,
• nos contacts et nos agents d'affaires,
• nos lignes maritimes en Afrique et en Amérique du Sud.



Situé entre Montréal et les Grands Lacs, le Port de Valleyfield rejoint de nombreux pays, tels :

- Colombie
- Guatemala
- Pérou
- Equateur
- Chili
- Afrique du Sud
- Tanzanie
- Côte d'Ivoire
- Sénégal
- Cameroun

Valleyfield... un port à votre mesure



Pour renseignements: M. Guy Berthiaume, Président et administrateur général, Société du Port de Valleyfield, C.P. 7, Salaberry-de-Valleyfield, Qc. Tél. (514) 373-4021 1-800-363-5308 Telex 05-24870

les PME, mais gros

Commission des transports du Québec à compter du 1er janvier 1983 a été donnée pour compenser la hausse de 8% des frais d'exploitation des transporteurs routiers.

Le rendement du bénéfice avant impôt sur les immobilisations a été de 10,75%, contre un rendement négatif de 1,66% l'année précédente.

Quant au rendement des profits avant impôt sur l'avoir des actionnaires (moins les intangibles comme l'achalandage), il a été en 1983 de 20,9%, ce qui est très élevé; en 1982, ce rendement était négatif, ce qui démontre la très forte appréciation de la rentabilité des firmes de ce groupe.

L'endettement à long terme des onze transporteurs de moyenne importance est également très élevé; la dette totale (long et court terme) de ce groupe représentait à la fin de la période étudiée 65,2% de l'actif des entreprises du groupe. Pour les 47 compagnies de l'échantillon total, la dette à long terme représentait 67% de leur actif global. C'est une amélioration sur l'an dernier, mais ce ratio reste très élevé.

Petites compagnies

Les petites compagnies de transport par camions ont été celles qui ont le mieux traversé la récession et ce sont également elles qui ont obtenu la meilleure rentabilité en 1983. La même constatation est valide pour 1982. Cette solidité des petits transporteurs s'explique par le fait qu'elles ont moins de frais fixes que les plus gros transporteurs (moins d'entrepôts, moins de matériel roulant, moins de charges administratives incompressibles).

Elles ont également moins de main-d'oeuvre et leurs employés ne sont généralement pas syndiqués. Certaines n'ont même pas de bureaux, étant administrées directement à la résidence du propriétaire.

Les 27 firmes de transport général ayant eu des ventes de trois millions et moins ont réalisé en 1983 une croissance de leur chiffre d'affaires global de 15,4% alors que leurs dépenses se sont accrues de 11,4%, pour laisser un bénéfice net avant impôt de 2,2 millions \$, en hausse de 131% sur celui de l'an dernier.

Grandes firmes

Les transporteurs généraux de 10 millions \$ et plus de chiffre d'affaires sont ceux qui se relèvent le plus lentement de la récession et leur situation reste très mauvaise même si l'économie connaît une reprise.

Les six compagnies formant ce sous-échantillon ont accru leur chiffre d'affaires global de seulement 6,4% en 1983 (la hausse des tarifs a été de 8%) et leurs dépenses ont progressé de seulement 3,6%. Cela veut dire qu'elles n'ont pas accru leur volume de marchandises transportées ou que, si elles l'ont accru, elles ont accepté des tarifs de transport inférieurs à la hausse générale accordée par la Commission des transports.

Elles ont par ailleurs coupé radicalement dans leurs dépenses puisque celles-ci ont augmenté à un rythme inférieur à l'inflation. Elles se sont résignées à faire de nombreuses mises à pied; elles ont fermé des entrepôts et retardé le renouvellement de la flotte de camions et remorques.

Les six compagnies de ce groupe ont réalisé en 1983 une perte de 657 294\$, à comparer à une perte de 5,3 millions \$ l'année précédente; il y a eu amélioration, mais le groupe est tout de même resté déficitaire. Cela ne veut pas dire que toutes les compagnies ont subi des pertes; au contraire, certaines ont sûrement réalisé des bénéfices.

Comme elles ont subi globalement des pertes, leurs rendements sont tous négatifs. Ces six compagnies avaient un actif global de 112 millions \$ à la fin de la période étudiée et ont vendu pour 185 millions \$ de services en 1983.

Elles utilisent fortement leur marge de crédit bancaire depuis deux ans. Comme cette situation dure, certaines de ces entreprises sont très étroitement surveillées par leurs banquiers.

Elles sont fortement endettées, leur dette totale représentant 69,9% de leur actif au terme de la période étudiée, ce qui est très élevé; ce ratio est comparable à celui de l'année précédente (70,2%).

Seules les compagnies de transport spécialisées ont un ratio d'endettement plus élevé, avec un taux de 77%.

JEAN-PAUL GAGNE

LAMARRE, CATY & BERNARDIN LTÉE

courtiers d'assurances

800 ouest, boul. Dorchester, Montréal H3B 4M8
2795 boul. Laurier, Ste Foy, Québec G1V 4M7

Commerce - Industrie - Particuliers - Avantages sociaux - Service de prévention de sinistres.
bureaux à
QUÉBEC • MONTRÉAL • OTTAWA • TORONTO • WINNIPEG • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER
et dans le monde entier
affiliés à Sedgwick Alexander Inc.

Inter-City Truck Lines vous offre un service quotidien direct pour les chargements complets ou partiels de camion entre tous les centres que nous desservons au Québec, dans l'Ontario, dans l'ouest du Canada, dans la zone commerciale de New York et dans les principaux centres de Nouveau-Jersey.

En bref, la capacité totale de notre réseau au Canada et aux États-Unis.

Pour faciliter et accélérer le transfert de vos marchandises vers les principaux marchés industriels et commerciaux, Inter-City dispose de 7 centres d'accès américains répartis judicieusement aux principaux postes douaniers entre le Canada et les États-Unis.

Inter-City dispose d'un représentant dans tous les entrepôts en douane du Canada. Et nous offrons un service d'import/export

à Toronto, Montréal et Vancouver.

Notre flotte de plus de 1 200 véhicules modernes et nos 24 centres d'accès sont exploités par nos services informatisés d'expédition, de repérage et de facturation qui sont pour vous l'assurance de la rapidité d'action pour le ramassage, la livraison et la comptabilité.

Appelez-nous sans attendre pour de plus amples renseignements.

INTER-CITY

NOTRE SEUL TRAVAIL EST DE LIVRER LE VÔTRE.

Nous pouvons améliorer vos services-clientèle partout en Amérique du Nord.

INTER-CITY TRUCK LINES (CANADA) INC.

CASE POSTALE 900, SUCCURSALE U, TORONTO, ONTARIO M8Z 5R3
TÉLÉPHONE: (416) 625-4091

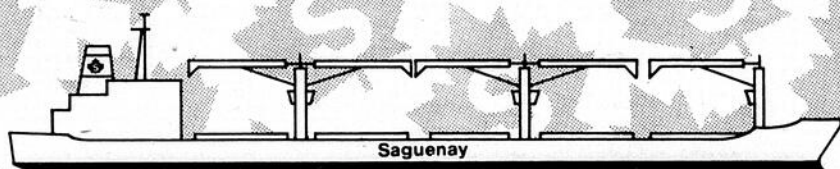
APPELS ACTION POUR CHARGEMENTS PARTIELS

A.JAX/PICKERING	(416) 686-0828	GUELPH	(519) 824-3250	NORTH BAY	1-800-461-1135	STRATFORD	(519) 662-2440
BRANTFORD	(519) 752-5445	HAMILTON	(416) 549-2401	OAKVILLE	(416) 277-2715	SUDBURY	(705) 694-4774
BUFFALO	(716) 877-8775	KITCHENER	(519) 893-6045	OSHAWA	(416) 576-0261	SYRACUSE	(315) 452-1210
BURLINGTON	(416) 549-2401	LETHBRIDGE	(403) 320-5851	PORT HURON	(313) 984-2900	TORONTO	(416) 277-2715
CALGARY	(403) 236-1000	LONDON	(519) 451-7331	REGINA	(306) 569-0631	TORONTO	(416) 239-8479
CAMBRIDGE	(519) 653-3894	MONTRÉAL	(514) 683-1600	ROCHESTER	(507) 454-6962	VANCOUVER	(604) 420-2420
CHATHAM	1-800-265-7568	NEW JERSEY	(201) 460-7110	ST CATHARINES	(416) 358-3228	WINDSOR	(519) 253-5286
DETROIT	(313) 581-1200	NEW YORK CITY	(212) 736-9094	ST THOMAS	(519) 631-9540	WINNIPEG	(204) 633-4870
EDMONTON	(403) 452-5210	NIAGARA FALLS, N.Y.	(716) 285-1322	SARNIA	(519) 336-6161		
GREAT FALLS - MT	(406) 452-8570	NIAGARA FALLS, ONT.	(416) 358-3228	SASKATOON	(306) 652-2120		

INTER-CITY

NOUS ROULONS POUR L'ÉVENIR DU CANADA

Un nom qu'on retrouve partout dans le monde



Saguenay

Montréal, Tel. (514) 285-5300 • Toronto, Tel. (416) 364-0258
Halifax, Tel. (902) 429-4800 • Saint John, Tel. (508) 693-1610 • Cable SAGUENAY
Londres, Tel. 01-920-9431 • Telex 888265 • Cable SAGUENAY

Transport aérien: à la C.C.T. de jouer

■ Pour **Richard Look**, vice-président, développement des affaires, chez Quebecair, le succès ou l'échec de la nouvelle politique aérienne au Canada repose sur son mode d'application par la **Commission canadienne des Transports**. Il faudra voir dans les faits comment celle-ci s'y prendra pour atteindre les objectifs visés.

Se disant très satisfait du contenu du document

déposé aux Communes le 10 mai par le ministre canadien des Transports, **M. Lloyd Axworthy**, M. Look ajoute que "si les procédures de mise en application de cette déréglementation partielle se déroulent comme le ministre le laisse voir dans son document, tout ira pour le mieux. Par contre, si les fonctionnaires se mettent à jouer les pointilleux ou à mal interpréter les objectifs du ministère, la politique pourrait n'être qu'un vœu pieux."

La CCT doit faire connaître d'ici la fin du mois d'août l'ensemble des mesures qu'elle compte adopter.

Rendue publique à Ottawa il y a plus d'un mois, **La nouvelle politique du transport aérien au Canada**, vise à déréglementer en partie le transport aérien afin de favoriser la concurrence au sein de l'industrie. Le document fait suite à une longue série de consultations auprès des transporteurs, des provinces et du public, amorcées en 1977, mais plus particulièrement aux audiences tenues par le **Comité permanent des Transports** en 1982 et par la **Commission canadienne des Transports**, cette année.

Pour Quebecair, l'assouplissement de la réglementation du transport aérien va probablement conduire à un accroissement considérable de la concurrence entre les transporteurs, à l'apparition de nouveaux concurrents et à une augmentation des services et des tarifs à rabais sur les liaisons les plus fréquentées.

"À Quebecair, explique M. Look, ces changements vont nous permettre de desservir plusieurs routes qui nous étaient

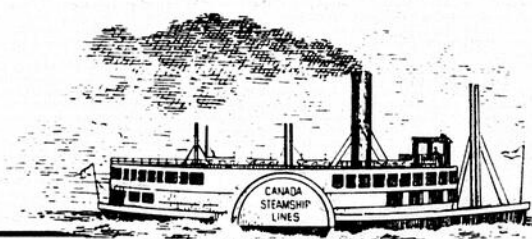
jusqu'ici interdites et d'augmenter la fréquence des services à des endroits où nous n'avions qu'un accès limité."

"Il faut préciser pour bien se comprendre, poursuit-il, qu'à partir de maintenant, il n'existe plus au Canada de transporteurs dits nationaux, régionaux et locaux. Désormais, nous sommes tous des transporteurs, point. Quebecair pourra ainsi desservir n'importe quelle ville du pays en obtenant de la CCT le permis nécessaire."

"Le ministre des Transports, souligne M. Look, est très clair, au sujet des permis: il a carrément modifié la structure décisionnelle menant ou non à l'octroi de nouveaux permis d'exploitation. Jusqu'à il y a un mois, les transporteurs devaient se présenter à la CCT pour prouver que leur demande de permis allait servir "l'intérêt et la commodité du public." La procédure est maintenant inversée: le fardeau de la preuve incombe à tous les transporteurs qui feraient opposition à l'arrivée sur une ligne d'un concurrent. Ils auront à démontrer en quoi "l'intérêt et la commodité du public" ne seront pas servis."

"Tous les règlements concernant les types d'appareils à utiliser et la fréquence des vols ont été supprimés. Nous pouvons maintenant desservir Toronto aussi souvent que nécessaire avec l'appareil que nous voulons", indique Quebecair. Avant le 10 mai, il était interdit à Quebecair de se rendre à Toronto plus de deux fois par jour.

**SYLVAIN
BLANCHARD**

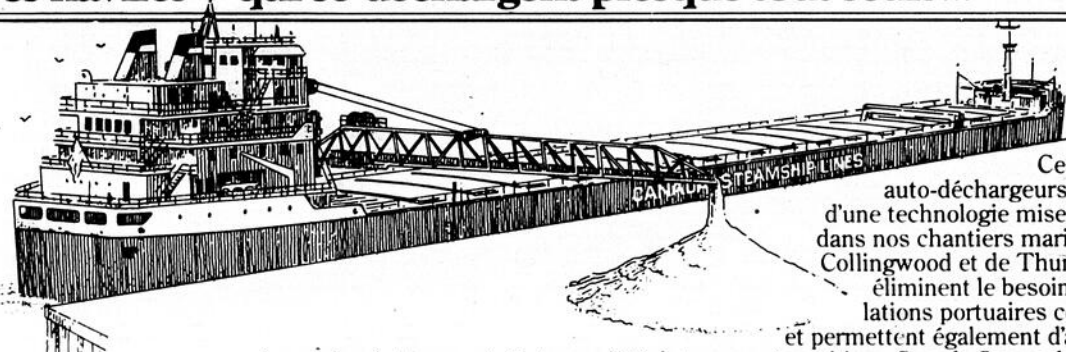


A toute vapeur

En 1845, les navires de CSL sillonnaient déjà le Saint-Laurent, apportant ainsi à cette région un nouveau mode de transport sûr. Depuis, nous sommes devenus le Groupe CSL,

un ensemble diversifié d'entreprises de transport offrant des solutions novatrices aux besoins du Canada et du Québec. Voici quelques-unes de ces solutions:

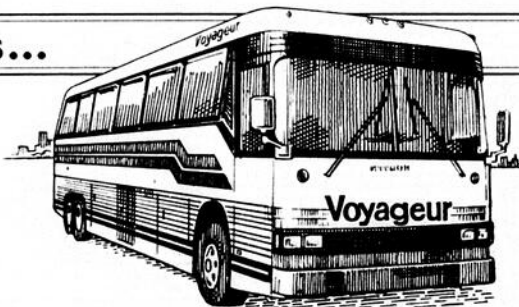
Des navires — qui se déchargent presque tout seuls...



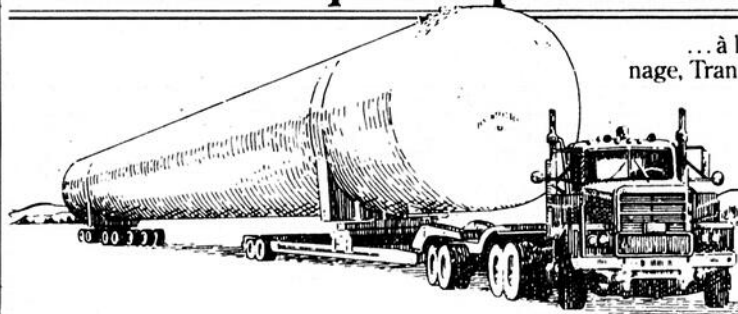
Ces navires auto-déchargeurs, résultat d'une technologie mise au point dans nos chantiers maritimes de Collingwood et de Thunder Bay, éliminent le besoin d'installations portuaires coûteuses et permettent également d'accélérer les cycles de transport. Notre société de transport maritime, Canada Steamship Lines, chef de file sur les Grands Lacs, exploite 14 de ces navires auto-déchargeurs. Et chaque année, nous transportons 30 millions de tonnes de charbon, grain, minerai de fer et autres marchandises pour de nombreux clients, du producteur de grain de l'Ouest à la grande aciérie.

Des autobus des plus modernes...

... plus spacieux et confortables que jamais, viennent tout juste d'être intégrés à notre réseau. De plus, Voyageur offre constamment de nouveaux services "Super Express", faisant ainsi de l'autobus une solution intéressante en ces temps d'économie d'énergie. Ce sont là quelques-unes des preuves de nos efforts afin de répondre aux besoins des 6 millions de passagers que transporte Voyageur à travers le Québec et l'Ontario chaque année.



Des camions qui vont plus loin...



... à l'ouest et au nord; où notre entreprise de camionnage, Transports Kingsway, assure le transport des lourdes charges nécessaires aux grands travaux énergétiques. De plus, par l'acquisition de Yukon Freight Lines, nous avons établi un lien essentiel avec le Grand Nord. Ces services se greffent en outre à un réseau de 46 terminus et 2 700 unités desservant l'ensemble du pays.

Le Groupe CSL Inc.

759 Square Victoria, Montréal (Québec) H2Y 2K3

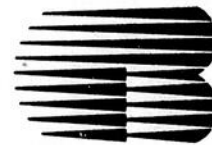
Canada Steamship Lines Inc., Canadian Shipbuilding & Engineering Ltd., Transports Kingsway Ltée., Les Entreprises Voyageur Ltée.

- DÉDOUANEMENT
- GROUPE MARITIME & AÉRIEN
- IMPORT — EXPORT
- ÉTUDES LOGISTIQUES

Correspondants au Canada et dans les principaux pays

G. Béchard Ltée

courtiers en douane
transitaires
internationaux



Siège social:
410 rue St-Nicolas, Montréal, Québec H2Y 2P5
Téléphone: 282-0303 • Téléc: 055-60803

Le système
de commutation
privé SL-1 peut servir
à la commutation
de données, à la
constitution de réseaux,
aux conférences
téléphoniques ou tout
simplement pour
commander une pizza.

Si vous en avez soupé de votre système, donnez-nous un coup de fil au sujet du SL-1, le système de communications tourné vers l'avenir. 1-800-387-1303.

nt northern
telecom

Nordair: "Un nettoyage s'imposait dans les règlements du transport aérien"

(Dominique Prinnet)

Pour rapprocher davantage Terre-Neuve du Centre du Canada.



UNE ENTREPRISE PRIVÉE



Départs réguliers toute l'année.

Société de Transport Maritime ACE Inc.

Réservations et services routiers:
Tél. (514) 253-2499
Télex 05-828882

Services généraux et de ventes:
Tél. (514) 284-9688
Télex 055-60257

■ "Le contrôle gouvernemental était devenu excessif, lent et lourd. L'efficacité en était carrément absente. Il fallait que quelqu'un crève l'abcès. Un sérieux nettoyage s'imposait et il s'est fait." Telle est la réaction du vice-président, marketing, de Nordair, M. Dominique Prinnet, suite à La nouvelle politique nationale du transport aérien du ministre des Transports, M. Lloyd Axworthy.

Pour M. Prinnet, le fait saillant de la politique du ministre des Transports est l'assouplissement du régime tarifaire.

"Avant la nouvelle politique, explique le vice-président de Nordair, il nous était impossible d'introduire les tarifs que nous voulions au moment où nous le souhaitions. Depuis le 10 mai, les transporteurs peuvent demander à la Commission canadienne des Transports l'autorisation d'introduire de nouveaux tarifs et se la voir accordée presque automatiquement si ceux-ci répondent à un certain nombre de critères. Auparavant, une telle demande pouvait nécessiter deux mois d'études. Maintenant, tout peut être réglé en 24 heures."

"On peut désormais réduire nos tarifs de 25%, poursuit-il, sans que per-

sonne n'ait à nous imposer quelque restriction que ce soit. Si nous dépassons, ce pourcentage, cependant, il nous faut nous ajuster aux normes de la CCT. Si ces normes sont respectées, les nouveaux tarifs peuvent être mis en vigueur immédiatement. C'est formidable pour nous."

La concurrence sera féroce sur plusieurs liaisons, de nouvelles compagnies aériennes tenteront probablement d'entrer sur le marché et certaines essaieront peut-être de réaliser au Canada ce que People Express a réussi à faire aux États-Unis: d'introduire des tarifs fortement réduits, avec services réduits."

Résultat: les transporteurs devront être plus efficaces et réduire leurs coûts d'opération, ce qui risque de se traduire par des mises à pied, prédites d'ailleurs par les syndicats opposés à la nouvelle politique.

Selon M. Prinnet, quelques transporteurs feront sans doute faillite si, dans l'euphorie, ils sont tentés de prendre des risques importants pour s'accaparer d'autres parts du marché.

SYLVAIN BLANCHARD



FLEET EXPRESS: QUAND IL N'Y A PAS DE TEMPS À PERDRE.

EXPÉDITIONS QUOTIDIENNES À DESTINATION D'UN PLUS GRAND NOMBRE DE CENTRES DE L'OUEST!

Fleet Express vous propose des expéditions quotidiennes à destination et en provenance d'un plus grand nombre de centres de l'ouest du Canada.

Fleet Express vous offre un service complet porte à porte pour les chargements partiels ou complets de camion - avec service informatisé d'expédition, de repérage et de facturation. Un service qui vous permet de savoir quand votre expédition sera prise, quand elle sera livrée et son coût exact.

683-1600

2 JOURS - WINNIPEG

3 JOURS - REGINA, SASKATOON, CALGARY, EDMONTON

4 JOURS - VANCOUVER

Appelez sans attendre

Montréal ADM (514) 683-1711
DIS (514) 683-1600
SUB (514) 336-8621
Toronto (416) 276-6600
Oshawa (416) 576-0261
Hamilton (416) 549-3071
Niagara Falls (416) 358-3228
Kitchener/Waterloo (519) 893-6044

London, Thamesford & Lambeth (519) 451-7331
St. Thomas & Talbotville (519) 631-9540
Woodstock, Aymer, Ingersoll, Strathroy & Tillsonburg (Appels sans frais) 1-800-265-4074
Sarnia (519) 336-6161
Windsor (519) 253-5287
Sudbury (705) 694-4774

Winnipeg (204) 633-4870
Regina (306) 569-0631
Saskatoon (306) 652-2120
Calgary (403) 236-1010
Edmonton ADM (403) 452-5210
DIS (403) 451-0592
Lethbridge (403) 320-5851
Red Deer (403) 320-5851
Vancouver Appeler Calgary à frais vus (604) 420-2420



UNE DIVISION DE INTER-CITY TRUCK LINES (CANADA) INC.

FLEET

EXPRESS SERVICES

QUAND IL N'Y A PAS DE TEMPS À PERDRE

CASE POSTALE 900, SUCCURSALE U. TORONTO, ONTARIO M8Z 5R3
TÉLÉPHONE (416) 276-6600

le monde au bout de vos doigts

Service intercontinental de transport maritime



Une présence sur toutes les mers du monde

JAPON & EXTRÊME-ORIENT
N.Y.K. LINE

AFRIQUE DU NORD

Compagnie Nationale Algérienne de Navigation

COLOMBIE
Flota Mercante
Grancolombiana S.A.

INDE

Shipping Corporation of India

VENEZUELA

C.A. Venezolana de Navigation

Autres destinations sur demande via notre service d'affrètement et notre division d'Agences.

LA SOCIÉTÉ MARITIME SMARCHE LTÉE

MONTRÉAL (514) 842 8841, 360 St-Jacques H2Y 1P5

TORONTO (416) 366 2586, 159 Bay St. M5J 1J7

HALIFAX (902) 423 8145 SAINT JOHN (506) 693 1227 VANCOUVER (604) 683 9311

Depuis 1937

Nouvelle politique: des directives à Air Canada

■ Plusieurs se demandent chez les concurrents d'Air Canada si cette Société de la Couronne utilisera sa position de force pour acculer au pied du mur les plus faibles d'entre eux qui ne comptent pas sur les fonds publics pour renflouer leurs déficits.

On craint sans doute qu'Air Canada tente d'agrandir son marché en offrant une gamme de prix réduits tout en augmentant la fréquence des vols et en acceptant de laisser décoller ses appareils à des coefficients de remplissage inférieurs à ceux que peuvent se permettre les transporteurs privés.

Dans un maigre chapitre consacré à Air Canada dans *La nouvelle politique aérienne du Canada*, le ministre canadien des Transports tente de rassurer tout le monde: aussi longtemps qu'Air Canada sera une Société d'État, il lui sera interdit de fixer des horaires et des tarifs que n'arriveraient pas à concurrencer l'industrie privée.

Quoiqu'il en soit, c'est Air Canada qui donnera le ton des nouvelles initiatives d'attaque du marché que préparent les transporteurs aériens pour les prochains mois.

Les transporteurs suivront certes du coin de l'oeil ce qu'Air Canada prépare comme nouveaux programmes.

Il s'agira, en définitive, sinon d'une guerre de prix, d'un affrontement de l'imagination entre les spécialistes du marketing de chaque transporteur, au cours duquel les directives à Air Canada n'interviendront que pour baliser les règles du jeu.

Dans le chapitre intitulé *Directives à Air Canada*, il est aussi souligné que la Société est tenue de gérer son exploitation en vertu de saines pratiques de gestion. Sinon, le gouvernement pourrait cesser de lui verser les argents supplémentaires nécessaires à la poursuite de ses opérations.

Le ministère se dit prêt à considérer l'hypothèse de la privatisation d'Air Canada, si nécessaire. Il a d'ailleurs demandé au *Comité permanent des Transports* de lui faire rapport d'une étude sur le sujet dans quelques mois.

SYLVAIN
SIMARD

AIR CANADA

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

Un Club de grand Crû

Devenir membre de l'unique club privé à Montréal, le Monte Carlo, c'est une expérience inoubliable... comme son premier verre de champagne. Faites-nous parvenir le coupon ci-dessous et vous recevrez gratuitement votre carte personnelle, valide pour trente jours.



L'unique club privé
à Montréal

Le rendez-vous exclusif
des Officiels du Festival
du Film de Montréal,
1984.

419, rue Saint-Pierre, Montréal H2Y 2M4

NOM

ADRESSE

VILLE

CODE POSTAL

SIGNATURE

L'efficacité des transports:

un facteur de progrès économique

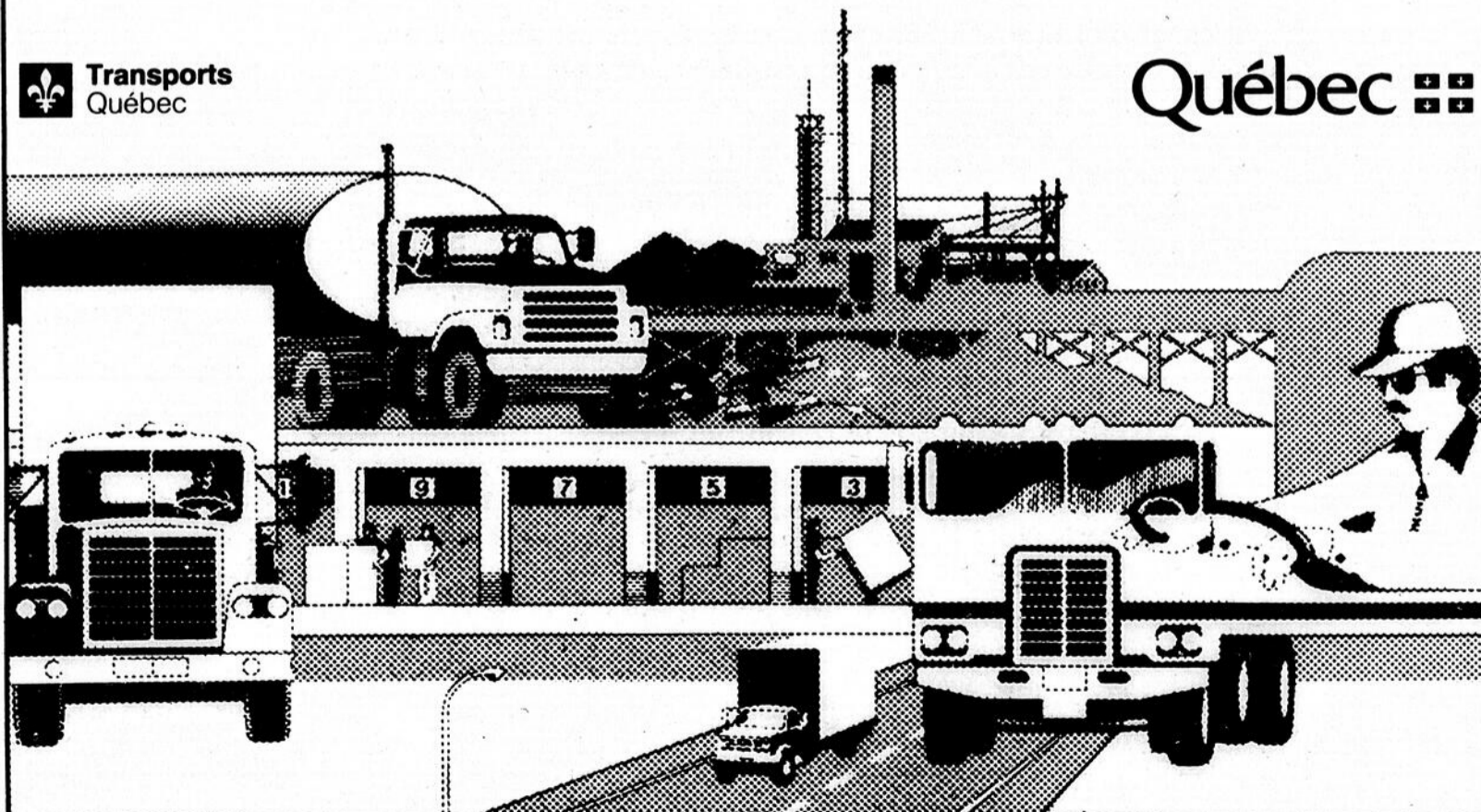
Le transport occupe une place privilégiée dans l'économie québécoise. En fait, il constitue une part essentielle du coût de plusieurs produits bruts ou transformés. Cette importance économique se manifeste également au chapitre du commerce extérieur du Québec qui expédie, hors frontières, plus de 40% de son produit intérieur brut. La qualité et le prix des services de transport ont donc une influence considérable sur la

compétitivité de l'économie québécoise sur les marchés extérieurs.

Le gouvernement du Québec est un intervenant majeur dans le domaine des transports. Il dispose des leviers d'intervention devant garantir l'efficacité des systèmes de transport, les rendant aptes à répondre aux besoins du Québec d'aujourd'hui et de demain.

 **Transports**
Québec

Québec 



LES ENTREPRISES CANADIENNES N'ONT PAS LOIN À FAIRE POUR TROUVER, AU SUD, UN CLIMAT D'AFFAIRES CHALEUREUX



Si votre entreprise vise le marché international, souvenez-vous de ceci:

Au cours des trois dernières années, l'État de New-York a attiré plus d'investissements de manufacturiers étrangers que n'importe quel autre état américain.

Et de tous vos 50 voisins américains, New-York est depuis toujours le leader lorsqu'il s'agit d'attirer des investisseurs canadiens.

Peut-être est-ce à cause de la proximité qui leur permet de suivre de près leurs opérations internationales. Ou peut-être est-ce plutôt à cause de notre souci de bon voisinage qui nous amène à maintenir, à Montréal et à Toronto, des bureaux régionaux du New-York State Commerce Department.

Pour en savoir plus long sur la raison qui incite les entreprises canadiennes à développer leurs investissements internationaux à New-York, écrivez ou téléphonez au bureau le plus près de chez vous:

M. Emory Becht, directeur régional, New York State Department of Commerce, World Trade Centre, 60 Harbour Street, Toronto (Ontario) M5J 1B7. (416) 868-6935.

M. Harold Thompson, directeur général, New York State Department of Commerce, 1110, Sherbrooke, ouest, Bureau 1409, Montréal (Québec) H3A 1G8. (514) 843-4036.

NEW YORK STATE



■ Y a-t-il besoin plus frustrant pour un représentant des ventes que le traditionnel porte-à-porte ou encore l'appel téléphonique à froid ?

Une nouvelle technique américaine permet maintenant à votre équipe de vendeurs de se consacrer uniquement à la vente, laissant les premières approches à... l'ordinateur.

Le **Surveyor 7** de **Microlog** garde en mémoire 999 numéros de téléphone, les compose automatiquement et livre avec précision et constance, un message enregistré qui permet de mieux évaluer l'intérêt du client. Il atteindra de la sorte, 500 à 700 clients potentiels par jour et assure une pénétration de 90%, en recomposant trois fois les appels restés sans réponse.

Si l'aspect technique semble au point, il restait à l'adapter aux marchés canadien et québécois. Ce dont s'est chargé **M. Claude Bouchard**, vice-président et directeur des ventes pour les **Services de marketing Promothème**, membre du groupe **Sogefor**. Ce faisant, M. Bouchard lançait le télémarketing automatisé, une technique de sollicitation téléphonique aux applications presque illimitées.

"Nous avons mis six mois à développer le message, explique M. Bouchard. Aux États-Unis, on s'en tient à des messages très courts, directs, de 45

Promothème propose la sollicitation automatisée

à 50 secondes. Pour transmettre le même message, en français cette fois, il fallait cinq minutes, ce qui risquait de nous faire perdre l'attention de l'interlocuteur. Nous avons réussi à couper les messages de prospection à 90 secondes et sommes maintenant en mesure de créer des messages publicitaires de 30 et 60 secondes".

M. Bouchard entend ne pas brûler les étapes et surveille de très près l'évolution de ce nouveau concept afin de ne pas saturer le marché. "En Colombie britannique, l'introduction de techniques semblables a donné lieu à un barrage de plaintes au **CRTC** qui doit d'ailleurs procéder à des audiences cet automne sur ce sujet", déclare-t-il.

En recherchant son appareil, M. Bouchard a donc insisté pour qu'il s'agisse d'un ordinateur activé par la voix, qui interrompe la communication lorsqu'il n'obtient pas de réponse après un certain délai. "L'ordinateur n'interfère donc pas avec la ligne de l'abonné; si celui-ci reprend son récepteur, il n'entend plus notre message," note M. Bouchard.



M. Claude Bouchard devant l'un des Surveyor 7.

Le message

"Un message de piètre qualité ne vous assurera certainement pas le succès escompté et peut même vous brûler auprès d'une vaste clientèle".

Les services de marketing Promothème veille donc à l'intégration de cette nouvelle technique chez l'utilisateur: formation du personnel, formulation et correction du message si nécessaire.

L'entreprise a vendu une vingtaine d'ordina-

teurs à des compagnies québécoises (à 9 900\$ pièce). Elle loue aussi de tels services, faisant sur place avec l'un de ses cinq ordinateurs, le travail de sollicitation informatisée. En six mois d'exploitation, quelque cinquante entreprises se sont prévaluées de tels services.

"Le télémarketing informatisé présente de nombreux avantages pour le marchand local, explique M. Bouchard. Le Surveyor 7 peut en effet com-

poser automatiquement tous les numéros dans un intervalle de dix chiffres si on lui fournit les quelques premiers. Le petit marchand peut donc rejoindre à peu de frais (500\$ pour 1 000 appels, message compris) sa clientèle première et garder sur cassette ces numéros pour un usage ultérieur".

Autres applications

Là ne s'arrête pas cependant les applications du télémarketing informatisé.

Le Surveyor 7 peut se charger de mini-sondages de six à huit questions, laissant à son interlocuteur le temps de répondre car il ne reprend la conversation qu'après un certain temps de silence. Et ceci, avec un taux de participation de un sur cinq.

Un autre produit de Microlog, le **Truant**, permet aux commissions scolaires américaines de communiquer automatiquement avec les parents d'élèves absents, dans plus de 90 langues.

Surveyor 7 peut aussi s'occuper des commandes téléphoniques et sera certainement un atout précieux avec l'introduction du magasinage électronique.

M. Bouchard croit ce-

pendant que près de la moitié des applications du télémarketing informatisé se trouve dans les services à la communauté.

Gaz Métropolitain en fait actuellement l'essai avec l'auto-lecture des compteurs.

Evacuations, service de 24 heures, recrutement de bénévoles, avertissements de toutes sortes, autant d'applications très positives de cette technique.

"Le Surveyor 7 n'est pas un répondeur téléphonique. Le fait de parler à un ordinateur, au téléphone en plus, suscite déjà beaucoup de curiosité. Le terrain est donc plus propice et le message mieux reçu", a conclu M. Bouchard.

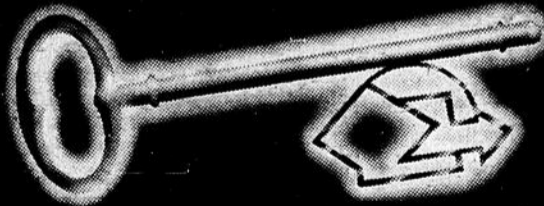
LOUISE A. LEGAULT

(collaboration spéciale)



LE MONDE DE LA BUREAUTIQUE

Offrez-vous
la clef du succès
dans votre bureau



**GROUPE D'INFORMATIQUE
DE GESTION APPLIQUÉE**

1 Complexe Desjardins Tour du Sud, suite 1908
C.P. 100, Montréal
Tél.: (514) 845-9178

HORAIRES DES SÉMINAIRES

Introduction à la Bureautique I; feuille de travail électronique.
Débutant le: 9 juin, 26 juin 1984.

Introduction à la Bureautique II; traitement de texte.
Débutant le: 4 juin, 11 juin, 7 juillet 1984.

Introduction à la Bureautique III; bases de données.
Débutant le: 20 juin 1984.

Introduction au Langage Basic:
Débutant le: 2 juin, 4 juin, 25 juin 1984.

Traitement de Texte, partie I.
Débutant le: 7 juin, 28 juin 1984.

Traitement de Texte, partie II.
Débutant le: 3 juillet 1984.

Base de Données I.
Débutant le: 13 juin 1984.

Feuille de Travail Électronique; Lotus I.
Débutant le: 16 juin 1984.

Feuille de Travail Électronique; Lotus II.
Débutant le: 6 juin, 12 juin 1984.

Feuille de Travail Électronique; Lotus III.
Débutant le: 5 juillet 1984.

Le REER est le véhicule idéal pour les obligations à coupons détachés

■ "Qu'est-ce qu'une obligation à coupons détachés, ou comme les appelle mon courtier, un "stripped bond"?"

"Quelles sont les conséquences fiscales d'un tel placement?"

"Est-ce que c'est vrai que les obligations démunies de leurs coupons permettent l'accumulation en franchise d'impôt des intérêts à des taux fort attrayants et leur transformation à l'échéance en

gain en capital imposable seulement pour moitié?"

"Si un investissement en obligations à coupons détachés constitue un si bon placement, pourquoi mon courtier me recommande-t-il de n'investir en obligations à coupons

détachés que dans le cadre d'un REER?"

Voilà autant de questions qui nous ont récemment été posées à l'égard des obligations à coupons détachés, un nouveau véhicule d'investissement rapidement devenu populaire.

Fonctionnement

La maison de courtage offrant à l'investisseur des obligations à coupons détachés a d'abord acheté sur le marché un bloc important d'obligations. Elle choisit une émission donnée n'arrivant à échéance que dans 15 ou 20 ans avec des coupons d'intérêt non échus sont encore attachés.

Les coupons d'intérêt sont alors détachés et tant l'obligation que les coupons sont vendus au public: 1) l'obligation devant échoir dans 15 ou 20 ans vendue sans coupon d'intérêt est offerte avec un escompte devant assurer à l'investisseur un rendement annuel constant supérieur aux taux d'intérêts en vigueur au moment où elle est vendue;

2) les coupons d'intérêt sont habituellement vendus en bloc et comportent tous une même date d'échéance avec un escompte devant aussi permettre à l'acheteur d'obtenir un taux d'intérêt constant supérieur aux taux courants.

Le principe est somme toute fort simple: plus la date d'échéance d'une obligation dont les coupons ont été détachés ou d'un bloc de coupons comportant la même date d'échéance est éloignée, plus l'escompte est important.

Ainsi, des obligations devant échoir dans 20 ans et dont les coupons d'intérêt ont été détachés devraient se vendre aujourd'hui à environ 10% de leur valeur nominale pour assurer à l'investisseur un taux d'intérêt constant composé semestriellement de 12%.

Impact fiscal

Les obligations à coupons détachés ne produisant aucun revenu pour l'investisseur au cours de la période où il détient l'obligation ou les coupons, est-ce que cela signifie qu'il n'a aucun impôt à payer avant l'échéance de l'obligation ou avant qu'il ne reçoive les paiements d'intérêt représentés par les coupons?

La pratique administrative du fisc tant fédéral que provincial étant de permettre généralement le traitement gain en capital à l'égard des escomptes à l'achat d'obligations sur le marché secondaire, ne devrait-il pas en être de même à l'égard des obligations à coupons détachés.

Il appert malheureusement que les autorités fiscales tant fédérales que provinciales entendent traiter tant l'obligation dont les coupons auront été détachés que les coupons eux-mêmes, comme des titres d'emprunt assurant à l'investisseur un revenu d'intérêt annuel.

Le concept sous-tendant les obligations à coupons détachés étant celui d'un placement assurant à l'investisseur un rendement composé constant, c'est-à-dire un taux d'intérêt qui est toujours le même, on comprendra aisément que le revenu d'intérêt annuel devant être inclus dans le revenu pour fins fiscales augmentera graduellement au cours de la période de détention du placement.

Le nouveau règlement 7000 (2) de la Loi de l'impôt sur le revenu (fédéral) prescrit la formule permettant de calculer le revenu d'intérêt annuel que représente l'escompte obtenu sur l'obligation ou sur les coupons.

Ainsi, un investisseur qui paierait environ 10 000\$ pour une obligation devant échoir dans 20 ans dont les coupons d'intérêt auraient été détachés et qui aurait

une valeur nominale de 100 000\$ réaliserait un rendement constant composé semestriellement d'à peu près 12%. L'intérêt annuel qu'il devrait inclure dans son revenu pour fins fiscales serait donc de 1 200\$ la première année, de plus de 3 500\$ la dixième année et d'environ 11 000\$ la vingtième année quand l'obligation viendrait à échéance.

Devons-nous conclure que notre investisseur se doit de déclarer l'intérêt couru pour son placement à chaque année?

Non, s'il s'agit d'un investisseur individuel. Un particulier à en effet l'option de déclarer ses revenus d'intérêt courus sur une base annuelle ou à tous les trois ans.

Un individu qui ne profite pas pleinement de l'exemption de 1 000\$ pour revenus de placement ou qui n'est pas déjà imposé au taux marginal supérieur devrait jouir d'un meilleur traitement fiscal en déclarant ses intérêts courus à chaque année. Les autres devraient au contraire attendre à tous les trois ans pour s'imposer sur leurs intérêts courus.

Une compagnie qui investirait en obligations à coupons détachés doit déclarer ses intérêts courus à chaque année.

Notre investisseur qui aura investi 10 000\$ dans une obligation à coupons détachés d'une valeur nominale de 100 000\$ échéant dans 20 ans se sera donc imposé sur environ 80 000\$ avant qu'il n'ait retiré un sou. On comprend mieux maintenant pourquoi on recommande de détenir des obligations dans un REER au lieu de les détenir personnellement.

En procédant de la sorte, on profite du rendement supérieur des obligations à coupons détachés, tout en n'étant pas astreint au prépaiement d'impôt qu'elles impliquent. Comme chacun le sait, les revenus s'accumulent en franchise d'impôt dans un REER.

ROBERT RIVARD



Avocat, M. Fisc, c.a. Ogilvy, Renault



Nouvelle inscription

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

MPI.PR.A
MPI.WT

Manitoba
Properties Inc.

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

Les actions ordinaires de Manitoba Properties Inc., sont détenues indirectement par la province du Manitoba. Manitoba Properties Inc. possédera certains immeubles à bureaux qu'elle louera à la province du Manitoba.

Numéro spécial BELGIQUE - CANADA

dans

LES AFFAIRES

Date de publication: 15 septembre 1984

Date de tombée: 23 août 1984

Le journal LES AFFAIRES, conjointement avec le quotidien belge l'ÉCHO DE LA BOURSE, publiera en septembre prochain un cahier spécial sur les échanges commerciaux et financiers entre le Canada et la Belgique et le Luxembourg. Ce cahier spécial paraîtra simultanément dans les deux publications.

Ce cahier spécial se veut un outil de référence concret pour les entreprises désireuses de développer de nouveaux marchés pour les individus intéressés à effectuer des investissements ou des placements d'un côté ou l'autre de l'Atlantique.

Pour plus d'informations ou pour réserver votre espace publicitaire Communiquez avec:

Montréal
Rosaire Mailloux
(514) 842-6491

Toronto
Marc Girard
(416) 499-9348

KRUGER INC.



Fernand A. Brulé

Monsieur J. Stuart Hermon, Président et Chef de la direction de la compagnie Kruger Inc., annonce la nomination de Monsieur Fernand A. Brulé, ing., au poste de Vice-président et Directeur général de la Division papier carton et emballage. Dans cette nouvelle fonction, M. Brulé relèvera de M. Frank F. Faludi, Vice-président de direction à l'exploitation, et assumera l'entière responsabilité de la gestion et de la direction des secteurs du papier carton et de l'emballage.

M. Brulé s'est joint à Kruger Inc. en 1973 et depuis a occupé différents postes de direction au sein des divisions de papier journal, papier mousseline et papier carton. Il assumait jusqu'à présent la fonction de Directeur général de l'usine de papier carton.

Le Groupe papier carton et emballage de Kruger Inc. est un chef de file à l'échelle mondiale dans le développement du papier carton à base de fibre recyclée et fournit des emballages de haute qualité à l'industrie manufacturière depuis plus d'un quart de siècle.

**Maîtres du placement:
Canagex vise
avant tout
la souplesse**

p. 35
Jean-Pierre Chevrier



**Prenor victime
d'une tentative
de prise de
contrôle hostile**

p. 34

**Normick Perron
poursuit
son partenaire
Donohue**

p. 38



LANPAR

Le choix qui s'impose en informa-
tique individuelle et en bureautique.
Tél.: 731-7421

L'attrait de Sundance pour SOQUIP: des fonds autogénérés de 22 millions \$

■ Que vise SOQUIP dans sa tentative d'acquérir la compagnie américaine Sundance, dont les principaux actifs pétroliers et gaziers sont situés en Alberta?

La réponse est simple: la société d'État québécoise aimerait ainsi mettre la main sur des fonds autogénérés annuels de 22 millions \$.

En début de semaine, on apprenait que SOQUIP (Société québécoise d'initiatives pétrolières) s'était accaparée entre le 16 et 26 juin 1984 d'une participation de 10,5% ou 1 109 786 d'actions ordinaires de la firme pétrolière américaine Sundance Oil Co., de Denver, à un coût de 10 millions \$ environ. Tout porte à croire que SOQUIP ne s'arrêtera pas là et tentera d'acquérir la totalité des actions en circulation de Sundance.

Des actifs canadiens évalués à 335 millions \$, des réserves gazières et pétrolières de 2,2 milliards mètres cubes et 9,7 millions de barils respectivement, voilà ce qu'a à offrir également à SOQUIP, Sundance.

Impact immédiat

L'achat des actifs canadiens de Sundance aurait un impact immédiat sur la rentabilité de SOQUIP.

"En 1983, les actifs canadiens de Sundance Oil ont rapporté des fonds autogénérés de 22 millions \$. C'est la raison principale motivant notre intérêt pour Sundance, a déclaré aux AFFAIRES M. Pierre Boivin, directeur des affaires publiques de SOQUIP.

"Nos réserves actuelles de près de 1,6 milliard de mètres cubes de gaz suffisent en effet à répondre à la demande québécoise prévue pour les 15 prochaines années. Acheter de nouvelles réserves ne nous intéresse donc pas en soi. Il importe que ces réserves aient des débouchés assurés. C'est notamment le cas des réserves gazières et pétrolières de Sundance au Canada. Elles font en grande partie l'objet de contrats fermes et sont vendues à des distributeurs canadiens tels que TransCanada Pipelines Ltd., a poursuivi M. Boivin.

L'achat de Sundance ne sera pas, toutefois, une mince tâche pour SOQUIP. Avec un fonds de roulement de 13,7 millions \$, SOQUIP ne peut de toute évidence acheter seule les actifs de Sundance. Un partenaire est nécessaire.

Il semble cependant peu probable que SOQUIP se tourne vers ses



partenaires actuels de PAREX pour obtenir l'aide nécessaire, selon M. Boivin. En outre la Caisse de dépôt et placement du Québec aurait refusé en mai dernier un financement à SOQUIP. Peut-être que SOQUIP trouvera un allié en Gaz Métropolitain, dans laquelle elle détient une participation de 20,3%.

Un autre entrave à la réalisation de ce projet est la firme américaine Triton Energy Corp., de Dallas,

qui s'intéresse également aux actifs canadiens de Sundance. Triton a acquis récemment une participation de 12,5% dans Sundance.

"Nous possédons très peu d'information sur Triton et ses intentions à l'égard de Sundance, a avoué M. Boivin. Nous avons en tête un prix maximum qu'on est prêt à payer pour les actifs de Sundance. Nous n'irons

pas plus loin", de dire le porte-parole de SOQUIP.

Sundance: un second coup de maître après PAREX

L'achat de Sundance doublerait et plus les actifs et réserves de SOQUIP, tout en accroissant ses bénéfices. Ce serait un second coup de maître pour SOQUIP, le premier étant son adhésion en septembre dernier à PAREX.

PAREX est une société d'exploration qui réunit à part égale trois partenaires, Arberford Resources Ltd., Denison Mines et SOQUIP. Ce triumvirat a pour but d'explorer et de participer au développement des richesses en hydrocarbures des régions situées au large des côtes de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve.

À cet effet, PAREX a conclu l'automne dernier avec Péro-Canada un premier contrat d'amodiation couvrant des permis d'exploration au sud de la fameuse découverte d'Hibernia. Un premier forage, le Terra Nova K-08, a été entrepris en vertu de cette entente. Il est fort probable que Terra Nova se révélera être la seconde découverte en importance

après Hibernia dans cette région.

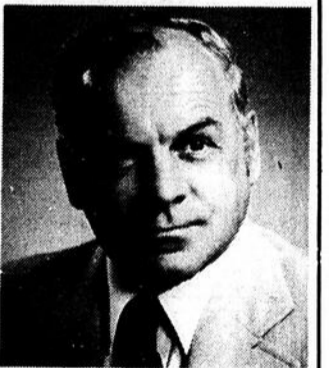
PAREX aura une participation de 5,1% dans l'exploitation de ce puit.

Distribution de gaz naturel

L'acquisition de Sundance constituerait un point tournant dans la croissance de SOQUIP, même si celle-ci ne repose pas uniquement sur ce genre d'acquisition.

SOQUIP effectue un effort constant pour développer le marché du gaz naturel au Québec. En plus de son investissement dans Gaz Métropolitain, SOQUIP détient 49% du capital de Gaz Inter-Cité Québec et 25% de celui de GNC. Cette dernière compagnie est née d'une entente avec CNG Fuel Systems Ltd., de Toronto, de Gaz Métropolitain inc. et de SOQUIP. GNC a été fondée en 1982 afin de promouvoir l'utilisation de gaz naturel comme carburant automobile au Québec.

**CLAUDE
CHIASSON**



Paul-E. Prémont

Le président de La Compagnie Price Limitée, monsieur Denis Hamel, annonce la nomination de Paul-E. Prémont au poste de vice-président à la fabrication pour les installations d'Abitibi-Price au Québec. Monsieur Prémont a acquis une vaste expérience en direction d'exploitations et de projets dans le secteur des pâtes et papiers. Il sera en poste à Québec.

ABITIBI-PRICE

NOUVEAUX ASSOCIÉS

Les Associés de SAMSON BÉLAIR, comptables agréés, ont le plaisir d'annoncer l'admission dans leur Société de M. John F. Williams, c.a., attaché au bureau de Toronto, MM. Réjean Robitaille, c.a., Paul Gosselin, c.a., Alain Paquin, c.a., attachés au bureau de Sherbrooke, et Jean-Guy Gagné, c.a., attaché à la Régionale-Québec.

SAMSON BÉLAIR offre une gamme complète de services comptables comprenant la vérification, la fiscalité et la taxe de vente. Les services connexes de conseils en gestion de l'information, de conseils en gestion, de ressources humaines et de courtage en affaires sont assurés par Les Conseillers SAMSON BÉLAIR Inc. Les services de redressement et d'insolvabilité sont la responsabilité de SAMSON BÉLAIR Inc.

Établi depuis 1909, SAMSON BÉLAIR est un Cabinet d'envergure nationale qui exerce ses activités dans 29 villes à travers le Québec et le Canada. SAMSON BÉLAIR est affilié à Moore, Stephens & Co. qui le représente dans 52 pays à travers le monde.

**Samson
Bélaïr**

75 Comptables agréés

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.

PENSEZ-Y

SI VOUS DEMÉNAGEZ, FAITES-LE NOUS
SAVOIR DES MAINTENANT!

Je déménage et voici ma nouvelle adresse:

Nom: _____

Adresse: _____

Ville: _____ Prov.: _____

Code Postal: _____

Téléphone: _____

Je déménage: dès maintenant
 le _____ / _____ / 1982

Remplissez et retournez ce coupon au:

Service aux abonnés **AFFAIRES**
465 St-Jean, no 903, Montréal, QC
H2Y 3S4

■ M. Serge Rocheleau, président et chef des opérations du Groupe Prenor Ltée, a affirmé aux AFFAIRES que la tentative de prise de contrôle de Prenor par Pathfinder Financial Corp., de Toronto, est perçue comme hostile par l'actionnaire prin-

Prenor victime d'une tentative de prise de contrôle hostile

cipal de Prenor, M. Lorne C. Webster.

M. Webster et sa famille détiennent 54,1% des ac-

tions, alors qu'un 5% additionnel est entre les

maines d'un groupe d'amis. Pathfinder Financial

Corp. annonçait le 3 juillet dernier qu'elle avait abouti à une entente visant l'achat de 34% des actions ordinaires de Prenor, soit 901 381 actions, à 14,50\$ chacune. Les quatre actionnaires actuels se départissant de leur intérêt sont la Caisse de dépôt et placement du Québec, la Banque nationale du Canada, Arthur S. Labatt et Pechelbronn de Paris.

M. Rocheleau a dit avoir pris connaissance de ces circonstances comme tout le monde en lisant son quotidien.

M. Gary Van Nest, président et principal actionnaire de Pathfinder, a indiqué qu'une offre similaire à celle acceptée la semaine dernière par les quatre actionnaires déjà mentionnés, sera faite à tous les détenteurs d'actions ordinaires de Prenor.

La Caisse de dépôt doit prévenir le Groupe Prenor de son intention de vendre ses titres puisque le Groupe Prenor a un droit de préemption de 30 jours.

M. Lorne C. Webster détient personnellement 25,3% des actions ordinaires du Groupe Prenor, selon un rapport de transactions d'initiés déposé à la Commission des valeurs mobilières du Québec. Le défi de Pathfinder consiste à convaincre les autres membres de la famille de vendre leur intérêt. En admettant que cela soit possible, Pathfinder n'aurait besoin que d'acheter que 17% cet intérêt pour détenir 51% des actions ordinaires du Groupe Prenor.

Le titre de Prenor se transigeait, avant l'annonce de la tentative de contrôle, autour de 8,50\$. Il a bondi de 3,50\$ le jeudi et oscillait entre 12,00\$ et 13,00\$ vendredi dernier. Le Groupe Prenor avait annoncé son intention en mai dernier de racheter 50 000 actions à 8,50\$ sur le parquet de la Bourse de Montréal.

Les prises de contrôle hostiles sont un phénomène relativement peu fréquent au Canada, si l'on compare avec ce qui se produit aux États-Unis. Elle se solde le plus souvent par un échec que par une victoire. Quand il y a une victoire, elle est d'ordinaire chèrement acquise.

Rappelons une tentative avortée de Campeau Corp. de s'emparer du Royal Trust et la perpétuelle frustration de Poser Corp. face à CP Ltée; même la prise de contrôle de Ravelston Corp. par M. Conrad Black n'a pas été sans causer de remous dans la communauté financière torontoise.

PENDANT QUE VOUS LISEZ CE MESSAGE PUBLICITAIRE, NOUS POUVONS EN TRANSMETTRE UNE COPIE EXACTE À PRESQUE N'IMPORTE QUEL ENDROIT AU MONDE, POUR AUSSI PEU QUE 5\$.

Intelpost, le service de courrier électronique par télécopieur des Postes Canada, assure la livraison le jour même dans 25 villes canadiennes et 22 pays.

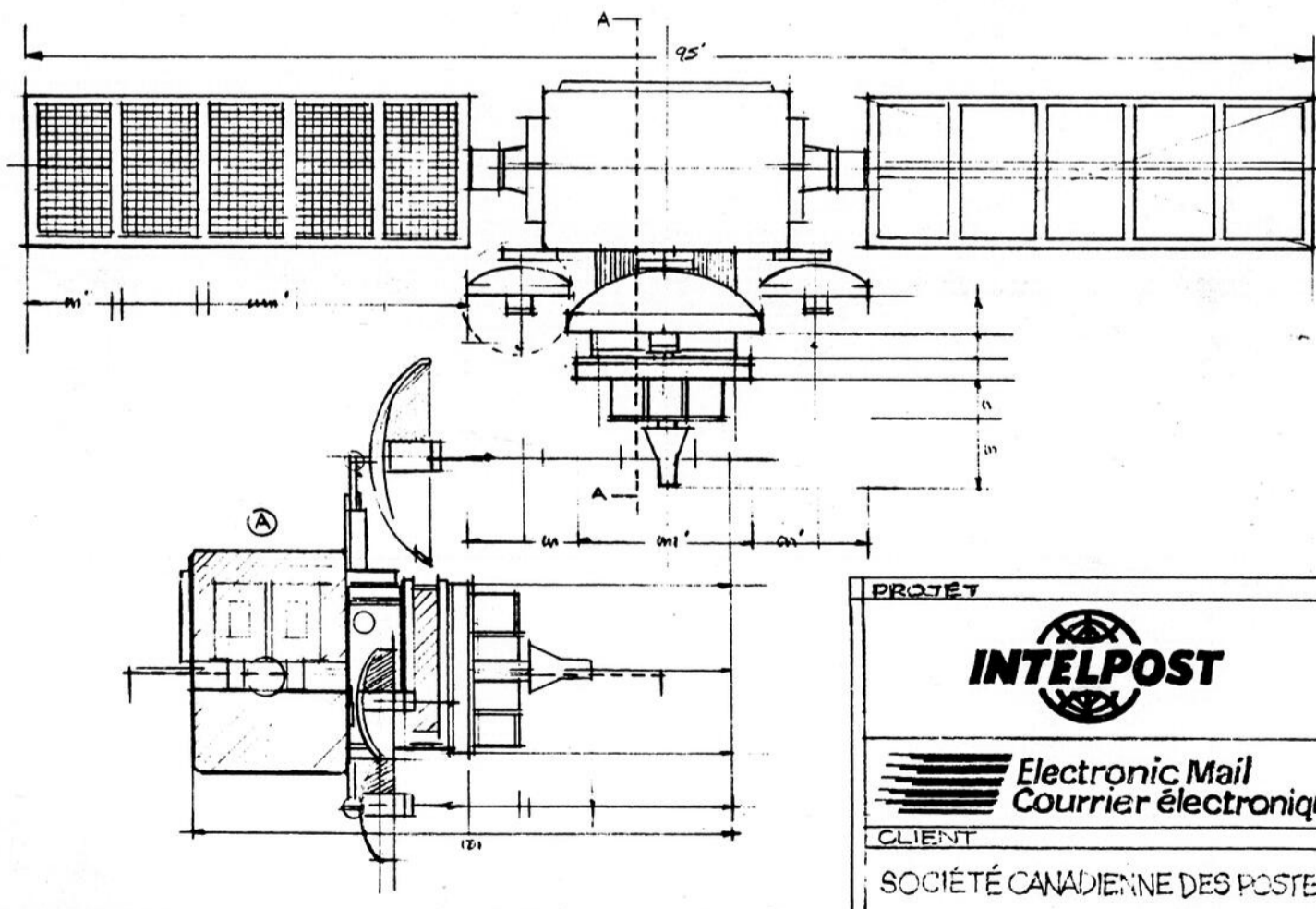
Tout ce qui peut être photocopié... contrats, plans, états financiers, dessins... peut être envoyé sans erreur. Et à la vitesse de la lumière. Par exemple, ce message-ci pourrait être transmis à Londres en moins d'une minute.

Le coût d'Intelpost est imbattable; quatre dollars la page au Canada et aussi peu que cinq dollars la page à l'échelon international. De plus, votre document original arrivera tel que vous nous l'avez soumis puisque nous envoyons un formulaire d'adresse séparé, sans frais.

Toutes les succursales postales qui offrent un comptoir d'accès Intelpost peuvent acheminer votre courrier à la vitesse de la lumière.

Intelpost... le courrier de l'ère spatiale. Pour plus de renseignements sur Intelpost, composez le numéro sans frais 1-800-267-0320 (112-800-267-0320 en Colombie-Britannique). Nous vous ferons parvenir un coupon qui vous permettra d'expédier une page gratuitement n'importe où au monde.

SOCIÉTÉ CANADIENNE DES POSTES
On prend de l'avance.



YVES BOURGET

LES MAÎTRES DU PLACEMENT



UNE ENTREVUE D'YVES BOURGET

Canagex vise avant tout la souplesse dans la composition de portefeuilles

■ Chez Canagex Placements Ltée la politique de placement est axée sur la capacité de modifier rapidement et judicieusement la pondération des actifs d'un portefeuille entre l'encaisse, les obligations et les actions, dans le but d'obtenir le compromis

idéal entre le risque et le lendemain.

"La pondération entre les actifs détermine le rendement final du portefeuille. En ce sens, cette pondération est plus importante que la sélection des titres individuels", d'affirmer M. Jean-Pierre Chevrier, gestionnaire de portefeuille chez Canagex.

Le processus décisionnel est déterminé par les taux de rendement prévus pour chaque type d'actif.

"Notre stratégie de portefeuille est révisée trimestriellement. Nous tentons de dégager trois ou quatre scénarios économiques et d'établir des niveaux de rendement possibles pour chaque marché financier (boursier, obligataire etc.) et ce, pour chaque scénario, a expliqué M. Chevrier. La pondération entre les actifs est fonction de

ces rendements et du degré de risque qui s'y rattache."

Face au marché boursier proprement dit, on tente d'abord de se situer dans le cycle économique et de sélectionner les secteurs industriels en terme de rendement.

"Si le rendement sans risque (marché monétaire) est de 11% et qu'il est impossible de projeter un rendement supérieur pour un secteur industriel, ce dernier devra être sous-pondéré", d'ingérer M. Chevrier.

Sélection de titres

Les critères de sélection de titres sont déterminés par les conditions de marché prévues.

Un marché à la baisse amène une stratégie défensive favorisant des titres qui ont des bénéfices stables, un dividende élevé et une valeur comptable reflétant de près celle du marché.

Pour être inscrit sur la



De gauche à droite: M. Jean-Marc Pilon, Jean-Pierre Chevrier et Guy Liébart, gestionnaires de portefeuilles chez Canagex.

liste d'achat, un titre doit cependant être soumis à une grille d'analyse dont voici les principaux critères:

1- le rythme de changement dans la croissance des bénéfices: c'est l'accélération de ce rythme qui pousse un titre, bien avant que les bénéfices ne soient à leur sommet;

2- les prévisions de bénéfices des maisons de courtage: un titre atteint sou-

vent un sommet juste après que les prévisions de bénéfices n'aient elles-mêmes atteint un sommet. "Il faut acheter un titre lorsque son rythme de changement dans la croissance des bénéfices est en hausse. Par contre, l'on vendra lorsque tout l'optimisme sera reflété dans les prévisions de bénéfices." de dire M. Chevrier;

3- le ratio cours/bénéfi-

ces relatif et le ratio cours/valeur comptable relatif doivent être favorables. On choisira les titres qui se transigent en-deçà de leur norme historique et qui sont probablement sous-valorés.

M. Chevrier ne voit pas de contradiction à utiliser à la fois l'analyse fondamentale et l'analyse technique pour sélectionner des valeurs.

Gestion en équipe

■ La gestion de portefeuille est véritablement un travail d'équipe chez Canagex Placement Ltée: chaque gestionnaire participe à la gestion de la soixantaine de comptes que gère Canagex, représentant des actifs de 1,1 milliard \$.

Cette gestion collective permet à chacun de se spécialiser dans certains véhicules de placement. "Aujourd'hui, si quelqu'un décide d'investir dans la Banque de Montréal, par exemple, il peut acheter des actions ordinaires, des obligations convertibles, des actions privilégiées convertibles, des bons de souscriptions et des options. Comment un généraliste peut-il suivre seul tous ces véhicules, demande M. Chevrier, et les utiliser au bon moment de façon à minimiser le risque et maximiser le rendement?"

M. Chevrier s'occupe ainsi plus spécifiquement du marché boursier et d'actions ordinaires alors que M. Jean-Marc Pilon s'occupe plus d'options et des actions privilégiées.

L'économiste M. Marc St-Pierre se charge, quant à lui, des études à incidence économique et tente de prédire les fluctuations des taux d'intérêt et des devises. Il travaille étroitement avec M. Guy Liébart à mettre sur pied la stratégie de placement obligataire.

M. Claude Lemire s'occupe des titres américains alors que Mlle Suzanne Noël voit à ce que tous les fonds de pension soient investis uniformément. Mme Suzanne Archambault se concentre sur le marché monétaire.

Le portefeuille-type est défensif

■ Le portefeuille-type de Canagex Placements est présentement investi à 50% en obligations et seulement 30% en actions, alors que l'encaisse compte pour le reste.

"Il s'agit d'un portefeuille défensif pour un marché qui pourrait connaître une connexion technique à la hausse dans les prochaines semaines, mais dont la tendance à plus long terme est à la

baisse", d'affirmer M. Jean-Pierre Chevrier, gestionnaire de portefeuille chez Canagex.

Selon lui, le marché boursier canadien demeure surévalué d'un point de vue fondamental et les titres des industries cycliques, particulièrement ceux reliés aux ressources naturelles, sont surévalués d'un point de vue historique.

"Il semble que les investisseurs ne mesurent pas

bien l'impact de la diminution de l'inflation sur le prix des matières premières. Il faudrait que le prix de ces dernières soient bien plus élevé pour justifier les bénéfices qu'on prévoit et les cours auxquels ces titres se transigent", prétend M. Chevrier.

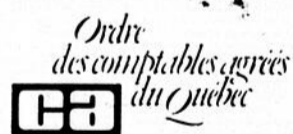
D'autre part, M. Chevrier s'inquiète du fait que la très grande majorité des

titres canadiens ont un rendement sur l'avoir des actionnaires inférieur à celui des obligations à long terme: "Ce rendement devrait être supérieur à celui des obligations si l'on tient compte du niveau de risque inhérent aux actions", a-t-il souligné.

Dans un tel contexte, il recherche des titres de compagnies dont le niveau d'endettement est faible,

(à cause de l'incertitude face aux taux d'intérêt) et dont le rapport cours/bénéfices est bas.

les services publics et les pipelines sont certes sensibles aux taux d'intérêt, mais leurs bénéfices sont visibles et leur dividende acceptable et c'est pourquoi ce secteur est sur-pondéré. Par contre, les titres cycliques, particulièrement les mines, sont sous-pondérés.



Comité administratif 1984-1985



Charles-Albert Poissant



J. David Weinstein



Guy d'Orsonnens



Gilles Chevalier



Réjane T. Salvail

Le président de l'Ordre des comptables agréés du Québec, M. Charles-Albert Poissant, F.C.A., est heureux d'annoncer que le Bureau de l'Ordre a nommé les personnes dont les noms suivent au Comité administratif pour l'exercice 1984-1985: M. J. David Weinstein, F.C.A., vice-président; M. Guy d'Orsonnens, F.C.A., trésorier; M. Gilles Chevalier F.C.A., et Mme Réjane T. Salvail, représentante du public, nommée au Bureau par l'Office des professions du Québec.

1984 marque un jalon important dans l'histoire de l'Ordre des comptables agréés du Québec, qui franchit cette année le cap des 10 000 membres.

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.

Les usines de Bois de sciage en arrachent

LES GAGNANTS

Ipsco: + 1,50\$ à 14,00\$

C'est un bénéfice net de 6 143 000\$ ou 1,15\$ l'action qu'a réalisé Ipsco pour la période de neuf mois terminée le 31 mai 1984. Lors de la période correspondante un an plus tôt, Ipsco avait déclaré un profit net de 2 648 000\$ ou 0,50\$ l'action.

Quant aux ventes, elles sont passées pour la période de 135 697 000\$ ou 184 127 000\$.

Bluesky: + 0,15\$ à 4,60\$

Pour son exercice financier terminé le 30 avril 1984, Bluesky a déclaré un profit net de 9 213 000\$ ou 0,34\$ l'action, comparativement à un bénéfice net de 5 344 693\$ ou 0,20\$ l'action pour l'exercice précédent.

Toronto Star B: + 0,50\$ à 13,75\$

Durant la semaine, le prix de l'action touchait 14,00\$, un nouveau sommet pour 1984. Cette montée du prix s'explique par l'acquisition récente par Torstar de *Silhouette*, un éditeur américain de romans-fiction et le principal concurrent d'*Harlequin*, une autre filiale de Torstar.

Banque Toronto-Dominion: + 0,25\$ à 14,88\$

La Banque Toronto-Dominion tente présentement d'acheter le courtier torontois à escompte *Equity Trading Inc.*, une filiale de *Loewen Ondaatje M. Cutcheon and Co. Ltd.* également de Toronto.

Equity a à son actif une liste de 1 000 clients environ. Cet achat viendrait compléter le nouveau service introduit il y a quelques mois par la T.D. et nommé "ligne verte". Ligne verte est un service de commission à escompte offert à l'épargnant pour l'achat d'action. La Banque T.D. fut la première banque canadienne à offrir ce service.

LES PERDANTS

Agnico E: -1,50\$ à 15,38\$

Bachelor: -0,50\$ à 4,50\$

Campbell Red Lake: -3,88\$ à 28,63\$

Dumagami: -1,02\$ à 4,85\$

Echo Bay: -1,25\$ à 9,63\$

La hausse des taux d'intérêt et la menace d'une baisse du prix international du pétrole brut a contribué à l'affaissement du prix de l'or durant la semaine.

B.C. Forest Products: -0,75\$ à 8,63\$

Weldwood: -1,13\$ à 14,63\$

Whonnock A: -1,50\$ à 5,25\$

Le prix du bois de sciage ne cesse de chuter sur les marchés et compromet de plus en plus la rentabilité des entreprises de ce secteur. Plusieurs firmes de ce secteur envisagent la fermeture de leurs usines si les conditions du marché ne s'améliorent pas. Le prix du 2x4 atteignait un bas de 133\$ le mille pieds planche, soit 10\$ de moins que celui du mois précédent et 110\$ de moins que celui prévalant en juin 1983.

Bow Valley: -1,13\$ à 21,75\$

C'est un nouveau bas pour le prix de l'action *Bow Valley* cette année. La grande partie de la production de la firme se vend au prix mondial du pétrole brut. Les investisseurs n'excluent pas la possibilité d'une nouvelle baisse du prix du pétrole brut sur le marché libre. Les hausses récentes de taux d'intérêt pénalisent également *Bow Valley* en augmentant la charge du service de sa dette.

Bow Valley profitera, cependant, de la baisse du dollar canadien. C'est pourquoi *M. Paul Joseph de Burns Fry*, prévoit quand même un profit net par action de 6,50\$ l'action pour *Bow Valley* en 1984.

Mitel: -0,38\$ à 8,38\$

La cote de crédit de *Mitel* pour son papier commercial a été révisée à la baisse, passant de R2 fort à R1 faible. Cette baisse de la cote de *Dominion Bond Rating Service* de Toronto s'explique par les difficultés financières qu'éprouve actuellement *Mitel*.

... U, VU, ENTENDU...

Recrudescence des titres indexés aux matières premières

■ Selon *M. André Lemire*, vice-président sénior chez *Lévesque Beaubien Inc.*, on assistera au cours des prochains mois et années à une recrudescence des émissions de titres dont le rendement est indexé aux matières premières.

Cette façon de lever des fonds a été populaire au début des années '80 lorsque l'inflation faisait rage. Des émissions avaient alors été effectuées par des firmes telles que *Sunshine Mining Co.*, *Refinement International N.V.* et *Echo Bay Mines Ltd.*

Plus récemment, la

compagnie minière *Louvem* réalisait une telle émission en offrant aux Québécois des actions privilégiées et des obligations convertibles dont le rendement était fonction directe du cours de l'or.

Inco Ltd. projette de réaliser prochainement une émission d'actions privilégiées indexées sur le prix des métaux. Ces actions privilégiées devraient être échangeables à partir d'une date pré-déterminée, en tout temps, contre l'équivalent en espèces de quantités stipulées au préalable de nickel et de cuivre.

Ce mode de financement s'avère fort avantageux pour l'emprunteur dont la rentabilité est liée au prix du ou des métaux qu'il produit selon *M. Lemire*. Cette forme de financement favorise également les jeunes sociétés minières, une fois que les travaux d'exploration ont révélé la présence d'un gisement commercialisable.

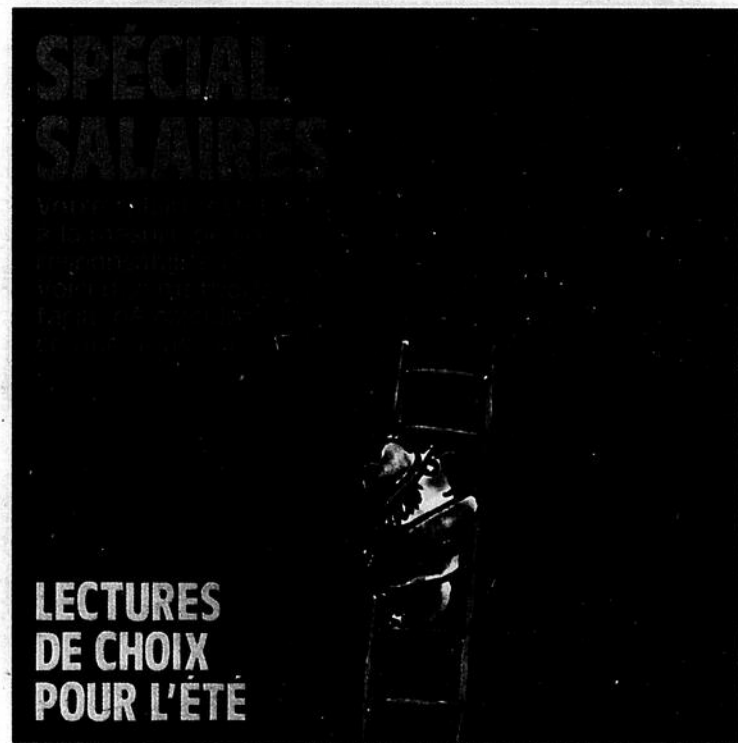
Quant aux investisseurs, ils pourront profiter d'un effet de levier sur le cours des métaux en question.

■ *Apple Computer Inc.* (27 \$US, NASDAQ) en-

tend doubler sa production d'ordinateurs *Macintosh* d'ici la fin de l'année. C'est ce qu'a annoncé *M. John Sculley*, président et chef de la direction d'*Apple*, lors d'une allocution prononcée pendant la National Computer Conference tenue à Las Vegas, Nevada. *Apple* agrandira son usine automatisée de Fremont, en Californie. Cette usine produit présentement à pleine capacité: son rythme mensuel atteint déjà 40 000 unités. L'action d'*Apple* se transige au comptoir à environ 17 \$US. Elle a déjà atteint les 70 \$US.

SALAIRES DES CADRES: RETOUR À LA NORMALE

Le magazine
AFFAIRES
le mensuel des décideurs d'aujourd'hui. \$3.90



LECTURES
DE CHOIX
POUR L'ÉTÉ

■ Après les bouleversements de 1982, les entreprises remettent de l'ordre dans leurs échelles de salaires. Le taux moyen d'augmentation, qui se situe à 7.9%, a été réparti plus équitablement entre les cadres, et la norme fédérale de 5% n'a pas eu d'impact sur les hausses; elle a constitué plus un plancher qu'un plafond. D'autre part, les gestionnaires québécois, surtout ceux des échelons supérieurs, continuent à perdre du terrain par rapport à la moyenne nationale.

■ En ce qui concerne l'automobile fournie, cet avantage demeure encore très répandu dans les postes reliés à la vente, mais subit une baisse graduelle et régulière de 2% par année. Nous vous proposons de plus une méthode simple et rapide pour calculer votre salaire et savoir comment vous vous situez dans la fourchette salariale.

■ ... et aussi

Lecture d'été: à chacun selon ses goûts
Le monde des oiseaux à la portée de tous

Tout cela, et bien plus encore, dans le magazine *Affaires* de juillet/août, en vente dans la plupart des kiosques.

• Vous y trouverez également nos chroniques régulières sur l'économie, l'argent, l'avenir, le tourisme, les loisirs, ainsi qu'un petit brin d'humour pour clore le tout.

• Deux sections spécialisées, "Le journal des cadres et des professionnels" et "Le carnet des fins connaisseurs", sont remplies d'informations utiles pour tous.

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS D'AUJOURD'HUI

PLACEMENTS

Normick Perron poursuit son partenaire Donohue

■ Normick Perron a intenté le 6 juin dernier une action en nullité et en injonction devant la Cour supérieure du district de Montréal contre Donohue Normick (dont NP est actionnaire minoritaire) et son partenaire Donohue, afin de faire annuler l'émission de 1,4 million d'actions ordinaires de Donohue Normick à Donohue.

Donohue, filiale de la SGF, possédait 51% et Normick Perron 49% dans Donohue Normick. L'usine de papier d'Amos a coûté 210 millions \$ au lieu des 190 millions \$ prévus. Normick Perron a été incapable de faire une mise de fonds additionnelle en 1982. Son partenaire Donohue a donc fourni seul les 20 millions \$ manquants. En contrepartie, Donohue s'est fait voter un bloc d'actions supplémentaire qui a porté sa participation à 58,2% dans le projet et réduit d'autant la part de Normick Perron. C'est ce geste que conteste en cour Normick Perron.

L'audition doit avoir lieu le 31 juillet.

OFFRE TEMPORAIRE

CLIMATISEUR SANS SUPPLÉMENT*

Ford Tempo et Mercury Topaz les nouvelles voitures 1984 les plus populaires

* **912\$** prix de détail (taxe exclue)

sur les Tempo et Topaz spécialement équipées

Ou optez pour le toit ouvrant sans supplément sur les voitures spécialement équipées (prix de détail 386\$)

La Ford Tempo et la Mercury Topaz sont les nouvelles voitures 1984 les plus populaires.

Ce n'est pas pour rien qu'elles se distinguent. Pour Ford, le conducteur est l'élément le plus important dans la conception d'une voiture. En effet, de la ligne aérodynamique au plan de l'intérieur, tout a été conçu pour améliorer la conduite de la Tempo et de la Topaz. Les ingénieurs de Ford savent que la ligne hautement aérodynamique de la Tempo et de la Topaz réduit la consommation de carburant et le niveau sonore à l'intérieur, stabilise davantage la voiture sur la grand-route et augmente le rendement du moteur et l'efficacité du système de refroidissement des freins... bref, une ligne aérodynamique pour une performance supérieure!

Mercury Topaz LS



Ford Tempo GLX

Il faut conduire une voiture pour évaluer l'intégrité de ses fonctions. Avant d'acheter une autre voiture, venez essayer une Tempo ou une Topaz. Découvrez le plaisir de conduire une voiture conçue en fonction du conducteur. C'est le meilleur investissement que vous pouvez faire aujourd'hui. Profitez de cette offre pendant qu'il est encore temps!

Voyez un concessionnaire Ford ou Mercury pour plus de détails.



Richardson Greenshields

Mineral Resources International: à la fois un titre spéculatif et un investissement sûr

■ Le zinc est le métal qui a probablement le mieux résisté aux tentatives de substitution dont ont été victimes la plupart des autres métaux de base. Le zinc semble bien correspondre aux besoins des consommateurs des années 80, ce qui a permis de lui trouver de nouveaux usages.

Au cours des deux prochaines années, le prix du zinc évoluera selon l'un ou l'autre des deux scénarios suivants. Ou bien, il continuera de croître normalement; ou bien il explosera sous la poussée d'événements incontrôlables comme des grèves. Dans ce cas, les entreprises dont les bénéfices sont étroitement liés au prix du zinc deviendront un investissement très intéressant.

Pour cette raison, l'ana-

MINERAL RESOURCES INTERNATIONAL LTD.	
Cours	
Récent:	3,60 \$
83-84	
haut:	4,10 \$
bas:	3,30 \$
Bénéfices par action	
1984 (E):	0,60 \$
1985 (E):	0,80 \$
1986 (E):	0,75 \$
Ratio cours/bénéfices	
1985 (E):	5,1 X
(E): Estimation	
Source: Richardson Greenshields	
Tableau: LES AFFAIRES	

lyste Raymond Goldie, de Richardson Greenshields, croit que les investisseurs ont intérêt à acheter des titres de compagnies actives dans le secteur du zinc, mais qui demeureront de bons investissements même

si l'explosion des prix ne se produit pas. Parmi les entreprises de ce type, M. Goldie recommande Mineral Resources International dont les actions se transigent présentement bien au-dessous de leur valeur normale qu'il évalue à 5,15\$ au lieu de 3,60\$ actuellement.

Le principal actif de M.R.I. est constitué de 53% des actions de Nanisivik Mines Ltd dans l'Arctique canadien. On y extrait 2 000 tonnes par jour d'un minerai contenant 10,5% de zinc, 0,8% de plomb et 60 grammes d'argent par tonne. C'est un des concentrés de zinc les plus purs au Canada. Cette mine produit 4,3 livres de zinc, 0,3 livre de plomb et 0,01 once d'argent par année pour chacune de ses actions en circulation.

À ce rythme, les réserves prouvées permettront

de maintenir la mine en production jusqu'en 1992 et il y a de bonnes chances pour que la découverte de nouvelles réserves permette de repousser encore ce délai.

La mine de Nanisivik est souterraine. Le minerai extrait est traité dans deux concentrateurs qui produisent des concentrés dont la teneur est de 56,5% de zinc et 65% de plomb. Mineral Resources entrepose ses concentrés durant l'hiver et les expédie par bateau vers les raffineries européennes l'été, soit entre les mois de juillet et octobre.

L'entreprise possède aussi des intérêts dans quelques propriétés gazières et pétrolières de l'ouest canadien, dont les réserves prouvées et probables sont évaluées à 14,8 millions de mètres cubes de gaz naturel.

Par sa filiale Aceite

Corp., Mineral Resources possède également quelques intérêts dans des propriétés pétrolières et gazières au Texas. Les revenus provenant de ces propriétés augmentent les fonds autogénérés de l'entreprise de 2,5 millions \$ par année.

L'offre et la demande de zinc sont présentement en équilibre. Si rien d'exceptionnel ne se produit, le prix du zinc demeurera ferme, mais sans surprise. Par contre, ce délicat équilibre pourrait être rompu par plusieurs incidents comme des grèves, un été tardif empêchant la livraison des concentrés en provenance de l'Arctique. Nous assisterions alors à une explosion des prix semblables à celle de 1973-1974.

Il est cependant impossible de prévoir quand un tel incident se produira. Cependant, comme le ris-

que de baisse du prix du zinc est limité, les investisseurs devraient acheter dès maintenant des actions d'entreprises dont une forte proportion des revenus proviennent de ce métal et attendre que l'incident se produise. Puisque 87% des revenus prévus de Mineral Resources pour 1985 seront générés par le zinc, cette entreprise constitue un des meilleurs choix possibles pour ceux qui sont prêts à risquer leur argent dans le secteur des métaux.

DANIEL BORDELEAU

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

Vous cherchez la perle rare?...

Votre annonce dans CARRIÈRES ET PROFESSIONS du journal LES AFFAIRES ne vous apportera pas des centaines de réponses, mais bien la crème des candidats.

Bien que nos lecteurs soient des cadres et des professionnels, ils veulent occasionnellement améliorer leur sort, tenter une expérience différente ou relever un nouveau défi.

Ne cherchez plus à l'aveuglette, votre meilleur investissement pour le meilleur candidat, c'est

LES AFFAIRES

Pour votre message, consultez Beverly Dubuc au (514) 842-6491.

Pour vous abonner, composez

(514) 842-3131

OCCASIONS D'AFFAIRES

LABORATOIRE KISS

Photos couleurs. Facile à utiliser. Très rentable. Prend peu d'espace. Raison vente: possède 2 machines identiques.
(514) 324-8373

INVESTISSEUR RECHERCHÉ

Pour manufacture de meubles située dans la région de Lévis. Capital requis: \$25,000.
(418) 835-1541

CENTRE RÉCRÉATIF

À Laval, recherche partenaire pour utilisation de 8,000 pi.ca. pour activités connexes.
(514) 688-8880

ENTREPRISE D'ÉLECTRICITÉ À VENDRE

Située en banlieue de Montréal. Établie depuis 10 ans. Spécialité: entretien de réseaux lumineux, location de nacelles aériennes. Contrats à long terme. Raison: cause de santé.
(514) 866-8072

GROUPE FINANCIER

Serait intéressé à investir dans un commerce de papeterie ou librairie commerciale. Écrire à: Référence no. 1105, Journal LES AFFAIRES, 465 rue St-Jean, suite 903, Montréal, Qué. H2Y 3S4

INVESTISSEMENT UNIQUE

Opportunités illimitées Automobiles
a- Capital \$5,000. à \$50,000. Revenu au-dessus de la moyenne.
b- Possibilité de gros profits additionnels si libre de travailler à temps plein ou partiel.
(514) 689-4535

TÉLÉ ORDINATEUR

Capacité 600 à 800 téléphones par jour. Idéal pour sondages, inspections dans la vente, publicité locale, etc.
Camille Houle
(514) 687-8004

IMPORTATEUR RECHERCHE

Société exportant vers Chicago recherche partenaire qui importe de Chicago. Fréquence: 2 à 3 expéditions par semaine. But: division des coûts de transport. Appelez: S. Dumont
(514) 658-6631

QUOTIENT INC. SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GESTION DES AFFAIRES

Vous désirez acheter ou vendre votre commerce? À quel prix? Faites-vous une bonne affaire? QUOTIENT se spécialise dans l'évaluation et l'organisation des entreprises.
Appelez-nous...maintenant
(514) 273-8378

ASSOCIÉ(E) RECHERCHÉ(E)

- Gradué(e) en administration et/ou publicité marketing
- Investissement: \$15,000.
- Retour sur investissement rapide
- Travail à temps plein
- Compagnie jeune et dynamique
- Secteur publicité
- Aucune concurrence
- Région Québec-Métro

POUR RENDEZ-VOUS
M. PHARAND
(418) 683-0648

FABRIZONE™

systèmes de nettoyage
En expansion au Québec
Plus de 100 détaillants partout au pays. Offrant une entreprise de services rentable avec équipement breveté. Technologie à la fine pointe de l'art. Entraînement et programme de promotion efficace avec des comptes nationaux. Aucune franchise, ni royalties. Potentiel élevé de croissance avec peu de frais d'exploitation. Investissez aussi peu que 5 000\$, avec avantageuse limite de crédit.
Téléphonez aujourd'hui, à frais virés:
Québec (418) 522-7193
Toronto (416) 231-1155
Pour plus de renseignements

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

Investisseurs, marchands avec bannières, Dismat, BMR, Ro-Na et autres.

Une occasion de prendre une expansion ou réaliser une fusion. À vendre, une compagnie dynamique opérant 3 magasins.

SECTEUR D'ACTIVITÉS:

Matériaux de construction. Quincaillerie. Rénovations. Centre Jardin.

RÉGIONS EXPLOITÉES:

Touté la région du Québec-Métro, Rive-Nord et Rive-Sud.

CLIENTÈLE:

Contracteurs, rénovateurs et autres. (Livraison, ventes au comptoir "Cash & Carry".)

ÉQUIPE DE VENTES:

Compétente, motivée, agressive.

SERVICES ADMINISTRATIFS:

Efficaces et informatisés.

CONDITIONS:

Option "A": Vente des actions de la compagnie
Option "B": Vente des actifs en totalité: terrains, bâtisses et inventaire.
Option "C": Vente des actifs séparée des trois magasins.
Toute autre option sera étudiée.

POUR OBTENIR DES INFORMATIONS:

COGESPEL INC.

Jean-Guy Pelchat, président,
14 Des Buissons, St-Romuald, Qué. G6W 3R8
(418) 839-6100

Taux d'intérêt

Taux d'intérêt en vigueur le 10 juillet 1984 (Ces taux sont sujets à changement)

DÉPÔTS	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Comm.	Bque de Mtl	Banque Mercantile	B.N.E.	B.N.C.	Banque Royale	Banque T.D.	Soc. Ent. Econ.	C. Pop. Féd. de Mtl.	Desj. Féd. de Qué.	Fed. Caisse Établ.*	Canada Trust.	Crédit Foncier	Trust Central	Fiducie Can. italienne	Fiducie du Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Guaranty Trust	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Mtl Trust	Mor-guard	Trust Eaton/Baie	Trust First City	Trust Général	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie	
Ép. stable	8½	8½	8½	8½	—	8¼	8¼	9	9	7½	7½	8¼	7½	7¾	—	—	6	—	8½	7¾	6	7¾	—	7¼	—	6¼	8	8¾	9	—	
Int. quot.	—	8	8	8	—	7½	7	8½	8	—	7	8	—	7¼	—	—	—	—	8¼	7¼	7½	7¼	—	6½	—	—	—	—	—	8¼	—
Dép. à terme:																															
Minimum 5 000\$		D									G	C	C												E						min. 2000\$
30-59 j.	9¾	9½	10	10	10¾	10	10	10	10½	—	9	9¾	9½	10	10¼	10	10	10	11	10¼	11	10	10½	10½	10¾	10¼	10¼	10	10	10	10¾
60-89 j.	10	9¾	10	10	11	10	10	10	10½	—	9¾	10	9½	10	10½	10½	10¼	10¼	11	10¼	11	10¼	11	10½	10¾	10¼	10½	10½	10½	10½	10¾
90-119 j.	10¼	10	10	10	11	10	10	10	10½	9¾	9¾	10¼	9¾	10¼	10¾	10¾	10¾	10¾	11	10½	11¼	10½	11	11	10¾	10¾	10¾	10¾	10¾	10¾	11
120-179 j.	10½	10¼	10¼	10¼	11¼	10¼	10¼	10¼	10¾	10¼	9¾	10½	10	10½	10¾	10¾	10¾	10¾	11¼	10½	11¼	10¾	11¼	11¼	11¼	11	10¾	10¾	10¾	10¾	11
180-269 j.	10¾	10½	10½	10½	11¼	10½	10½	10½	11	10¼	9¾	11	10¼	10¾	11¼	11¼	11	11¼	11½	11¼	11¼	11¼	11¼	11¼	11¼	11½	11	11	11¼	11½	11½
270-364 j.	11	10¾	10½	10½	11½	10½	10½	10½	11¼	10¼	10	11	10¼	11	11½	11½	11	11¼	11¼	11¼	12	11¼	11½	11¼	11¼	11½	11¼	11¼	11¼	11½	12
Dép. à terme:																															
Minimum 1 000\$	A				AF				A																						
1 an	11¼	11¼	10¾	10¾	11½	11¼	10½	10¾	11	10	12	11	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 ans	11½	11½	11	11	11¾	11¼	10½	11	11	11	12¼	10½	11¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 ans	11½	12	11	11¼	12	11¼	10¾	11¼	11¼	11	12¼	10½	11¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 ans	11¾	12	11¼	11½	12¼	11½	10¾	11¼	11½	11	12¼	10½	11¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5 ans	12	12¼	11¾	12¼	12½	12	10¾	12¼	12	—	—	10¼	12	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cert. de dépôt																															
Minimum 1 000\$					AF									B																	
1 an	12¼	12	12	11	11½	12	12	12¼	12¼	12¼	—	12	12	12¼	12½	12½	12	12¼	12¼	12½	12¼	12¼	12¼	12¼	12¼	12¼	12¼	12¼	12¼	12¼	12¼
2 ans	12¾	12¾	13	11¼	11¾	12¾	12¾	13	13	12¾	—	12¾	12¾	13	13½	13	12	12¾	13¼	13	12¾	13	13½	13¼	13¼	13	12¾	13	12¾	13	12¾
3 ans	13½	13½	13¼	11½	12	13½	13½	13½	13¾	13½	—	13½	12½	13½	13½	13¾	13	13¼	13¼	13½	13¾	13¾	13¾	13½	13½	13½	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾
4 ans	13¾	13½	13¼	11¾	12¼	13¾	13½	13½	12¾	12½	—	13½	12½	13½	13¾	—	13	13¼	13¼	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13½	13½	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾
5 ans	13¾	14	13¾	12½	12¾	13¾	13¾	13¾	12¾	13¾	—	13¾	12¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾

A) Intérêt versé semi-annuellement B) Minimum 500\$ C) Minimum 1 000\$ D) Minimum 3 000\$ E) 10 000\$ et plus F) 5 000\$ et plus G) Minimum 2 000\$

PRÊTS																															
Hyp. res.																															
1 an	—	13¼	13¼	13¼	—	13¾	13¾	13¾	13¾	13¾	14	14	13½	13¾	13¾	13¾	13½	13¾	13¾	13¾	14	13½	13¾	13½	13½	—	—	13¾	13¾	13½	
2 ans	—	14	14¼	14	—	14	14¾	14¾	14½	14¾	14½	14½	14¼	14	14¾	14¾	—	14	14½	—	14¼	14¾	—	14¼	—	—	—	14	14¾	14	
3 ans	—	14¾	14¾	14¾	—	14¾	15¼	15	15	15	15¼	15	14¾	14¾	14¾	—	14½	15	14¾	—	15	14¾	—	14¾	—	—	—	14½	15	14½	
4 ans	—	14¾	15	14½	—	15	15½	15½	—	15	—	15	15	15	14¾	—	—	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	14½	15	14¾	
5 ans	—	15	15	14½	—	15	15½	15½	—	15½	—	15½	15½	15	14¾	15½	—	14¾	15	14¾	—	14¾	14¾	15	—	—	—	14¾	15	15	
Hyp. comm.																															
1 an	—	13½	—	—	—	—	—	—	—	—	15+	15	—	13¾	—	—	14	13¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 ans	—	14¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	14	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 ans	—	14¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	14¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 ans	—	14¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5 ans	—	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Prêts pers.	—	13½	12½	14 et +	—	14	15	12¼	—	14½	15 et +	13½	—	13 et +	—	—	16 à 18	—	14½	13½	—	14	—	—	—	—	—	—	—	—	—

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein *Les taux peuvent varier d'une caisse à l'autre

Marchés monétaires				
CANADA				
	10-07	03-07	26-06	19-06
1. Taux d'escompte	12,76	9,00	11,98	11,84
2. Taux préférentiel	13,50	13,00	12,50-13	12,00
3. Bons du Trésor (3 mois)	12,55	10,54	11,75	11,58
4. Papier commercial (90 j.)	12,80	11,19	11,90	11,75
5. Acceptations bancaires (90 j.)	12,75	11,48	11,85	11,70
6. Argent à demande	11,25	10,00	10,00	11,00
7. Rendement des obligations				
Canada 1 juil 85 11-1/4%	13,76	13,27	12,42	12,18
Québec 1 août 85 5-1/4%	12,56	12,30	12,57	12,18
Bell Ca 15 juil 85 10-1/2%	13,59	13,80	13,08	13,41
8. Taux de change				
\$Can/EU comptant	0,7534	—	0,7614	0,7690
ÉTATS-UNIS				
	9,00	9,00	9,00	9,00
1. Taux d'escompte	9,00	9,00	9,00	9,00
2. Federal Funds	—	12,00	11,13	11,56
3. Prime Rate	13,00	13	12,50-13	12,50
4. Bons du trésor				
13 semaines	10,04	10,01	9,77	10,01
26 semaines	10,52	10,54	10,49	10,49
5. Certificats de dépôt (90 jours)	11,65	11,60	11,95	11,30
6. Papier commercial				
GMAC (90 jours)	11,38	10,85	11,50	10,60
7. Eurodollars (90 jours)	12,19	12,13	12,19	11,50

Tableau LES AFFAIRES

La Banque T-D se retire des hypothèques de 4-5 ans

Plusieurs institutions financières canadiennes ont relevé leurs taux hypothécaires résidentiels de cinq ans durant la semaine écoulée. Au lieu d'emboîter le mouvement à la hausse des taux, la Banque Toronto-Dominion a tout simplement choisi de rayer de sa liste de produits offerts les hypothèques résidentielles de quatre et cinq ans.

Deux institutions, la Banque Nationale et le Trust Central, demandent désormais un rendement annuel de 15,50% pour les hypothèques résidentielles de cinq ans. Les Sociétés d'entraide écono-

mique demandent du 15,25% annuellement pour ce terme. On note également que la contagion du 15,00% et plus se répand aux hypothèques de trois et quatre ans.

Les taux minimums disponibles sur le marché des hypothèques résidentielles s'élèvent à 12,75% pour le terme d'un an et à 14,50% pour l'échéance de cinq ans.

Du côté des hypothèques commerciales, les taux minimums affichés sont de 13,25% pour le terme d'un an et de 14,50% pour le terme de cinq ans.

Par ailleurs, les taux

offerts par les institutions sur l'épargne s'élèvent aussi. La Banque d'Épargne s'affirme en payant un taux annuel de 14% pour les certificats de dépôt de cinq ans. Ses plus proches rivaux offrent un taux de 13,75% pour cette échéance. Plusieurs institutions paient du 13,75% pour les certificats de dépôt de trois et quatre ans. Pour les échéances d'un et deux ans, les taux offerts varient entre 10,50% et 13,13%.

La Banque Mercantile détient les honneurs au niveau des dépôts à terme. Cette dernière affiche une série de taux allant de



VARIATIONS DES INDICES

	9 juillet	2 juillet	Var.	1984	Haut	Bas
TSE-300	2206,68	2220,94	-14,26	2594,59	2187,82	
Mtl. marché	107,74	108,13	-0,39	127,56	105,34	
Dow Jones	1134,05	1130,08	+3,97	1286,64	1086,90	

LA BOURSE

DOLLAR ET MÉTAUX PRÉCIEUX

	9 juillet	2 juillet	Var.	1984	Haut	Bas
\$US	75,34¢	75,94¢	-0,60	80,33¢	75,34¢	
Dollar can.	338,00	373,05	-35,05	405,85	338,00	
Or (Londres)	7,25	8,39	-1,14	10,11	7,25	
Argent (")						

Le rendez-vous exclusif
des Officiels
du Festival
du Film de
Montréal,
1984



284-0333

LE MARCHÉ CANADIEN

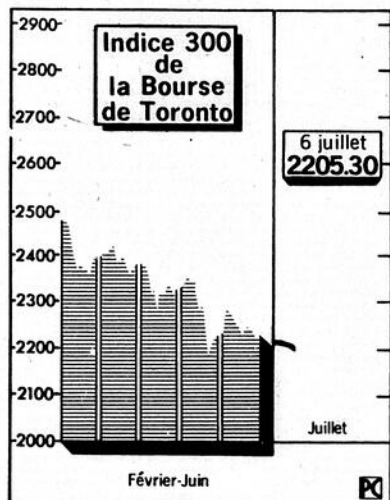
L'or dans une impasse

Tout s'effondre sur nos marchés. Le dollar canadien ne cesse de péricliter, les titres obligataires s'effritent avec une constance désarmante face à la montée générale des taux d'intérêt. Le marché boursier ne peut, quant à lui, que s'incliner devant la menace d'une nouvelle récession.

En tête de cette hécatombe, on retrouve la chute de l'or, ce refuge des temps contre l'inflation, les crises politiques et économiques qui ne parvient plus à répondre aux espérances des investisseurs.

Durant la semaine dernière, l'indice des titres aurifères sur la bourse de Toronto s'est écroulé pour perdre 457,4 points et chuter à 3 452,12. Plutôt en 1984, cet indice enregistrait un sommet de 4 827,17.

Plusieurs titres aurifères sont venus combler les rangs des nouveaux perdants de la semaine: **Giant Yellow Knife** a perdu 4,50\$; **Little Long Lac**, 2,00\$; **Campbell Red Lake**, 3,88\$; **Agnico**, 1,50\$; **Dumagami**, 1,02\$; et **Lac Minerals**, 4,00\$. La liste des victimes est longue. **Lac Minerals** fait l'objet d'une poursuite



L'indice TSE de la Bourse de Toronto a perdu 15,64 durant la semaine terminée le 6 juillet, pour clôturer à 2220,94.

par **International Corona**. **Lac Mineral** pourrait perdre ses concessions sur son gisement aurifère d'Hemlo.

En outre, **Pamour Porcupine Mines** est devenue la première victime de l'effondrement du prix de

l'or sous les 350 \$US: elle fermera 2 mines le 3 octobre prochain.

Une vieille croyance veut que le prix de l'or dépende du prix du pétrole. Il semble bien que se soit encore vrai. L'or noir se trouve en effet une fois de plus sur la corde raide. Un sur-stockage enregistré ces dernières semaines par les pays producteurs risque d'envoyer le prix du baril de pétrole brut vers de nouveaux bas. Sur le marché libre d'Amsterdam, le prix du baril se situe à un dollar environ sous le prix de référence de 29 \$US. Cette tendance à la baisse risque de forcer plusieurs pays membres de l'OPEP à vendre leur réserve d'or pour combler des déficits budgétaires déjà très importants. Ces ventes forcées d'or exerceront de forte pression à la baisse sur le prix de l'or métal.

D'autres facteurs font également le malheur de l'or: les taux d'intérêt réels élevés et la force du dollar américain jouent également contre l'or.

CLAUDE
CHIASSON

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (souscripteurs)	Titres
Inco Limitée (Dom. Sec. Pitfield, Wood Gundy, Richardson Greenshield)	Actions privilégiées
Alcan Aluminium du Canada Limitée (Dom. Sec. Pitfield, Wood Gundy)	Actions privilégiées, taux flottants
Donlee Manufacturing industries Ltd (Dom. Sec. Pitfield, Burns Fry)	Actions ordinaires
Onxy Petroleum Exploration Compagny (McLeod Young Weir)	Unités
Mascot Gold Mines Ltd (Lévesque Beaubien)	Unités

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

Barexor projette une émission de 500 000\$

Barexor Ltd. s'adressera aux Québécois vers la fin du mois d'août 1984 pour lever de 300 à 500 000\$ afin de financer ses travaux d'exploration sur la propriété aurifère située dans le canton de Barrante.

Des unités au prix unitaire de 3 000\$ seront émises. Chaque unité sera composée à 80% d'actions accréditives et à 20% d'actions ordinaires.

Les actions accréditives accorderont à leur détenteur des déductions fisca-

les égales à 133,33% au fédéral et 166,66% au provincial du prix des actions fixé à l'émission.

Bell Gouinlock sera le gérant de l'émission.

Jusqu'à maintenant, deux forages ont été effectués sur la propriété. Une intersection a révélé un teneur de 0,30 once par tonne de minerai diluée entre 98,4 et 104,1 pieds, l'autre intersection, entre 128,5 et 135,8 pieds, affiche une teneur de 0,46 once par tonne diluée.

COUP D'ŒIL SUR WALL STREET

Il y a encore des experts optimistes

L'horizon à moyen terme demeure prometteur pour le marché boursier américain. C'est du moins l'opinion de **M. Leon Tudy** analyste technique chez **Dominion Securities Pitfield**.

"Si le marché ne s'est pas effondré à la suite des hausses successives des taux d'intérêt ou devant la croissance économique trop rapide, de bonnes nouvelles devraient normalement le faire bondir", écrit-il dans la plus récente livraison de son commentaire boursier.

Son optimisme se fonde sur l'amélioration de ce qu'il appelle la structure interne du marché: depuis quelques semaines, de plus en plus d'actions démontrent qu'elles atteignent un plancher. Particulièrement, les maisons de courtage dont les titres sont d'excellents baromètres du marché.

M. Timothy E. Burt,

analyste sénior du marché américain chez **Richardson Greenshields du Canada Ltée.**, croit pour sa part que l'indice **Dow Jones** pourrait atteindre 1 250 entre maintenant et la fin d'octobre, mais qu'il pourrait ensuite redescendre au niveau des 1 100 avant la fin de l'année, en anticipation d'une récession possible causée par le niveau élevé des taux d'intérêt.

"Si une récession s'annonce pour la mi-1985, les institutions commenceront à liquider leur position de six à neuf mois avant," a-t-il déclaré lors d'une entrevue accordée aux AFFAIRES.

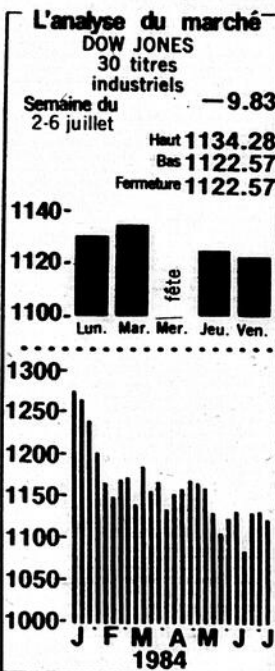
Il recommande fortement une participation dans les titres reliés à l'aérospatiale et à la défense parce que ces actions sont à l'abri d'une récession éventuelle.

"Même si le rythme de croissance des dépenses

militaires diminue, le budget militaire continue d'augmenter substantiellement. Les bénéfices de ces compagnies devraient s'accroître plus rapidement que ceux d'autres secteurs industriels. De plus, ces compagnies ont des bilans solides et très peu de dettes à long terme: leurs résultats ne risquent pas d'être affectés par des taux d'intérêts élevés. Techniquement, ces titres se situent à des cours très intéressants," a-t-il ajouté.

Il recommande **Boing Co.**, **General Dynamics**, **Lockheed** et **Rockwell International** dans ce groupe.

Il aime aussi le groupe des pharmaceutiques et des soins de santé parce que les institutions les perçoivent comme des titres défensifs dans un environnement dépressif possible l'an prochain. "Ces titres se vendent à des ratios cours/bénéfices



très bas par rapport à leurs normes historiques," a souligné **M. Burt**.

Il recommande **American Home Products**, **Baxter Travenol Labs.**, **Bristol-Myers Co.** et **Smithkline Beckman** dans ce groupe.

YVES
BOURGET

CARTES D'AFFAIRES

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES
OU VOS VACANCES
CONSULTEZ

agence de voyage
NICOLE LEMAY

1233 de la Montagne,
Montréal, Qué.
H3G 1Z2
(514) 866-4666

Avions • Trains (Via Rail)
Locations d'autos
Permis du Québec

TOUS GENRES DE TRAVAUX DE PHOTOCOPIES

Agrandissements/Réductions
Deux sortes de reliures

COPIES-CAMPUS inc.

5135 rue Bégin (coin Decelles Reine-Marie) Montréal, 342-2682

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?

SCRIBEC

45 rue Jarry est - 387-2486



Robert Tormisen Président



Valois

Fleuriste-décorateur

372 rue Sherbrooke est, Montréal (Québec) H2X 1E6

(514) 842-7849

Vous désirez une carte d'affaires,
consultez Beverly Dubuc

(514) 842-6491

MONTREAL

Table of stock market data for Montreal, organized by sector (e.g., 1984, 1984, 1984, 1984) and listing various companies with their volume, high, low, and price changes.

TORONTO

Table of stock market data for Toronto, organized by sector (e.g., 1984, 1984, 1984, 1984) and listing various companies with their volume, high, low, and price changes.

Main table containing financial data for various companies, organized into columns with headers like '1984', 'Volume', 'Haut', 'Bas', 'Chgt.', 'Var.', 'Haut', 'Bas'. Includes sections for 'M-O', 'P-S', and 'T-Z'.

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

VANCOUVER

Table of stock market data for Vancouver, organized into columns for various sectors and individual stocks. Includes columns for 'Ventes', 'Haut', 'Bas', 'Ferm.', and 'Net'.

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Table of options data for Trans-Canada, listing various option contracts with columns for 'Op. Mois', 'Op. Dem.', 'Ferm.', and 'Titre'.

FONDS MUTUELS

Table of mutual funds data, listing various fund names and their performance metrics.

LA BOURSE

Les aurifères passent de la 2e à la 12e place

■ Avec le recul du prix de l'or à 345 \$US l'once, les aurifères sont passés de la 2ième à la 12ième place au tableau des variations des indices boursiers. Avec un repli de 12,15% en moins de quatre jours, les aurifères constituent maintenant le sous-indice ayant enregistré les pires résultats depuis le 1er juin (-20,95%).

Depuis le début de l'année, seulement trois secteurs affichent des pertes plus importantes. Les transports ont reculé de 20,23%, le secteur financier de 22,35% et les mines et métaux de 31,57% depuis le 1er janvier 1984.

VARIATIONS DES INDICES BOURSIERS

SECTEURS BOURSIERS	1er janv. au 6 juillet 1984
1. Immeuble et construction	+ 16,17%
2. Communications	+ 2,41%
3. Pipelines	+ 1,87%
4. Services publics	+ 6,28%
5. Sociétés de gestion	- 7,57%
6. Pétroles	- 9,94%
7. Consommation	- 10,52%
8. Produits forestiers	- 12,82%
9. Indice de la Bourse de Toronto (300 titres)	- 13,59%
10. Industriels	- 16,34%
11. Commerce de détail	- 16,37%
12. Aurifères	- 20,95%
13. Transport	- 20,23%
14. Finance	- 22,35%
15. Mines et métaux	- 31,57%

SOURCES: Bourse de Toronto et Geoffrion, Leclerc Inc. Compilation effectuée à la fermeture des marchés, le 6 juillet 1984.

FONDS DE MÉTAUX PRÉCIEUX

Valeur nette de l'actif

- BGR Precious Metals:	9,20\$	par action A le 5 juillet 1984
- Central Fund:	8,65\$	par action A le 5 juillet 1984
- Goldcorp:	8,90\$	par action A le 5 juillet 1984
- Guard. Mort. Shulman:	10,02\$	par action A le 5 juillet 1984
- Resource Fund Intern:	136,26\$	par unité le 5 juillet 1984
- Worldwide Equities:	9,65\$	par action A le 5 juillet 1984
- Guard. Pacific Rim:	9,77\$	par action le 6 juillet 1984

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire au 31/5/84

	31/5/84	30/4/84	31/5/83
Fédération des médecins omnipraticiens du Québec			
• Fonds Omnibus (REER)	14,42	14,50	14,18
• Fonds de placement*	9,70	9,85	—
Fédération des médecins spécialistes du Québec et Association des chirurgiens-dentistes du Québec			
Section B (REER)	195,23	196,40	185,85
Section C (REER)	194,76	196,14	184,72
Ordre des ingénieurs du Québec (fonds férique)			
• Revenus variables	14,63	14,51	13,40
• Obligations	12,24	12,32	11,96
• Actions	12,56	12,77	13,25
• Équilibré	13,26	13,39	12,99
Union des Artistes			
• Fonds Caisse de Sécurité du Spectacle (REER)*	11,09	11,47	12,26

* Revenus non intégrés à la valeur unitaire
TABLEAU: LES AFFAIRES

MINES ET PÉTROLES

TORONTO (PC) — Les cotations sur les titres au comptoir (mines et pétroles), fournies par l'Association des courtiers de l'Ontario.

Titre	Devis	Titre	Devis	Titre	Devis	Titre	Devis
Aik Rus	15 20	Edmar	8 12	Lyndx	30 40	Siv Urek	60 90
Argentx	35 45	Elmwd	60 80	McFnlly	70 90	Sprnb w/5	15 15
Aubel	23 28	F Cdn Gd S	—	Mextor	13 —	Swansea	20 30
BironBay35	40	Galore	30 40	Milner	45 55	Taman	35 38
Blythwd	20 25	Gldn Eth	30 40	Nathanip10	15	Track Rs	17 22
Cane Con	14 17	Gold Hrk	28 33	N Textm	28 33	TwinButt17	21
CarbneE10	15	Grndad	50 60	Nwthosa	30 35	Urban Rs	9 12
Carlmg	13 18	Huronian	35 45	Ontex Rs	30 35	Wabgn	35 45
Cast B	14 17	Init	125 175	Opwica	100 115	Ybeu	60 70
Chance	45 50	Keetic	28 33	Orwell	15 25	Yellow	15 25
ClevoRs100	105	Key Lke	20 30	Petrinc	80 90	Yng Dav	35 40
Craibe	80 90	Langis	15 20	Puisance	70 75		
East Bay	18 23	Lassie	65 75	Redcon	28 33		
Eoda Res	20 30	Lennie	20 30	Richg	45 55		
		Lori R	25 35	Shldn	30 35		

PLACEMENTS

Ressources Maufort lance un programme d'exploration

■ Ressources Maufort se prépare à entreprendre un important programme d'exploration sur sa propriété minière des Cantons Dubuisson et Vassan entre Val d'Or et Malartic. Cette propriété est située entre l'ancienne mine Sullivan et les terrains de la Western Québec-Dome, où des réserves sont en voie d'être délimitées.

Maufort a fait 15 forages distancés sur le lac Demontigny à proximité de l'ancienne mine Siscoe et six intersections ont donné des teneurs supérieures à 0,10 once d'or la tonne; la meilleure intersection a été de 0,16 once d'or/tonne sur 31,8 pieds.

Le programme de forage commencera d'ici quelques semaines pour se terminer en décembre. Ce programme comprend aussi l'assèchement du vieux puits de la Siscoe par lequel Maufort compte sortir les réserves qu'elle délimitera dans l'ancienne mine et dans une zone

minéralisée qui commence à quelques centaines de pieds des galeries de l'ancienne Siscoe.

On compte mettre en valeur cette propriété en 1985, en raison des réserves qui seraient demeurées dans l'ancienne mine. 600 000\$ seront dépensés pour des forages en surface, 400 000\$ pour l'assèchement de la mine et 600 000\$ pour des forages souterrains.

C'est à ces travaux que servira l'émission d'actions accréditives et d'actions ordinaires qui est présentement en cours au prix de 3 000\$ l'unité. Les actions de Maufort seront inscrites à la Bourse de Montréal dès que la compagnie atteindra le chiffre de 200 actionnaires. Si les résultats sont concluants, il faudra dépenser environ 1 million \$ pour l'installation d'un chevalement et du treuil du puits de la mine. Le minerai pourrait être traité dans les moulines de Val d'Or.

LES DEVISES

(PC) - Voici les taux des devises étrangers tels que fournis par la Banque de Montréal. Les cotes sont en monnaie canadienne.

Ces taux sont qualifiés de minimaux parce qu'ils fluctuent durant la journée et qu'ils varient d'une banque à l'autre. x-Taux mensuel fixe:

Afrique du S.	Rand	\$0,9250
Allemagne O.	Mark	\$0,4690
Ar. Saoudite	Rial	\$0,3770
Australie	Dollar	\$1,1240
Autriche	Schilling	\$0,0670
Bahamas	Dollar	\$1,3150
Bahrain	Dinar	\$3,5030
Berbade	Dollar	\$0,6680
Belgique	Franc	\$0,023200
Bermudes	Dollar	\$1,3150
Brésil	Cruzeiro	\$0,00078
xBulgarie	Lev	\$1,3200
Carabes	Dollar	\$0,4840
Chine	Renminbi	\$0,6000
xColombie	Peso	\$0,0132
Danemark	Couronne	\$0,1280
E.A.E.	Dirham	\$0,3599
Espagne	Peseta	\$0,00830
États-unis	Dollar	\$1,3285
Fiji	Dollar	\$1,2415
Finlande	Mark	\$0,2220
France	Franc	\$0,1530
Grèce	Drachme	\$0,0120
Guyane	Dollar	\$0,3505
Hong kong	Dollar	\$0,1700
Hongrie	Forint	\$0,0269
Inde	Roupie	\$0,1220
Indonésie	Rupiah	\$0,001300
Irak	Dinar	\$4,2450
Irlande	Livre	\$1,4325
Israël	Shekel	\$0,0062
Italie	Lire	\$0,000765
Jamaïque	Dollar	\$1,3500
Japon	Yen	\$0,005510
Koweït	Dinar	\$4,1100
Liban	Livre	\$0,2175
Malaisie	Ringgit	\$0,5685
Mexique	Peso	\$0,0069
Norvège	Couronne	\$0,1635
N.-Zélande	Dollar	\$0,8325
Pakistan	Roupie	\$0,0985
Pays-Bas	Florin	\$0,4160
xPologne	Zloty	\$0,0119
Portugal	Escudo	\$0,0091
xRoumanie	Leu	\$0,2839
Royaume-U.	Livre	\$1,7463
Singapour	Dollar	\$0,6175
Suède	Couronne	\$0,1610
Suisse	Franc	\$0,5580
Tanzanie	Schilling	\$0,0825
xTchécoslo.	Couronne	\$0,2060
Trinidad-T.	Dollar	\$0,5480
xURSS	Rouble	\$1,6700
Venezuela	Bolivar	\$0,0975
Yugoslavie	Dinar	\$0,0096

Les cotes sont en devises canadiennes

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

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

DISPONIBLE

Professionnel, début de cinquantaine, désireux changer d'orientation, honnête, sérieux, bilingue, facilité de contact avec le public, aptitudes et expérience dans relations publiques, vente et hôtellerie, offre ses services comme associé, gérant d'entreprise ou représentant.

Possède déjà propriétés à revenus. Capital disponible. Défi à relever. Qu'avez-vous à offrir?

Écrire à: Référence no. 1110, Journal LES AFFAIRES, 465, St-Jean, suite 903, Montréal, Qué. H2Y 3S4

Pour une annonce dans la section

CARRIÈRES ET PROFESSIONS,

Bervely Dubuc
vous conseillera
(514) 842-6491

- CCFL -

POSTE SÉNIOR, PRÊTS CORPORATIFS

La CCFL est engagée dans le secteur du financement de la moyenne entreprise. Les formes de financement incluent le prêt à terme et la participation au capital-actions.

Notre croissance rapide a permis l'ouverture d'un poste de professionnel à notre bureau de Montréal. La personne choisie devra démontrer un sens pratique de l'analyse et de la négociation.

Le(a) candidat(e) idéal(e) se distingue par sa motivation et sa capacité de travailler en équipe. La rémunération est basée sur la performance.

Vous soumettez votre curriculum vitae en toute confiance à:

M. Paul Lowenstein, président du Conseil, Corporation Canadienne de Financement Limitée, 1010 ouest, rue Sherbrooke, suite 2210, Montréal, Qué. H3A 2R7

CARRIÈRE DANS LA VENTE

Michelin, leader de la technologie radiale, recherche actuellement des représentants technico-commerciaux pour certains territoires du Québec, y compris la région de Montréal.

Nos secteurs d'activité sont le transport, l'exploitation forestière et minière, la construction, la fabrication et le commerce de détail. Les candidats doivent posséder de fortes aptitudes techniques qu'ils appliqueront à la promotion et à la vente chez le client d'une gamme complète de pneus radiaux de qualité.

Nous vous offrons un excellent programme de formation autour du produit, du marché et de la vente, un territoire établi, un salaire concurrentiel avec commission, une automobile, des indemnités de déplacements, un éventail complet d'avantages sociaux ainsi qu'une aide au déménagement, s'il y a lieu. Selon votre territoire, vous serez hors de votre domicile entre 1 et 6 soirs par mois.

Votre candidature nous intéresse plus particulièrement si vous avez une formation universitaire ou collégiale en administration ou dans un domaine technique, si vous êtes dynamique, confiant et pouvez gérer de façon professionnelle votre territoire. Une expérience antérieure dans la vente n'est pas essentielle. Ce poste nécessite une connaissance parfaite de l'anglais pour certains territoires.

Si vous êtes actuellement dans un poste de représentant junior-intermédiaire ou croyez avoir des aptitudes pour la vente, si vous êtes à la recherche d'une carrière avec possibilité d'avancement dans une entreprise en pleine croissance, faites parvenir votre curriculum vitae ainsi qu'une lettre d'introduction faisant état de vos objectifs à:

Michael Patterson
Société Canadienne des Pneus Michelin Ltée.
3300 Côte Vertu
Ville St-Laurent, Qué.
H4R 2B8

Les entrevues auront lieu à Ottawa, Montréal et Québec. Toute demande sera traitée confidentiellement et recevra une réponse.

MICHELIN

c'est toute la différence



Michael Patterson
SOCIÉTÉ CANADIENNE DES PNEUS MICHELIN LTÉE
3300 Côte Vertu
St-Laurent (Québec)
H4R 2B8

RÉSULTATS FINANCIERS

Perte de 17,7 M \$ pour Mitel au 1er trimestre

Mitel

■ Les pertes nettes de la compagnie Mitel se sont

chiffrées à 17,7 M \$ ou 0,51\$ l'action au cours de son premier trimestre terminé le 25 mai 1984. Par

rapport au trimestre correspondant de 1983 où les pertes nettes s'établissaient à 4,5 M \$ ou 0,12\$

par action, il s'agit d'une augmentation de 295% du déficit.

Les ventes de Mitel ont

Compagnies	RÉSULTATS FINANCIERS				
	Période	Profit par action (\$)		Revenus bruts (000\$)	
		Plus récent	L'an dernier	Plus récent	L'an dernier
Blue Sky	12 m.	0,34	0,20	23 736	17 854
Comterm	3 m.	(0,16)	0,08	6 918	4 347
Ipsco Inc.	12 m.	1,15	0,50	184 127	135 697
Mitel	12 m.	(0,51)	(0,12)	71 782	63 605
Peoples Jewellers	9 m.	1,58	(0,05)	135 168	106 652
Scott's Hospitality	12 m.	1,12	0,77	57 449	481 916
TransCanada Glass	12 m.	(0,05)	(0,27)	23 798	22 548

NOTRE ÉNERGIE AU SERVICE DE VOTRE AVENIR.

NOVA, une société énergétique de premier plan.

C'est en 1954 que NOVA a débuté dans le transport du gaz naturel. Pendant 20 ans, de Calgary où nous avons notre siège social, nous avons travaillé à la mise en place du réseau de transport du gaz albertain, mais ces dix dernières années, nous avons diversifié notre activité et notre clientèle.

Aujourd'hui, notre actif dépasse 6,2 milliards \$.

Le domaine de l'énergie est vaste et en pleine évolution et c'est pour rester à la fine pointe dans tous les secteurs que nous avons multiplié nos opérations. Nos intérêts vont maintenant du transport et de la commercialisation du gaz au pétrole, des produits pétrochimiques à la fabrication et du génie-conseil à la recherche.

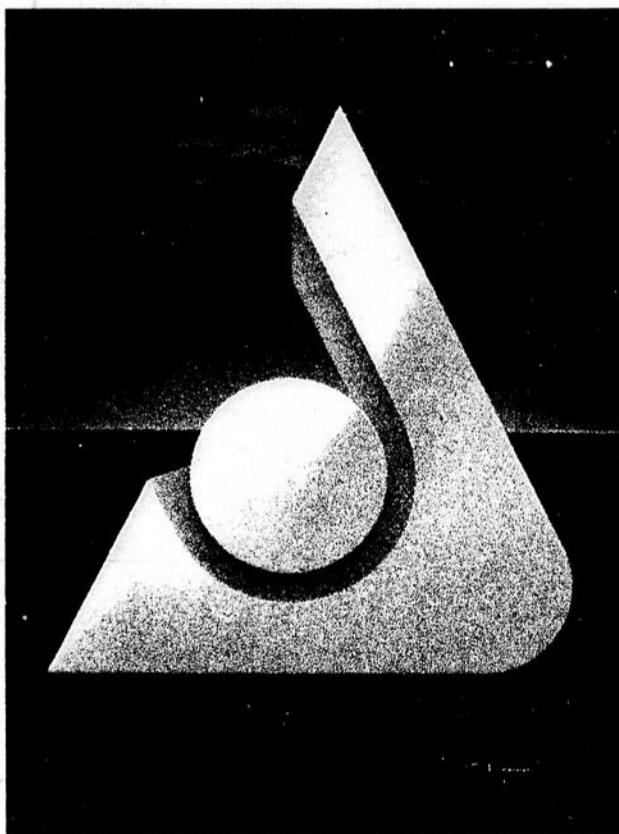
Nous n'avons pas grandi juste pour le plaisir.

Notre activité et les emplois qu'elle crée ont

des retombées concrètes dans tous les coins du pays où chaque membre de notre personnel s'affaire à bâtir l'avenir. Grâce à tout notre monde et à notre éventail élargi, d'intérêts nous avons les ressources qu'il faut pour mettre notre énergie au service de votre avenir.

On voudrait vous en dire encore plus sur NOVA.

Vous lisez la première d'une série d'annonces pour vous faire connaître nos bons coups et la façon dont nous aimerions collaborer avec vous dans la poursuite de nos objectifs. Si vous voulez en savoir davantage, écrivez-nous ou donnez-nous un coup de fil, sans frais, au numéro suivant: 1-800-661-9264. Vous verrez que partout où il est question d'énergie, nous y sommes.



NOVA 

NOTRE ÉNERGIE
AU SERVICE DE VOTRE
AVENIR.

cependant augmenté de 13% au cours de ce trimestre, se chiffrant à 71,7 M \$ comparativement à 63,6 M \$ l'année dernière.

Sans l'adoption des nouveaux règlements de conversion de la monnaie étrangère aux États-Unis, les pertes nettes du premier trimestre de 1983 auraient été de 4,7 M \$ ou 0,12\$ par action.

TransCanada Pipelines

■ Le bénéfice net de la Société TransCanada Pipelines au cours de son premier trimestre de 1984 a augmenté de 8% par rapport au trimestre correspondant de 1983. Il se chiffre cette année à 50,3 M \$ ou 0,55\$ l'action, comparativement à 46,4 M \$ ou 0,52\$ par action au premier trimestre de 1983.

Les ventes de la société ont augmenté de 32% au cours de ce trimestre se chiffrant à 1 216,0 M \$ par rapport à 923,5 M \$ à pareille date en 1983.

Ipsco Inc.

■ Au cours des neuf premiers mois terminés le 31 mai 1984, le revenu net de la compagnie IPSCO, de Calgary s'est établi à 7 M \$ ou 1,33% l'action. Comparativement à 2,6 M \$ ou 0,50\$ par action pour la période correspondante de l'exercice précédent, il s'agit d'une hausse de 169%.

À la suite d'une dilution d'actions effectuée le 18 juin dernier, le bénéfice par action se situe à 0,58\$ avant poste extraordinaire, et à 0,67\$ après poste extraordinaire. Compte-tenu de cette dilution, le bénéfice par action aurait été de 0,25\$ lors de l'exercice précédent.

Les ventes de IPSCO, fabricant de produits d'acier, pour ces neuf premiers mois sont passés de 135,6 M \$ à 184 M \$, soit une hausse de 36% par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Ces résultats sont attribuables à l'excellente performance de IPSCO au cours de son troisième trimestre où le revenu net s'est chiffré à 2 M \$ comparativement à 576 000\$ pour la même période en 1983. Ses ventes ont par ailleurs atteint 61,5 M \$, soit une hausse de 50% par rapport aux 41 M \$ obtenus au troisième trimestre de 1983.



Un abonnement au journal

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

c'est dans votre intérêt.



Un outil utile et profitable.

Tirez profit des informations économiques et financières que vous apporte **chaque semaine**, chez vous, le journal **LES AFFAIRES**. Un simple abonnement, et vous aurez entre les mains un outil complet et pratique pour utiliser, à votre profit, les conseils et suggestions de nos experts. Pour un placement important ou un simple rapport d'impôt, **LES AFFAIRES**, c'est dans votre intérêt. N'oubliez pas: en vous abonnant au journal **LES AFFAIRES**, vous obtenez **en prime** le magazine **AFFAIRES**.

Dites-vous bien qu'en remplissant le coupon ci-dessous vous faites un investissement.

*sur le prix habituel en kiosque

Veuillez simplement retourner ce coupon à:
Service aux abonnés

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

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

Oui, je m'abonne au journal **LES AFFAIRES**

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

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

M. _____ PRENOM: _____
 Mme _____

NOM DE LA COMPAGNIE: _____
 FONCTION/PROFESSION: _____
 ADRESSE: _____
 VILLE: _____ PROVINCE: _____
 CODE POSTAL: _____ TEL.: () _____

FACTUREZ-MOI N° DE CARTE: _____ EXP: _____
 VISA
 MASTERCARD SIGNATURE: _____

XEROX

Être à la tête du peloton
est une affaire de famille.
Xerox

La famille des copieurs Marathon de Xerox

Quel que soit votre rythme de travail, Xerox a un copieur Marathon pour vous.

Un copieur conçu pour résister aux essais d'endurance les plus exigeants.

Prenons, par exemple, le Marathon 1075. Comme il peut revêtir jusqu'à vingt formes différentes, il s'adapte facilement à l'évolution de vos besoins en matière de reprographie.

XEROX
1075
MARATHON

On a aussi doté le 1075 de la faculté de "penser".

Il vérifie et règle lui-même son fonctionnement afin de produire invariablement une copie d'un aussi bel aspect que l'original.

Il peut même communiquer avec vous, à l'aide de 100 messages faciles à comprendre.

Xerox participe activement à la course des copieurs à volume moyen de reproduction, plus qu'aucun autre fabricant. Voyez la fiche de performance de ses trois coureurs:

Le Marathon 1055 surpasse tous les autres copieurs concurrents quant aux fonctions de reproduction technique et graphique, y compris la réduction et l'agrandissement variables en pourcentages de 1%.

XEROX
1055
MARATHON

XEROX
1048
MARATHON

Le Marathon 1048 produit jusqu'à 40 copies à la minute et offre la possibilité

de tirer des copies recto verso à partir d'originaux recto. En outre, grâce à sa structure modulaire, il peut prendre quatre formes différentes.

Le Marathon 1045 suit de près grâce à la très grande adaptabilité que lui confèrent les 8 formes qu'il peut revêtir.

XEROX
1045
MARATHON

Xerox sait que les utilisateurs d'un copieur de table désirent aussi être du peloton. C'est pourquoi, le

XEROX
1035
MARATHON

Marathon 1035 constitue le premier copieur de table doté de quatre modes de

réduction et de deux modes d'agrandissement. Il offre, en outre, cinq réglages de contraste ainsi qu'une qualité inégalée des copies d'originaux sur papier de couleurs ou difficiles à reproduire. Enfin, le copieur le

moins coûteux que Xerox ait jamais produit fait aussi partie du groupe Marathon. Ils'agit du Marathon 1020 qui ne mesure que 20 cm de hauteur, 43 cm de profondeur et 43 cm de largeur. Tous ses éléments principaux ont été soumis à un éventail complet d'essais d'endurance. En outre, il est doté d'un microprocesseur puissant et de circuits électroniques perfectionnés.

XEROX
1020
MARATHON

Team Xerox Le groupe Marathon de Xerox constitue un exemple du travail d'équipe que Xerox peut mettre au profit de votre entreprise. Team Xerox représente un concept global en matière d'intégration des systèmes de bureau dont l'application est confiée à un personnel de service et d'appui spécialisé. Lorsque vous achetez les produits Xerox, vous vous assurez l'appui du Team Xerox.

Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le numéro 1-800-268-9074, communiquez avec votre succursale, dépositaire ou magasin Xerox, ou postez cette partie détachable à Xerox Canada Inc., Case postale 911, Station "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 _____ n° de tél. _____

MF-84LA12

Xerox Canada Inc.

XEROX et MARATHON sont des marques déposées de XEROX CORPORATION utilisées par XEROX CANADA INC. en tant qu'usager inscrit. Les noms de produits mentionnés ci-dessus sont des marques de commerce de XEROX CORPORATION.