UNIPRIX-FOCUS
LA GUERRE POURRAIT REPRENDRE DE PLUS BELLE

p. 5

Le projet de fusion a mis le feu aux poudres dans les deux réseaux de pharmacies

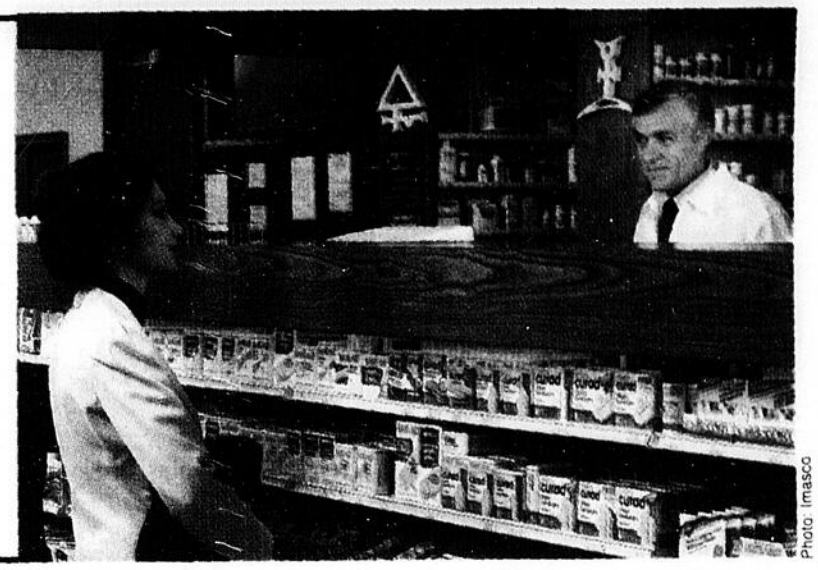


Photo: Imasco

dépôts garantis
8 3/4% 30 jours taux annuel
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUÉBEC OTTAWA MONTRÉAL TROIS-RIVIÈRES ROUYN

Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
Montréal, semaine du 4 au 10 janvier 1986 Vol. LVIII No. 1 48 pages 1 $

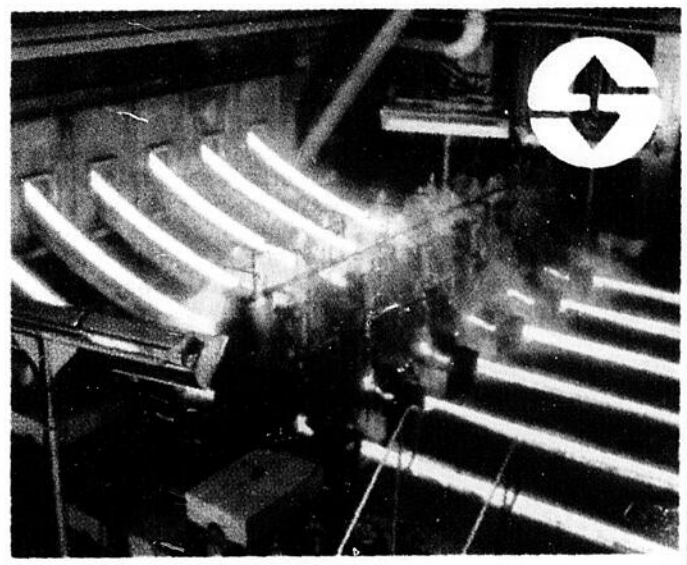
MARATHON BROWN
LE REER AUTOGÉRÉ
875-7421
1-800-361-8600

SOCIÉTÉS D'ÉTAT DU QUÉBEC
UNE GRAVE CRISE FINANCIÈRE FRAPPE PLUSIEURS D'ENTRE ELLES
TROIS SOCIÉTÉS ONT ACCUMULÉ UN DÉFICIT DE PLUS D'UN MILLIARD DE $

pp. 2-3







L'APRÈS-REER



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

LES RENTES ET LES FERR S'ÉCROULENT

p. 28

IMMEUBLE

Le marché de la vente de maisons est en mutation : de plus en plus de nouvelles formes de courtage font leur apparition. p. 17

VOTRE IMPÔT

Il existe plusieurs façons pour une compagnie de récompenser l'un de ses actionnaires : dividendes, auto, bateau, etc. Mais peu importe la façon, le fisc entend bien récupérer sa quote-part. p. 25

TECHNOLOGIE

L'ordinateur dans l'usine : beaucoup de PME sont menacées de mort si les gens d'affaires ne réagissent pas. Le libre-échange est à nos portes... le marché se doit d'exploser.

un cahier spécial de 8 pages

Hydro-Québec mise à part

21 sociétés d'État québécoises ont accumulé

■ Exception faite d'**Hydro-Québec,** 21 sociétés d'État québécoises oeuvrant dans le domaine économique avaient accumulé des pertes nettes globales de 923,9 millions de dollars au 31 mars 1985.

Trois d'entre elles, **Sidbec,** la **Société Nationale de l'Amiante** et la **Société de développement de la Baie James,** avaient accumulé ensemble plus d'un milliard de pertes nettes. Des 22 sociétés répertoriées dans le tableau ci-joint, 10 affichaient un déficit accumulé le 31 mars dernier, alors que 12 montraient un surplus.

C'est ce que révèle le dernier rapport du vérificateur général du Québec dans une annexe aux états financiers du gouvernement du Québec. Le rapport du vérificateur général du Québec, M. **Rhéal Chatelain,** a été déposé le 17 décembre dernier.

Toujours en excluant Hydro-Québec, qui est un cas à part du fait qu'elle est un monopole chargé de fournir un service indispensable (l'électricité), la compilation du vérificateur révèle que les placements de 2,6 milliards de dollars faits par le gouvernement du Québec dans 21 sociétés d'État importantes avaient le 31 mars dernier une valeur de 1,7 milliard de dollars, d'où la perte accumulée de l'ordre de 900 millions de dollars.

Sidbec

La société d'État la plus mal en point est Sidbec. Le placement de 652,8 millions de dollars que les gouvernements du Québec y ont effectués au fil des 20 dernières années a été entièrement absorbé par les pertes, si bien que cette société avait une valeur négative de 183,4 M$ au 31 décembre 1984. Ce chiffre est la différence entre l'investissement total du gouvernement (652,8 M$) et les pertes accumulées de la société, qui s'élevaient à 836,2 M$ à la fin de l'année dernière. Ce montant comprend les 343 millions de dollars de perte extraordinaire occasionnée par la cessation des activités de **Sibec-Normines,** dans laquelle Sidbec détenait un intérêt de 50,1 % et par la fermeture de la ville de Gagnon.

Cet excédent de pertes sur l'avoir du gouvernement dans Sidbec signifie que cette dernière est en faillite technique. Si personne ne parle de faillite, c'est tout simplement parce que les emprunts de Sidbec sont garantis par le gouvernement du Québec. Les prêteurs et les créanciers ne prennent donc pas les procédures de requête en faillite tout simplement parce que l'État est garant des emprunts. Toute entreprise privée qui se retrouverait dans une telle imposture financière serait mise en faillite sur le champ.

Sidbec a enregistré des pertes à douze de ses treize années d'exploitation. L'exception a été 1974, alors que la société a enregistré un profit de 10,4 M$. Pour la période de 12 mois terminée le 31 décembre 1984, Sidbec a essuyé une perte de 347,7 M$; cette perte comprend les frais de fermeture des installations de la Côte-Nord.

Pour les neuf mois terminés le 30 septembre dernier, Sidbec a subi une perte de 10,1 M$. La perte de la même période en 1984 avait été de 17,35 M$. Pour les trois mois terminés le 30 septembre, la perte a été de 5 M$, en regard de 8,9 M$ pour le même trimestre en 1984.

Société nationale de l'amiante

La deuxième société d'État la plus mal en point est la Société Nationale de l'Amiante (SNA), qui a été créée en 1978 pour exploiter des mines d'amiante et développer la transformation de la fibre d'amiante au Québec. La SNA a acquis en 1980 **Mines d'amiante Bell,** de Thetford-Mines, et **Atlas Turner,** un manufacturier d'amiante-ciment de Montréal; elle a aussi fait des placements dans une usine d'endos à linoleum, **Lupel-SNA,** à Cap-de-la-Madeleine, et un manufacturier de plaquettes de freins, **Distex-SNA,** de Montréal. Enfin, elle a acquis en 1982 une option en vue de l'achat de la **Société Asbestos,** de Thetford-Mines, en 1986.

La SNA a encouru des pertes à tous ses exercices, sauf un; l'exercice terminé au 31 mars 1981 a en effet montré un profit net de 2 M$. Le déficit consolidé qu'elle a accumulé depuis son existence s'élevait à 136,5 M$ au 31 mars 1985.

De 1979 à aujourd'hui, le gouvernement a investi dans cette société 96,6 M$. En raison du déficit accumulé, tout le placement du gouvernement a été mangé et la SNA a maintenant une valeur négative de 39,9 M$. Ce sombre tableau inclut cependant une dotation de 75,6 M$ représentant l'excédent au 31 mars dernier du prix payé par la SNA pour acquérir éventuellement le bloc d'actions d'Asbestos détenu présentement par **General Dynanmics.**

La SNA serait également en faillite si elle était une propriété privée; elle ne l'est pas tout simplement parce que ses emprunts sont garantis par le gouvernement du Québec.

Mais le gouvernement est loin d'être au bout de ses peines dans ce dossier. D'abord le gouvernement a annoncé le 16 août dernier qu'il entendait injecter 24 M$ supplémentaires dans un plan de relance de l'industrie de l'amiante qui intégrerait la

→

PLACEMENTS, SURPLUS (DÉFICITS) ACCUMULÉS ET AVOIRS NETS DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC DANS CERTAINES SOCIÉTÉS D'ÉTAT(1) (milliers de dollars)

Entreprises dans lesquelles le gouvernement détient un placement	Placement inscrit au 31 mars 1985	Excédents réserves ou (déficits) accumulés (2)	Avoir du gouvernement 1985	Avoir du gouvernement 1984
Hydro-Québec (1984-12-31)	4 374 109	2 136 541	6 510 650	6 365 203
Loto-Québec	170	41 930	42 100	29 181
Madelipêche inc. (1984-12-31)	13 053	(3 511)	9 542	9 799
Office du crédit agricole du Québec	160 500	1 632	162 132	176 032
Raffinerie de sucre du Québec	36 000	(20 839)	15 161	17 491
Sidbec (1984-12-31)	632 835	(836 209)(3)	(183 374)	127 464
Société de cartographie du Québec	3 000	(2 669)	331	970
Société de développement de la Baie James (1984-12-31)	60 000	(59 280)	720	24 453
Société de développement des coopératives (SDC)	19 878	(2 865)	17 013	22 436
Société de développement des industries de la culture et des communications (SODICC)	15 500	(1 791)	13 709	11 474
Société de développement industriel du Québec (SDI)	35 329	12 363	47 692	47 508
REXFOR	79 430	9 989	89 419	86 894
Société des alcools du Québec	30 000	68	30 068	41 613
Société des traversiers du Québec	1 500	2 165	3 665	3 263
Société d'habitation du Québec (1984-12-31)	130 188	140	130 328	146 647
Société générale de financement du Québec (1984-12-31)	289 434	64 785	354 219	283 726
Société immobilière du Québec	602 652	(13 765)	588 887	66 501
Société nationale de l'amiante	96 594	(136 506)(4)	(39 912)	34 628
Société québécoise des transports (1984-12-31)	42 233	(35 524)	6 709	(8 453)
SOQUEM	110 600	41 992	152 592	148 261
SOQUIA	52 100	3 204	55 304	48 150
SOQUIP	203 900	10 750	214 650	167 168
TOTAL	7 009 005	1 212 600	8 221 605	7 850 409

1) Les entreprises énumérées ont la majorité de leurs administrateurs nommés par le gouvernement.
2) Au 31 mars 1985, sauf indiqué à une autre date à la suite du nom de l'entreprise.
3) Y compris un montant de 343,3 millions de dollars pour la perte occasionnée par la cessation des activités de Sidbec-Normines.
4) Y compris une dotation de 75,6 millions de dollars à une provision qui procède de l'estimation de l'excédent du prix qui aurait été payé sur leur valeur aux livres à cette même date, par la Société nationale de l'amiante, pour les actions de Mines-SNA Inc. détenues par son coactionnaire (General Dynamics Limited), si l'option de vente de ces actions avait été exercée le 31 mars 1985.

SOURCE: Vérificateur général du Québec

Hydro-Québec se démarque

■ De toutes les sociétés d'État québécoises, **Hydro-Québec** est carrément un cas à part. Tout d'abord, cette dernière n'a été constituée en société d'État que récemment; ayant été créée il y a 41 ans, elle a été administrée pendant plus de trois décennies sous le parapluie juridique d'une commission.

Le gouvernement du Québec n'y a donc jamais injecté de capital. Mais puisqu'Hydro-Québec avait le monopole de la distribution d'un service aussi essentiel que l'électricité et qu'elle dut emprunter sur les marchés pour réaliser ses importants investissements, l'État lui permit d'accumuler des réserves qui furent plus tard transformées en capital-actions et en bénéfices accumulés. Au 31 décembre 1984, le capital-actions et les bénéfices non répartis de la plus importante société canadienne pour les actifs se chiffraient respectivement à 4,37 et 2,14 milliards de dollars, soit un total de 6,51 milliards d'avoir net de l'actionnaire.

Autres sociétés

Les autres sociétés d'État québécoises qui affichent des surplus accumulés sont le **Groupe SGF** (64,8 M$), **Soquem** (42,0 M$), **Loto-Québec** (41,9 M$), la **Société de développement industriel du Québec** (12,4 M$), **Soquip** (10,7 M$), **Rexfor** (10,0 M$), **Soquia** (3,2 M$), la **Société des traversiers** (2,2 M$) et l'**Office du crédit agricole** (1,6 M$).

Certaines de ces sociétés ont bénéficié de mises de fonds importantes. Parmi elles, la SGF vient en tête avec des placements de l'État totalisant 289,4 M$; la SGF n'accumule des bénéfices que depuis une demi-douzaine d'années environ et principalement grâce à ses participations dans **Marine, Donohue** et **Domtar.** La SGF a fait le ménage dans ses filiales, dont plusieurs étaient non rentables, il y a quelques années, et apparait maintenant comme une société capable de rivaliser avec l'entreprise privée sur le plan de la gestion. Plusieurs décisions douteuses d'investissements de la SGF avaient été commandées par le gouvernement à ses premières années d'existence.

Parmi les sociétés importantes et toujours à l'exclusion d'Hydro-Québec, Soquem est celle qui a eu le meilleur rendement. Créée pour faire de l'exploration minière, Soquem a finalement accumulé des bénéfices de 42 M$ sur un placement total de 110,6 M$ par le gouvernement. Ces bénéfices sont cependant en train de fondre à cause de la non rentabilité de la mine de sel des Îles-de-la-Madeleine.

Deux sociétés montrant des surplus sont de véritables machines à faire de l'argent et jouissent d'une situation de monopole. Il s'agit de la **SAQ** et de **Loto-Québec.** Leur rentabilité est en ce sens purement artificielle.

152 organisations

Le gouvernement du Québec comptait un total de 152 sociétés d'État, organismes, entreprises diverses, fonds spéciaux, fonds renouvelables, régies, commissions, etc. qui administraient divers programmes et activités du gouvernement au 31 mars 1985.

Ce total impressionnant de 152 organisations comprend seulement les organismes et entreprises où le gouvernement nomme la majorité des administrateurs. Ce nombre inclut les sociétés d'État et leurs filiales détenues à plus de 50 %, mais non les filiales de ces filiales, ni les entreprises détenues par deux sociétés d'État ou plus ou filiales de ces sociétés.

La progression des sociétés et organismes d'État a été fulgurante; leur nombre est passé de 11 en 1962 à 16 en 1967, 29 en 1972, 65 en 1977, 98 en 1982 avant d'atteindre 152 au 31 mars dernier.

L'ensemble de ces sociétés et organismes avaient un actif global de 40 milliards de dollars au 31 mars, un passif de 33 milliards et un avoir des actionnaires de 7 milliards. L'ensemble de ces organisations a dépensé 13 milliards au cours de l'exercice 1984-85.

En faisant abstraction d'Hydro-Québec, les organisations gouvernementales avaient au 31 mars dernier un actif de 13 milliards de dollars, un passif de 12 milliards et un avoir des actionnaires de seulement un milliard. Les organisations autres qu'Hydro-Québec ont dépensé 9 milliards au cours de l'exercice terminé le 31 mars dernier.

SOMMAIRE

Bloc-notes	p. 6
Bourses	pp. 34-36
Carrières et professions	p. 38
Éditorial	p. 6
Gagnants et perdants	p. 32
Immeuble	pp. 17-18
Marchés boursiers	p. 33
Marché obligataire	p. 31
Marketing	p. 12
Mines et métaux	p. 32
Nouvelles émissions	p. 36
Portefeuille de Georges Gratton	p. 37
Pouls de l'économie	p. 20
Rue St-Jacques	p. 8
REA	p. 29
Taux d'intérêt	p. 30
Transactions industrielles	p. 18
Votre impôt	p. 25

Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no. 0923.

900 millions de dollars de pertes

SNA et les sociétés privées **Campbell Resources** et **Lac d'Amiante**.

De plus, le gouvernement devra acquérir cette année (probablement à la mi-février, soit cinq ans exactement après la malheureuse transaction avec **General Dynamics**), 54,6 % du capital-actions de la Société Asbestos.

Le prix de 42 $ l'action que General Dynamics et le gouvernement avait convenu de payer lors de l'entente de principe de la fin de 1981, a été indexé de 16 % par année, si bien que Québec devra payer 88,20 $ l'action, soit un montant de 136,7 M$ pour l'acquisition de son bloc d'actions. De plus, l'encaisse de **General Dynamics Canada**, qui s'élevait à 16,4 M$ au moment de l'entente de principe en 1981, a également été indexée à 16 %, si bien que sa valeur atteindra 34,5 M$ au moment du paiement final. Les deux sommes réunies donnent un montant final de 171 M$, que le gouvernement aura à débourser en plus des 24 M$ déjà prévus dans le plan de relance. Et tout cela pour des actifs déjà comptabilisés dans les avoirs de la SNA.

SDBJ

La Société de développement de la Baie James (SDBJ) qui avait été créée en 1971 pour chapeauter le développement du territoire de la Baie James (à l'exclusion de l'aménagement hydroélectrique qu'Hydro-Québec réussit à s'approprier après un débat épique), avait un déficit accumulé de 59,28 M$ au 31 décembre 1984.

Le gouvernement y a investi 60 M$, ce qui veut dire que la valeur de son placement n'est plus que de 720 000 $. Le gouvernement a décidé en 1984 de maintenir en vie cette société dont l'utilité a déjà été publiquement remise en question.

Vérificateur

Dans son récent rapport à l'Assemblée nationale, le vérificateur général estime que les états financiers du gouvernement devraient réfléter la "baisse durable de la valeur de placement" de ces trois sociétés d'État en raison des pertes nettes considérables qu'elles ont enregistrées depuis leur existence.

M. Chatelain estime ainsi que le gouvernement aurait dû inscrire dans ses états financiers de l'exercice terminé le 31 mars 1985 des provisions pour perte de 183,4 M$ pour Sidbec, de 39,9 M$ pour la SNA et de 23,8 M$ pour la SDBJ, soit un total de 481,1 M$.

Le vérificateur estime que les déficits accumulés de ces trois sociétés d'État pendant plusieurs années montrent que ces sociétés sont incapables de faire face à leurs obligations par elles-mêmes et que, conséquemment, le compte des placements du gouvernement dans ses organismes et sociétés d'État devrait être réduit d'une provision pour pertes réflétant la baisse durable de la valeur des placements dans ces trois sociétés.

Cette inscription devrait être faite à la fois à l'état de l'actif et du passif du gouvernement au compte non budgétaire de l'état des revenus et dépenses du gouvernement puisque les placements et avances du gouvernement passent par ce compte lorsqu'il les effectue.

D'autres sociétés d'État québécoises montraient également des déficits accumulés le 31 mars dernier.

La **Raffinerie de sucre du Québec** affichait par exemple un déficit accumulé de 20,8 M$ en date du 31 mars, réduisant ainsi à 15,2 M$ la valeur du placement de 36 M$ effectué par le gouvernement dans cette société. Le vérificateur général n'a toutefois pas suggéré de prise de provision pour baisse durable de la valeur du placement dans le cas de cette dernière société.

Cependant, la Raffinerie n'est pas au bout de ses peines. Malgré des investissements massifs d'environ 55 M$ ces dernières années, la Raffinerie a subi une perte de 11,3 M$ au cours de la période de 12 mois se terminant le 31 mars 1985, selon les chiffres du vérificateur général.

La Raffinerie a besoin d'une autorisation d'investir 30 M$ selon l'exministre de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation,** M. **Jean Garon.** Cet investissement vise à permettre à la raffinerie de St-Hilaire de raffiner son sucre brut jusqu'au sucre granulé de table, mais cette activité supplémentaire ne rentabiliserait pas l'entreprise en raison de la déprime des prix mondiaux du sucre brut qui sont de l'ordre de 3 à 4 cents US la livre. Le prix de revient du sucre brut de la raffinerie de St-Hilaire est déjà supérieur au prix de 25 cents qui constitue son seuil de rentabilité.

La **Société québécoise des transports** (SQT) dont le principal actif est **Quebecair**, affichait pour sa part une perte accumulée de 35,5 M$ au 31 décembre 1984, réduisant ainsi à 6,7 M$ la valeur du placement du gouvernement qui s'élevait à 42,2 M$. La SQT avait également dans ses actifs 50 % de **Transport Speribel (Bellechasse, Speedway, Rimouski** et **Overnite**); cette participation a récemment été vendue à **Brazeau**.

Les autres sociétés d'État québécoises affichant des pertes accumulées sont la **Société immobilière du Québec** (13,76 M$ au 31 mars 1985), **Madelipêche inc.** (3,5 M$ au 31 décembre 1984), la **Société de cartographie du Québec** (2,7 M$ au 31 décembre 1985,), la **Société de développement des coopératives** (2,9 M$ au 31 mars 1985) et la **Société de développement des industries de la culture et des communications (SODICC)** (1,8 M$ au 31 mars 1985). La Société de cartographie du Québec a été vendue au cours de 1984.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Le Parti Libéral prêt à vendre quelques sociétés

■ Des sociétés d'État pourraient être vendues par le nouveau gouvernement Bourassa. L'approche du gouvernement libéral en est une de cas par cas. Selon le nouveau ministre responsable de la privatisation des sociétés d'État, M. **Pierre Fortier,** l'une des premières sociétés d'État à être privatisée pourrait être **Soquip,** dont la valeur nette est de l'ordre de 10,75 M$.

Cette somme aurait toutefois peu d'impact sur les finances publiques du Québec puisque la réalisation d'un gain de capital sur la vente d'un placement du gouvernement n'apparait pas au budget du gouvernement, mais au compte des activités non budgétaires. Un tel gain de capital viendrait alors réduire les besoins d'emprunts du gouvernement d'un montant équivalent.

Québec a aussi une occasion de se départir de son intérêt de 34 % dans **Nordair** puisque **CP Air** vient d'offrir 16,25 $ l'action; cette offre expire le 17 janvier. Sous le gouvernement précédent, Quebecair avait tenté d'acquérir Nordair, mais n'avait pu réunir que 34 % des actions de cette dernière, ce qui fut juste suffisant pour bloquer la fusion de CP Air et Nordair. Le bloc de Nordair est détenu via Quebecair et la SQT.

La réponse du nouveau gouvernement libéral à cette offre de CP Air en dira long sur ses intentions réelles en matière de privatisation et de désengagement de l'État dans le secteur privé.

Kiosques modulaires



• Mini-format ou stand d'exposition
• Achat ou location
Brochure sur demande
ExpoSystèmes
Montréal (514) 875-6271
Québec (418) 647-2014

Confiez votre capital de retraite au plus grand fiduciaire de Reér au Québec

En plus de vous faire économiser de l'impôt et réaliser un bon placement, tous nos Reér sont conçus pour répondre à vos besoins financiers

Informez-vous auprès de l'une de nos succursales ou procurez-vous notre Guide gratuit
Chez nous, vous vous associez à la force économique Desjardins

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

Fiducie du Québec

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

Desjardins

Votre R.E.E.R. a-t-il un rendement comparable à celui des Fonds Dynamique? + 18.5 % PAS DE COMMISSION A PAYER PAR AN*

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

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

LES AFFAIRES

Des amendes sévères sont prévues pour les fraudeurs

Ottawa n'entend pas imposer de contrôles spéciaux sur le gain de capital

Revenu Canada n'entend pas imposer, du moins pour l'instant, de contrôles spéciaux sur l'accumulation de gains de capital permis par le dernier budget du ministre des **Finances, Michael Wilson.**

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES le directeur du bureau de Montréal de Revenu Canada, M. **Réjean Doré.**

"Si jamais le gourvernement en vient à constater des abus importants, il pourra peut-être imposer des contrôles, mais pour l'instant on va s'en tenir aux règles déjà établies."

"Ce serait certainement possible d'établir des contrôles avec les systèmes informatiques d'aujourd'hui, reconnaît M. Doré. Mais nous croyons pour l'instant que la majorité des contribuables déclareront spontanément leurs gains de capital jusqu'à concurrence de 500 000 $."

Contrôles actuels

Du côté immobilier, a-t-il ajouté, Revenu Canada possède déjà des sources d'information comme le système **MLS** (Multiple Listing System) ou le régistre **Tela** qui contient tous les changements de titres de propriété avec les montants d'argent impliqués.

Du côté des valeurs mobilières, rappelle M. Doré, si l'investisseur touche des dividendes, il reçoit automatiquement une formule T-5, dont le gouvernement reçoit copie. Les grandes compagnies paient généralement des dividendes à leurs actionnaires.

Mais il n'y a pas de contrôles particuliers sur l'achat et la disposition des titres, ni sur le gain de capital réalisé.

Ceux qui pourraient théoriquement échapper le plus facilement à l'attention du fisc sont les spéculateurs qui achètent des actions de petites ou de jeunes compagnies qui ne versent pas de dividende. Mais selon M. Doré, ceux-là aussi auront intérêt à déclarer leurs gains de capital pour plusieurs bonnes raisons:

1) Ces jeunes et petites compagnies peuvent aussi entraîner des pertes de capital; pour déduire les pertes, il faut aussi déclarer les gains; c'est la différence entre les gains et les pertes qui va entrer dans la réserve cumulative de 500 000 $; les pertes nettes des années subséquentes (pertes plus élevées que gains) vont diminuer la réserve;

2) Des pénalités très sévères sont prévues à l'endroit des fraudeurs pris en défaut:
a) perte de l'exemption fiscale accordée dans le dernier budget et obligation de verser les sommes dues;
b) pénalité administrative de 25 % des sommes dues;
c) amende pouvant atteindre 70 % de ces sommes devant les tribunaux civils;
d) amende pouvant atteindre 200 % des sommes dues devant les tribunaux criminels, où l'on envoie les contrevenants en cas de récidive ou de fraude importante;
e) risque très élevé de voir le fisc provincial venir poser les mêmes questions et imposer les mêmes pénalités.

3)L'élargissement de l'article 247 de la loi des impôts sur le revenu permet au fisc d'entreprendre plus facilement des enquêtes contre les personnes soupçonnées d'user de stratagèmes pour frauder le gouvernement.

4) Le gouvernement a introduit un impôt minimum de remplacement d'un taux de 14,2 % après l'abattement pour le Québec. Le gain de capital non déclaré perdrait donc son exemption et serait soumis à un taux d'au moins 17 % de cotisation au fédéral seulement. Québec introduira aussi un impôt minimum de remplacement de 13,58 %, d'où un taux d'impôt minimum fédéral et provincial combiné de 27,78 %.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Réjean Doré: "Le contribuable a trop d'avantages à déclarer ses gains de capital et trop d'inconvénients à ne pas le faire."

Plus d'avantages que d'inconvénients

"On n'a pas vraiment besoin de contrôles supplémentaires pour la nouvelle mesure d'exemption du gain de capital, a répété M. Doré. Le contribuable a trop d'avantages à déclarer ses gains de capital et trop d'inconvénients à ne pas le faire."

En fait, a-t-il ajouté, le fisc partira là aussi de la présomption de bonne foi du contribuable, tout comme on le fait traditionnellement pour les gens qui reçoivent des honoraires et qui n'ont jamais de formule T-4 à présenter au percepteur d'impôts.

C'est le cas notamment de tous les professionnels des industries de service (comptables, avocats et autres conseillers rémunérés à honoraires), des commerçants et des travailleurs autonomes.

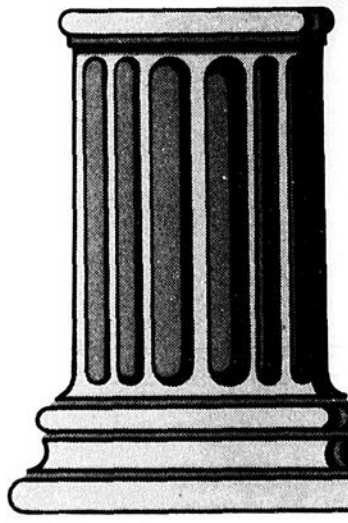
Revenu Canada a enregistré en 1984 près de 1,6 milliard de dollars de revenus des particuliers provenant de gains de capital, dont quelque 325 M$ en provenance du Québec. La moitié de ces sommes était déjà exemptée d'impôt avant l'introduction de la mesure Wilson également adoptée par Québec pour les deux premières années.

Il sera intéressant de voir au printemps si le gouvernement **Bourassa** suivra le régime fédéral jusqu'à la limite de 500 000 $, dans son souci d'harmoniser la fiscalité québécoise avec celle des gouvernements voisins. Au delà de 500 000 $, la moitié du gain de capital continuera d'être exempte d'impôt.

ANDRÉ HAINS

MONUMENTAUX

10%*



La Banque d'Épargne vous offre *maintenant* une gamme de 7 REÉR à taux d'intérêt remarquables.

Passez donc voir le spécialiste des REÉR de La Banque d'Épargne. Il vous aidera à choisir le REÉR qui convient le mieux à vos besoins comme à vos moyens.

La banque personnelle

LA BANQUE D'ÉPARGNE

CHOIX MULTIPLE:

LES REÉR DE LA BANQUE D'ÉPARGNE

REÉR à terme fixe – REÉR à taux variable – REÉR-obligations d'épargne
REÉR rachetable – REÉR à intérêt quotidien et 3 régimes de rentes
REÉR autogéré – REÉR Fonds de placement (Les Fiduciaires)

*REÉR à terme fixe de 5 ans.

Taux en vigueur le 27 décembre 1985

GAGNON LACOSTE
AVOCATS
AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

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

TÉLÉPHONE: 284-0426
CODE RÉGIONAL : 514

BCE

Avis de dividende

Le 18 décembre 1985 le conseil d'administration d'Entreprises Bell Canada Inc. a déclaré le dividende trimestriel suivant:

- payable le 15 février 1986 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 15 janvier 1986:
- dividende No 11 de soixante-sept cents et cinq-dixièmes (67,5¢) par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif de 2,70$, rachetable, convertible, donnant droit de vote, série I.

Guy Houle
Vice-président et
Secrétaire de la société

Entreprises Bell Canada Inc.

Le projet de fusion a mis le feu aux poudres

Focus-Uniprix: la bataille à finir va reprendre en janvier

La chaude lutte qui oppose les dirigeants de la bannière **Uniprix** à ceux de leur groupement de distribution, le **Groupe Pharmaceutique Focus inc.** (anciennement **Pharmacies Universelles**) va reprendre de plus belle en janvier, après la "trève des confiseurs".

En effet les enjeux économiques de cette bataille sont trop importants pour qu'on revienne au statu quo, a déclaré aux AFFAIRES le président et chef de la direction de Focus, M. **Louis Brunel.**

"À la mi-janvier, on va reparler à nos actionnaires et ce sont eux qui vont prendre la décision, a-t-il dit. J'espère que la trève des Fêtes va permettre à tout le monde de réfléchir et de considérer les intérêts économiques en jeu."

À défaut d'obtenir l'adhésion volontaire des 250 pharmaciens Uniprix au projet de fusion présenté par Focus, les dirigeants de ce dernier groupement entendent donc expulser purement et simplement les récalcitrants, ou au moins supprimer tous les avantages qu'ils retirent actuellement de Focus: marge de crédit, garantie de rachat d'inventaire, rappel des prêts à demande, remboursement des cartes Visa et MasterCard, etc. Certaines de ces mesures sont déjà entrées en vigueur avant les Fêtes.

"On peut peut-être perdre des membres dans la lutte, a déclaré de son côté aux AFFAIRES M. **Claude Raymond,** directeur général d'Uniprix, mais on va en attirer d'autres qui ne venaient pas chez nous à cause de notre appartenance à Focus. Et si jamais les dirigeants de Focus réussissent à convaincre une majorité de nos membres, ils vont avoir le corps, mais pas le coeur de notre organisation."

Grossiste, distributeur, détaillants

Pour bien comprendre les enjeux de la bataille que se livrent les deux états-majors de Focus et d'Uniprix, il faut se rappeler que Focus exerce deux rôles bien précis: celui de grossiste en achat pour ses quelque 1 250 membres, et celui de distributeur de produits à ses clients-membres, parmi lesquels on retrouve aussi les réseaux **Jean Coutu, Cumberland,** etc. En fait, Focus regroupe la très grande majorité des quelque 1 300 pharmaciens du Québec.

Focus compte cinq grandes bannières: Famili-Prix, O-bons-soins, Clinique Santé, Uniprix et Santé-service. Les premières lettres des bannières forment le mot Focus. Seule la bannière Uniprix n'appartient pas aux 1 250 membres de Focus; elle appartient plutôt en propre à ses 250 détenteurs, qui détiennent également ensemble 35 % du capital-actions de Focus.

Avec la venue des grandes chaînes et des réseaux comme celui de Jean Coutu dans les années 1960, les petites pharmacies de quartier ont commencé à tomber comme des mouches.

C'est pour contrer ce phénomène que de gros pharmaciens indépendants se sont réunis sous la bannière Uniprix et ont décidé d'adopter des pratiques commerciales aussi dynamiques que les grandes chaînes, en se tournant résolument vers les techniques modernes de marketing et de merchandising: uniformité des établissements, promotions et publicité tapageuses (radio, télévision), produits fabriqués sous marque privée, etc. Leur directeur général, M. Raymond, est d'ailleurs l'ancien directeur québécois de la maison **A.C. Nielsen,** spécialisée dans ce domaine.

En avril 1984, Uniprix a signé un contrat de distribution de dix ans avec Focus. Mais cette entente ne couvre pas les achats ou la fonction de grossiste de Focus. En 1985, Uniprix aura acheté pour environ 130 M$ de Focus, alors que ce montant aurait pu atteindre les 160 M$.

"Ils n'ont même pas demandé à nos laboratoires de soumissionner pour la fabrication de leurs produits de marque privée, accuse M. Brunel. Ils veulent acheter de plus en plus de produits directement chez les fournisseurs, sans passer par nous. Cette division du pouvoir d'achat réduit évidemment nos escomptes de volume."

Divison des forces ?

Par exemple, au 19 novembre dernier, Uniprix avait placé des commandes de 1,7 M$ chez **Mead Johnson,** pour lesquelles elle n'a obtenu aucun rabais de gros, soutient M. Brunel; de son côté Focus en avait placé pour 2,6 M$ pour lesquelles elle a obtenu un rabais de seulement 1 %.

Si toutes les commandes avaient été placées par le même groupe, Uniprix aurait obtenu un escompte de 2,5 % ou 42 500 $, tandis que Focus aurait obtenu 1,5 % supplémentaire ou 39 000 $.

Même chose à la poste, où la division du pouvoir d'achat fait perdre des escomptes de volume sur les circulaires de 162 000 $,

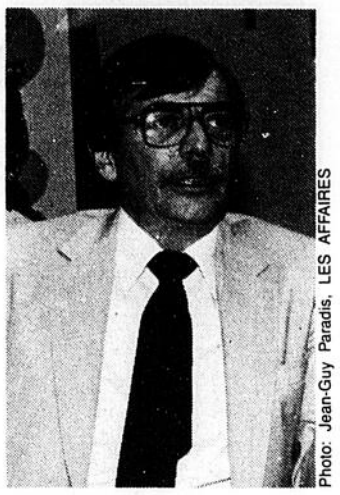


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Claude Raymond: "Si nos membres acceptent de payer pour une autre administration, c'est sans doute parce qu'ils y trouvent leur intérêt. C'est à eux de décider de notre sort, et non pas à l'ensemble des actionnaires de Focus."

affirment les dirigeants de Focus.

Uniprix conteste évidemment ces chiffres, en affirmant que les escomptes perdus sur les prix de gros sont plus que récupérés par des escomptes aux détaillants, affirme M. Raymond.

"L'exemple de Mead Johnson est valable, reconnaît-il; toutefois, les gens de Focus ne savent pas combien on a obtenu d'escompte de notre côté; alors ils pensent qu'on n'a rien eu."

Il faut bien distinguer les choses, explique M. Raymond: Focus fait de l'argent comme grossiste et distributeur; les membres d'Uniprix font de l'argent comme grossiste et détaillants.

Uniprix a des avantages que le grossiste-distributeur n'a pas, ajoute-t-il: par exemple, on contrôle la vente au détail, donc les pieds carrés de tablette qu'on alloue à chaque produit. Si par exemple on fait une promotion avec livraisons automatiques, nos membres s'engagent à ne pas retourner la marchandise qu'on leur livre: le distributeur nous facture donc le coût minimum car il n'aura pas de retour; de plus, le manufacturier nous donne l'escompte maximum pour la même raison. En somme, les marchands Uniprix gagnent sur les deux tableaux.

Mais c'est ce genre d'avantages permis par la discipline commerciale des membres Uniprix qui commence à déranger sérieusement les dirigeants de Focus. Car plus Uniprix achète directement des fournisseurs en faisant miroiter ce genre d'avantages, plus ses membres affaiblissent Focus dont ils sont pourtant les actionnaires les plus importants.

"On conçoit mal chez nous que 35 % de nos actionnaires tirent de leur côté au lieu d'acheter en commun avec tous les autres, constate M. Brunel. Ils nous font perdre des escomptes importants, à leur détriment et à celui des autres actionnaires."

A cet argument, M. Raymond répond que la discipline très rigide que les membres d'Uniprix acceptent de s'imposer, accompagnée souvent de risque commercial, procure des avantages que ses membres ne veulent pas partager avec tous les actionnaires de Focus.

Dédoublement ?

L'existence de deux groupes aussi distants l'un de l'autre entraîne d'autres inconvénients, affirme-t-on chez Focus; par exemple, chaque groupe possède un service de conseil en aménagement de magasin. Si Uniprix s'en est donné un, c'est évidemment parce que ses dirigeants veulent en avoir un particulier.

Il existe bien sûr aussi deux états-majors, et chacun des deux groupes de dirigeants pensent qu'il y en a probablement un de trop. Mais on ne s'entend évidemment pas sur lequel.

Même si les membres d'Uniprix possèdent tout près de 11 M$ d'actions ordinaires chez Focus, soit 35 % des droits de vote, ils n'ont qu'un seul représentant au conseil d'administration; par contre, la **Caisse de dépôt et placement,** qui possède 10 M$ d'actions privilégiées, en délègue trois.

Focus a donc lancé il y a quelques mois une opération de prise de contrôle sur Uniprix, en offrant aux membres de leur racheter leurs actions d'Uniprix à la valeur au livre, soit environ 700 000 $ au total. L'offre a fait bondir les dirigeants d'Uniprix, qui considèrent que leur bannière vaut infiniment plus que la seule valeur au livre des actionnaires.

Parmi les moyens de pression utilisés, on note un avis d'éviction du siège social d'Uniprix, la demande de paiement de plus de 2 M$ de billets à ordre signés à Focus par les membres d'Uniprix, la coupure des services informatiques, qui empêche les dirigeants d'Uniprix de suivre leurs promotions, la réclamation du paiement des comptes recevables, l'interdiction au personnel d'entrepôt de Focus de remplir les commandes des marchands Uniprix, etc.

La **Commission des valeurs mobilières** s'est mêlée du débat, puisqu'il s'agit de deux compagnies publiques au sens de la loi (plus de 50 actionnaires). Elle a interdit à Focus de poursuivre sa tentative d'acquisition du contrôle d'Uniprix et aux membres d'Uniprix de vendre leurs actions avant d'avoir reçu toute l'information préalable nécessaire.

En attendant la prochaine ronde, c'est la filiale pharmaceutique de **Provigo** qui s'apprête à tirer les marrons du feu, en approvisionnant les marchands Uniprix, qui possèdent pourtant un contrat obligeant Focus à les approvisionner jusqu'en 1994 !

ANDRÉ HAINS

La société d'avocats
STEIN, MONAST, PRATTE & MARSEILLE

Charles Stein, C.R., LL.D.	André Monast, C.R.
Claude Pratte, C.R.	Pierre Marseille, C.R.
Pierre LaRue, C.R.	Jean Marier, LL.M.
Pierre Lesage	Bruno Bernard
Roger Vallières	Jacques Gingras, C.A.
Pierre Cimon	Hon. Paule Gauthier, C.P., LL.M
Louis Huot	Pierre Pelletier
Claude Girard	Luc L. Lamarre
Michel Dupont	Jean Houle
Daniel Lavoie	Michel Demers
Henri-Louis Fortin	Michel Messely
Claude Rochon, B.Sc.Adm.	Jean Brunet, B. Com.
Lise Bernier	André Johnson
Kim Legault	Serge Sasseville
Jules Turcotte, M. Fisc.	Line Simard, D.D.N.
René Delorme	Marc Paradis

Le St-Amable, 1150 rue Claire-Fontaine
Québec (Québec) G1R 5G4
Tél.: (418) 529-6531
Télécopieur: (418) 529-1541 Télex: 051-3015

VENDEURS REPRÉSENTANTS, CONSEILLERS, GÉRANTS DE VENTE...

VOULEZ-VOUS VENDRE SANS LIMITE?



ROGER ST-HILAIRE
Instructeur

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

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

Montréal:	30-31 janvier 1986
Montréal:	13-14 mars 1986
Québec:	16-17 janvier 1986
Québec:	13-14 février 1986
Trois-Rivières:	20-21 février 1986
Sherbrooke:	11-12 mars 1986
Saguenay:	25-26 mars 1986

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

Inscriptions en nombre limité

Inscrivez-vous maintenant
(418) 626-7498

Cours Roger St-Hilaire

EDITORIAL

1986 et le défi de l'expansion

L'équipe de Publications Les Affaires entreprend l'année 1986 sur le ton de la confiance. Les perspectives économiques générales, en effet, apparaissent encore très positives, même après trois ans d'expansion continue en Amérique du Nord. Au plan plus local, les hommes et les femmes qui dirigent nos entreprises vibrent d'un dynamisme sans équivalence dans l'histoire récente du Québec.

Dans quelques jours doivent débuter entre Ottawa et Washington des négociations visant la libéralisation des échanges commerciaux à l'échelle continentale. Le mot négociation s'avère sans doute exagéré à ce moment-ci. La première étape, qui se prolongera peut-être au-delà de 1986, permettra tout au plus d'explorer le cadre dans lequel des négociations éventuelles pourront effectivement se dérouler.

Les pourparlers bilatéraux s'engagent sans même que n'existent au Canada de consensus sur les mandats précis à donner à nos propres négociateurs.

Or, ces concensus demeureront impossibles à dégager tant et aussi longtemps que le pays ne tranchera pas la question fondamentale suivante: doit-on, oui ou non, tendre au libre échange entre le Canada et les États-Unis ?

Dans ce grand débat national qui ne fait que s'amorcer, les milieux d'affaires québécois doivent faire entendre leur voix très haute. Et cette voix devrait crier oui au libre-échange, à un libre-échange qui s'instaurera graduellement et qui épargnera certains secteurs culturels dépassant, par la nature des choses, les seules préoccupations commerciales.

Ce point de vue ne sera pas facile à faire prédominer au pays. L'Ontario, qui s'est essentiellement développée sous la protection des barrières tarifaires, grâce à l'apport des Britanniques jusqu'en 1914 puis grâce aux investissements des Américains dans l'entre-deux guerre, organise la résistance au changement.

Il est évident que les entreprises québécoises ont besoin des plus vastes marchés possibles pour survivre et grandir. Comme de toute façon il faut franchir la barrière de la langue pour sortir du Québec, aussi bien viser toute l'Amérique du Nord que la minuscule population canadienne.

Mais il ne suffit pas de parler de libre échange commercial avec les États-Unis. Il faut surtout s'y préparer car, que le libre échange formel existe ou pas, nos entreprises devront dans les faits s'adapter à la concurrence étrangère pour survivre.

***

Sur le plan interne, l'équipe de Publications Les Affaires envisage également la nouvelle année avec beaucoup de confiance.

On me permettra de souligner ici que, personnellement, je suis plus que jamais engagé à relever ce défi de l'expansion au sein de ma propre entreprise. Une lecture trop rapide de la nouvelle de la transaction faisant de Publications Les Affaires une filiale à part entière de Groupe Transcontinental GTC a amené certains à imaginer un désintéressement de ma part. La réalité est tout autre. Devenu par cette transaction important actionnaire de Groupe Transcontinental GTC, je consacre tous mes efforts à bâtir, avec l'aide de mes associés et de mes collègues, un groupe de presse dont les Québécois puissent être fiers.

Depuis plusieurs semaines déjà, le tirage du journal a franchi le cap de 70 000 exemplaires vendus par semaine, soit 5 000 de plus qu'au début de l'automne.

Cette progression fulgurante de notre tirage illustre à nouveau l'éveil phénoménal des Québécois et Québécoises pour les affaires et le placement. Cet élargissement de notre auditoire comporte en lui-même ses exigences en termes de besoins d'information plus variés et plus diversifiés. En conséquence, nos lecteurs et lectrices verront graduellement apparaître au cours des prochains mois des services et des contenus nouveaux dans nos diverses publications.

Tous les employés de Publications Les Affaires se joignent à moi pour souhaiter à nos lecteurs et à nos annonceurs une heureuse et prospère année.

CLAUDE BEAUCHAMP
Président et éditeur

LES AFFAIRES

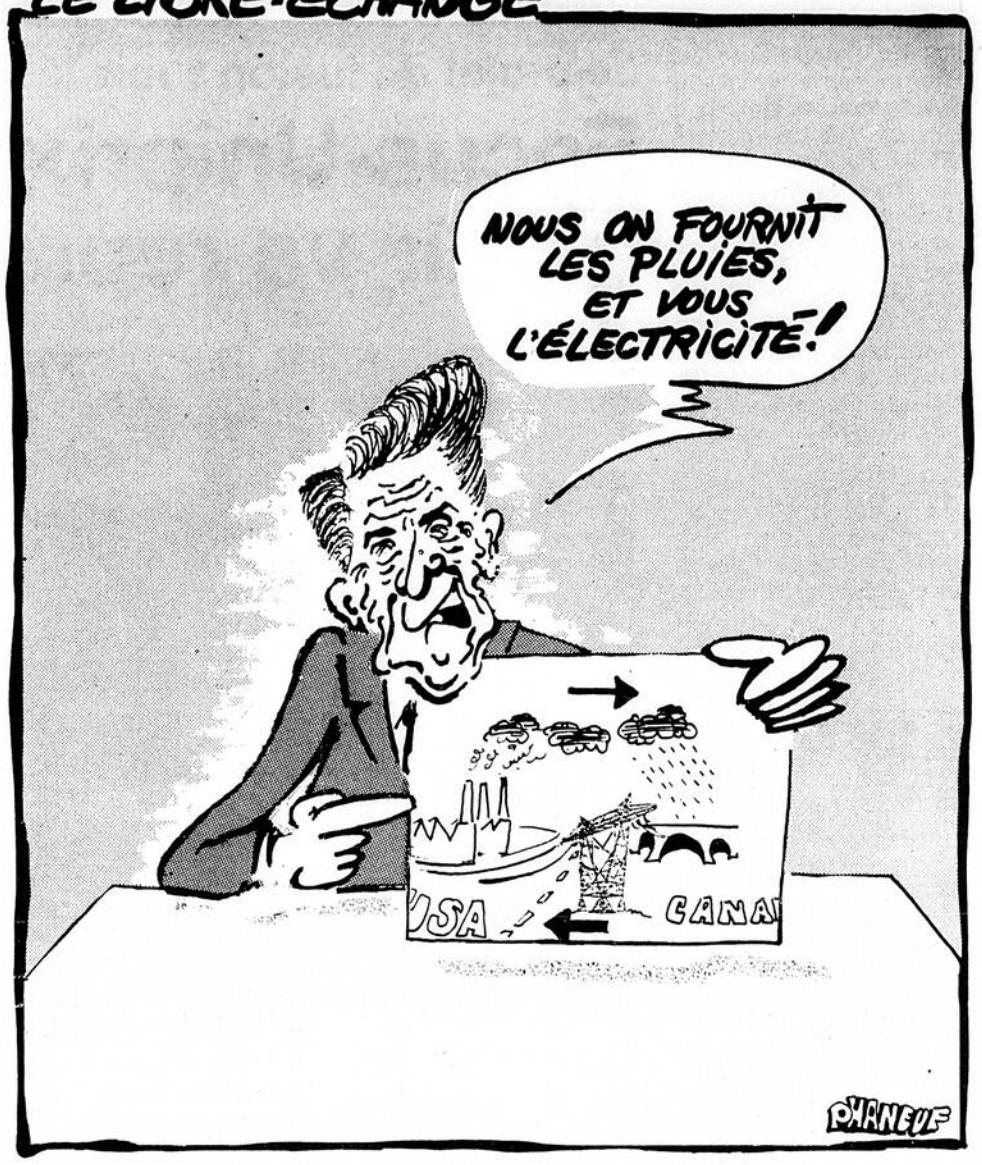
Fondé en 1928
Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Éditeur adjoint et rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNÉ**
Chef de pupitre: **Serge THERRIEN**
Directeur, cahiers et projets spéciaux: **Claude PICHÉ**
Directeur de la section placement: **Laurent PEPIN**
Journalistes: **André HAINS, Claude CHIASSON, Lucie PICHÉ, Dominique BEAUCHAMP, Yan BARCELO (technologies et informatique), Claude PROULX**
Collaborateurs: **Robert RIVARD, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, Dominique FROMENT, Reynald AUDET, Michel RICHER, Carole-Marie ALLARD (Ottawa), Michel LAMBERT (Québec)**
Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: *Vice-président* **Rosaire MAILLOUX**
chef de produit: **Pierre GOYER** *Coordonnatrice de production:* **Lucie MÉNARD**
Montréal (514) 842-6491 - Toronto (416) 499-9348 - Vancouver: (604) 688-6819

Tirage: *Directeur* **Normand G. Gravel** **Abonnement:** *Directeur* **François BLONDIN**
Abonnement: *(514) 842-3131* **1 an: 34,95 $* 2 ans: 49,95 $* Au numéro: 1$**
Autres pays: **1 an: 75,00 $* 2 ans: 130,00 $***
** incluant 0,50$ pour le magazine AFFAIRES*

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

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



BLOC-NOTES

Création d'un tribunal de la concurrence

Un projet sensé

L'économie est loin d'être une science exacte. Dans le secteur de la concurrence, cette réalité saute encore plus aux yeux. À partir de quand une fusion devient-elle dommageable pour une économie ? Quel degré de concentration économique un pays peut-il accepter ?

Le cas du Canada est encore plus complexe que celui des États-Unis par exemple. Comme les entreprises d'ici sont en concurrence avec des firmes américaines qui oeuvrent dans un marché national 10 fois plus grand, elles doivent bénéficier au Canada de parts de marché importantes pour obtenir des économies d'échelle qui les rendent compétitives.

Plusieurs soutiennent que le degré de concentration de l'économie canadienne est trop élevé. Toutefois, personne ne peut prétendre détenir la vérité dans ces matières. Aussi, n'est-il pas surprenant que les multiples révisions de la loi canadienne sur les coalitions préparées depuis 1971 n'ont jamais abouti par un vote à la Chambre des communes.

Après 15 ans d'attente, il semble maintenant que cette loi, adoptée en 1910, sera rajeunie. M. **Michel Côté,** ministre de la **Consommation et des Corporations,** vient en effet de présenter un projet de loi en ce sens qui, espère-t-il, sera adopté au cours des cinq prochains mois.

Ce projet de loi renforce les dispositions relatives aux fusions, aux complots et aux abus de position dominante. Un de ses principaux objectifs est de maintenir un niveau de concurrence suffisant qui permettra aux consommateurs d'avoir accès à un grand choix de produits au plus bas prix possible.

Ce renforcement est d'autant plus souhaitable qu'il faut s'attendre à ce que plusieurs secteurs économiques soient le théâtre de regroupements d'entreprises au cours des prochaines années. Oeuvrant dans des marchés qui ne grossissent presque plus, ces entreprises ne peuvent croître qu'en grugeant dans la part de marché des compétiteurs ou encore en faisant des acquisitions.

Le ministre Côté propose de créer un tribunal de la concurrence, qui sera notamment autorisé à refuser les fusions qui réduisent "sensiblement" la concurrence. Ce tribunal sera composé de quatre juges de la division d'Appel de la **Cour fédérale** et de huit spécialistes du monde des affaires. Ainsi, le tribunal pourra disposer des compétences juridiques et commerciales nécessaires pour prendre des décisions éclairées dans les cas qui lui seront soumis.

Le tribunal devra entre autres tenir compte dans son évaluation de la compétition internationale à laquelle fait face l'entreprise qui veut en acquérir une autre. Il s'agit d'une approche réaliste qui tient compte du désir des entreprises canadiennes de se faire valoir sur les marchés étrangers.

La libre concurrence est un des fondements de notre système économique. L'étroitesse du marché canadien force parfois les entreprises d'ici à se regrouper pour qu'elles puissent se mesurer aux grandes firmes internationales. Le projet de M. Côté maintient un juste équilibre entre ces deux tendances.

LAURENT PEPIN

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

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

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

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

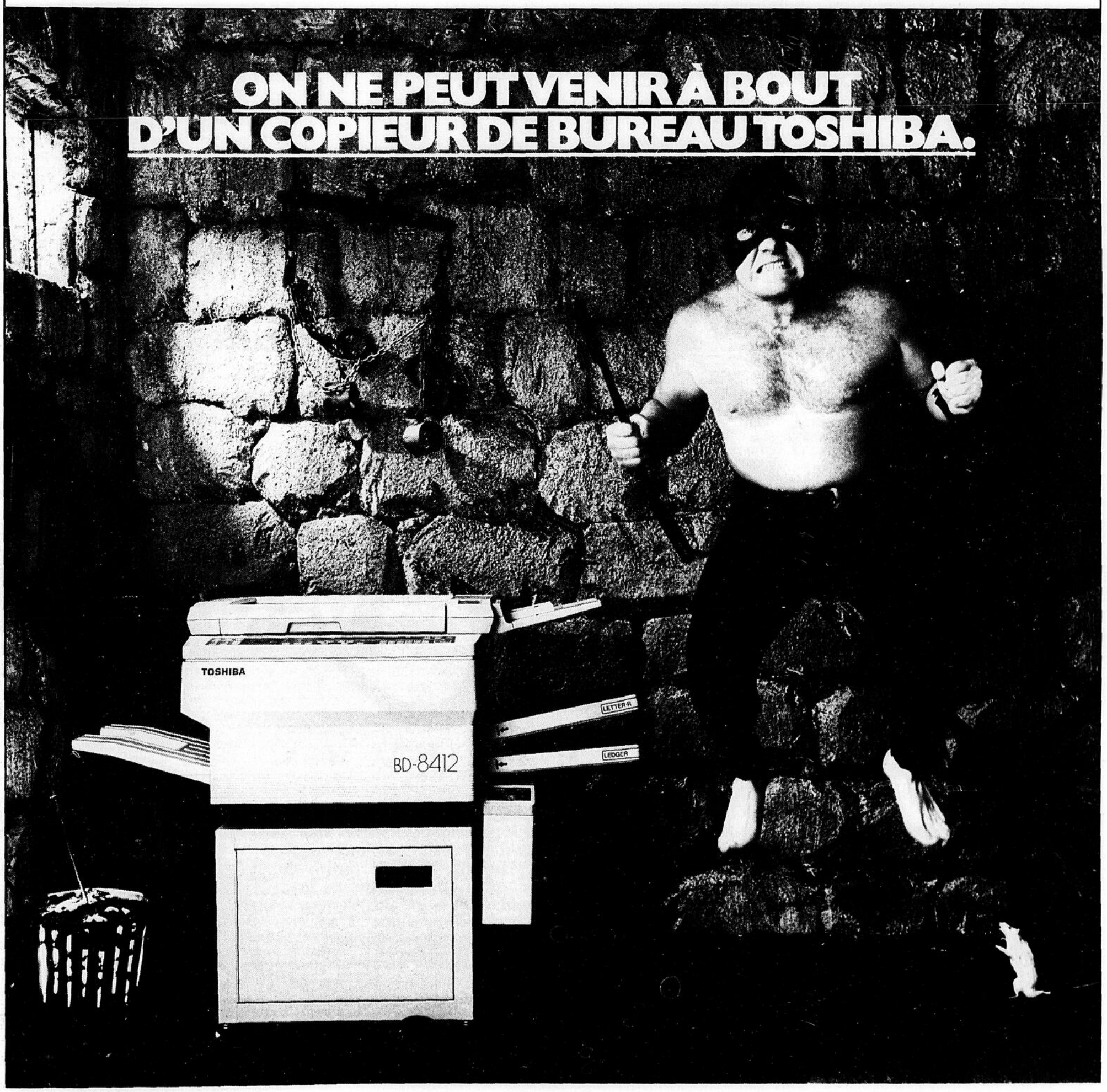
Jusqu'à deux ans de tortures, c'est ce que nos copieurs ont dû subir. Résultat: des bourreaux torturés par la frustration et des copieurs tout simplement imbattables!

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

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

TOSHIBA

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



MON ENTREPRISE
J'EN SUIS FIER
Je m'inscris!
MERCURIADES 86

GAGNANT 1985
L'entreprise Lauréate
aux Mercuriades 85

Mercure de l'environnement

COSSETTE COMMUNICATIONS MARKETING



Fondée en 1974
Spécialisée en marketing et en communications
Environ 240 employés, avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 100 M$
La plus importante maison du genre au Québec
Propriété de douze gens d'affaires sous la présidence de M. Claude Lessard
Sur la photo: M. Claude Lessard

Cossette communications-marketing s'est méritée le Mercure de l'environnement pour avoir su intégrer ses installations dans le contexte architectural à Montréal et à Québec. À Montréal, en particulier, l'entreprise a emménagé dans les anciens locaux de l'ambassade des États-Unis sur la rue Docteur Penfield et a rénové l'édifice dans une perspective de respect historique des lieux et d'intégration du patrimoine architectural.

Pour cette entreprise spécialisée en marketing et en communications c'est une immense source de fierté que de voir reconnaître ses succès par un Mercure. C'est également un stimulant pour les associés et les employés.

Date limite des inscription et de l'envoi de vos dossiers pour les Mercuriades 86:

Le 31 décembre 1985.

Hâtez-vous!

POUR INFORMATION:
Chambre de commerce du Québec
1-800-361-2688

Le Journal Les Affaires et Bell Canada se sont retirés volontairement des Mercuriades afin d'accorder leur appui au concours.

Gilles Lefebvre chez Bergemont

■ **Gilles Lefebvre**, jusqu'à récemment directeur national des ventes pour **VAL-A-BEL Textiles**, à Montréal, vient d'être nommé vice-président des ventes et du marketing aux **Industries Bergemont**, de Québec, Bergemont est un fabricant de stores verticaux et horizontaux de toutes grandeurs. M. Lefebvre, 36 ans, avait été directeur régional des ventes chez **Gauvreau Beaudry Ltée**, de Québec, un manufacturier de rideaux et tentures.

De la STCUM à la CSRC

■ M. **Nil Morrisseau**, qui a quitté récemment son poste de directeur des ressources humaines à la **Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal**, devient directeur des ressources humaines à la **Commission scolaire régionale de Chambly** à compter du 8 janvier 1986.

Diplômé en relations industrielles de l'**Université de Montréal**, M. Morrisseau oeuvre dans ce domaine depuis une trentaine d'années; il a travaillé à **Hydro-Québec** d'abord, puis chez **Québec Fer et Titane, Québec Téléphone, B.G. Checo ltée, Sidbec-Normines**, à la **Régie du logement** et à la STCUM.

Du marketing aux res. hum.

■ M. **Régean Guilbeault** est devenu récemment directeur des ressources humaines à la maison de conseillers en informatique **Systématix.** M. Guilbeault était auparavant directeur régional des ventes pour l'est du Canada chez **Lanpar**.

De Marsh & McLennan à Domtex

■ M. **Denis A. Glaude**, vient d'être nommé directeur, risques et assurances et immobilier chez **Dominion Textile**, de Montréal. À ce titre, il sera responsable de l'administration du portefeuille d'assurances mondiales et du service de l'immobilier. M. Glaude qui était auparavant vice-président adjoint chez **Marsh & McLennan** est ingénieur chimiste et détient un MBA de McGill.

Claude Piché à la CIDEM

■ M. **Claude Piché** a récemment été nommé directeur et commissaire général de la **Commission d'initiative et de développement économiques de Montréal** (CIDEM).

M. Piché, qui est à l'emploi de la Ville de Montréal depuis 1979, succède ainsi à M. **Yvon Gariépy** qui a dirigé les activités de promotion et de développement de la CIDEM pendant trois ans. Ce dernier vient de prendre sa retraite.

M. Piché s'est récemment mérité le prix du ministre de l'Industrie et Commerce du Québec'' pour sa contribution à créer un climat de développement industriel dynamique et la qualité de son travail dans son milieu''.

Luc Beaudoin à la F.I.A.B.C.I.

■ **Luc Beaudoin**, 58 ans, président de **Promanac inc.**, une firme de gestion immobilière dont le siège social est situé à Westmount, a été élu adjoint pour les Amériques du président mondial de la **Fédération internationale des professions immobilières**, au cours du récent congrès de l'organisme tenu à Paris. M. Beaudoin avait été président du chapitre canadien de la F.I.A.B.C.I. pour l'exercice 1979-80.

500 VENDUS

CONDOMINIUMS

L'architecture et la construction exceptionnelles du Sanctuaire du Mont-Royal nous ont valu de prestigieux trophées. Mais notre plus grande fierté reste le succès retentissant que connaît notre concept.
Avec la vente de son 500e condominium, le Sanctuaire est devenu le premier ensemble résidentiel à atteindre un tel sommet dans l'est du Canada. Pareille réussite ne tient pas du hasard. Comme peuvent en témoigner un millier de résidants, le Sanctuaire du Mont-Royal offre un cadre de vie incomparable, élégant et raffiné, conçu en fonction de ceux qui y vivent. Demandez-leur. Ou mieux encore, venez voir; une visite vaut mille mots.

le sanctuaire du mont-royal
Accédez à un nouveau mode de vie.

CONDOMINIUMS PRIVILÉGIÉS EN BORDURE OUEST D'OUTREMONT, 6000 CHEMIN DEACON, MONTRÉAL (514) 738-6000. DE PRÉFÉRENCE SUR RENDEZ-VOUS.
1 ch. à coucher: 1,036 pi. car. +, $115,000 + / 2 ch. à coucher: 1,274 pi. car. +, $142,500 + / 3 ch. à coucher: 1,711 pi. car. +, $193,000 + / Penthouses: 2,238 pi. car. +, $425,000 + *(SELON DISPONIBILITÉ)*

La fin d'un mythe: les yuppies n'existent pas p. 12 Bernard Desautel



Les salaires en 1986: hausse de 5,2 % du salaire de base p. 10

Immeuble: une méthode de courtage de plus en plus populaire p. 17

CANQUOTE Division de DATALINE inc.
PRESENTE
TELEDAT
Système Professionel d'Analyse des Options Canadiennes
S.V.P. Contacter Canquote (514) 871-1011

L'entreprise de Sherbrooke s'est associée avec la multinationale américaine Hercules

Son génie inventif a poussé PPD au rang des experts mondiaux dans les plastiques

Grâce à la mise au point de deux procédés exclusifs, les **Industries PPD**, de Sherbrooke, connaissent actuellement une expansion sans précédent dans le monde de l'usinage du plastique. Son association avec la multinationale américaine **Hercules** en février 1985 a fait passer cette PME familiale au rang des experts de la transformation des plastiques polymères dans le monde.

C'est particulièrement la découverte par PPD d'un procédé de moulage d'un polyéthylène très spécial, le UHMW 1900, qui a permis à l'entreprise d'être approchée par Hercules pour la transformation d'un nouveau plastique: le **metton**.

"Nous sommes les seuls au monde à traiter le UHMW par compression selon un procédé que nous avons mis au point nous-mêmes", a expliqué dans une entrevue aux AFFAIRES M. **Luc Morissette**, directeur général de PPD et fils du fondateur **Raymond Morissette**. "Nous avons dessiné, construit et mis au point notre propre machinerie en fonction de la théorie que nous avions élaborée. Notre invention fonctionne si bien que nous avons maintenant une avance technologique appréciable", ajoute-t-il.

L'expérience acquise durant ce projet, qui est depuis quelques années au stade de production, s'est ajoutée à la tradition familiale de l'injection des résines de synthèses depuis 1960. Cette expérience a conduit les Morissette à se tourner vers un nouveau procédé de traitement de l'uréthane, le projet RIM (de l'anglais "Reaction Injection Molding", moulage par réaction de l'injection).

Injection du metton

En 1984, six machines fonctionnaient quand Hercules est arrivée avec son nouveau plastique que personne n'arrivait à injecter: le metton. Ce matériau présente une foule d'avantages, dont un prix de revient très concurrentiel et une résistance supérieure aux produits concurrents; mais il avait alors un gros inconvénient: aucune des conmpagnies spécialisées n'était encore capable de le mouler !

PPD ne mit que deux jours pour adapter ses machines et le metton obéit au moulage. "Cela ne tenait pas du miracle! C'était une simple question technique et nous avons trouvé la solution" a indiqué Luc Morissette. Les 25 années d'expérience et le génie inventif des Morissette ont payé.

Spécialiste de l'injection des plastiques, PPD fabriquait des roues et des courroies de motoneiges en polycarbone et en uréthane durant les années 70. Lors de la baisse de popularité de l'industrie de la motoneige, la famille Morissette (le père, **Raymond**, trois de ses fils et une de ses filles) décidèrent de diversifier la production de l'entreprise.

Ils inventèrent alors le système de compression qui permet de travailler facilement le UHMW 1900, un polymère au poids moléculaire de haute densité.

"Nous avons dû créer nos propres machines, soit une soixantaine de presses, et fabriqué nos moules, nous avons même mis au point un système de contrôle de la fabrication par micro-processeur. Cette autosuffisance donne à PPD une très grande flexibilité au niveau des coûts et de la rapidité d'exécution; nous produisons au 1/10 du prix de revient de nos concurrents sur le marché mondial du UHMW!", a affirmé le contrôleur de la compagnie, M. **Claude Bouchard**.

Rapidement, la gamme des pièces fabriquées dans cette matière extrêmement dure et plus résistante que l'acier s'étend: les fabricants d'équipement, les chemins de fer, l'industrie de l'alimentation, les chaînes de montage placent des commandes pour des pièces de convoyeurs, des supports de sabots de frein, des engrenages, etc.

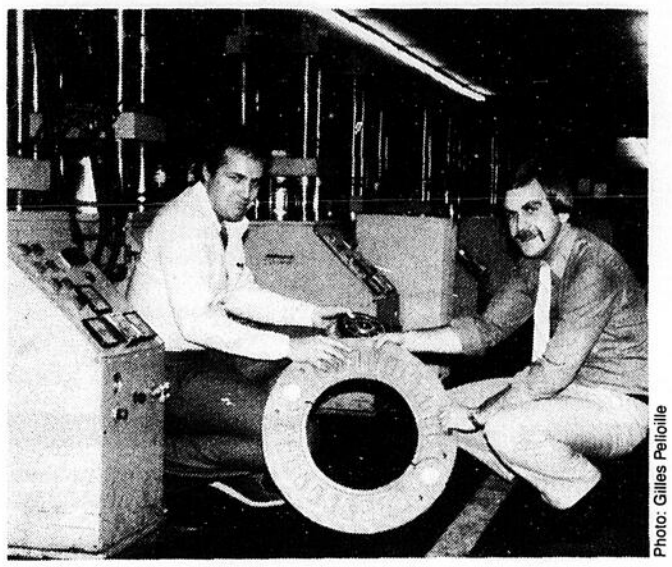


Photo: Gilles Pelloille

Le secret du procédé industriel est gardé jalousement et l'objectif de notre appareil photo a été le premier autorisé à s'aventurer dans l'usine en compagnie de Luc Morissette, directeur général et Claude Bouchard, contrôleur.

Technologie

"M. Morissette est un inventeur né, un "patenteux" comme on dit familièrement, et ses fils suivent le même chemin. Ils trouvent toujours un moyen pour résoudre un problème technique. Cela va plus loin puisque les Industries PPD ont rarement recours à des ressources extérieures; tout est fait sur place, au fur et à mesure des besoins", a affirmé M. Bouchard.

Cette expérience continue de s'étendre et des nouvelles filiales apparaissent; la fondation récente de **PPD Recherche** va mettre les facultés innovatrices de la famille Morissette au service de la fabrication de machines pour d'autres compagnies.

Cette unité s'ajoute à **Dalumo** (Daniel et Luc Morissette) qui fabrique des pièces en plastique par injection et aux Industries PPD qui utilisent le procédé de la compression. Et bien entendu, PPD est partenaire à 50 % avec Hercules dans **PPD Hercules**, qui fabrique notamment des cabines de tracteur et des capôts de motoneige en metton.

En tout, le groupe emploi 255 personnes dans la région de Sherbrooke et M. Bouchard s'attend à la création d'une quarantaine d'emplois en 1986. Industries PPD réalisera cette année un chiffre d'affaires de l'ordre de 5 M$ tandis que PPD Hercules fera environ 10 M$ à sa première année.

La firme exporte 85 % de sa production (70 % aux USA et 30 % dans les pays scandinaves). Comme exemple d'un produit original fabriqué par PPD M. Morissette a mentionné une roue en UHMW 1900 qui est montée sur les jantes des voitures officielles, à l'intérieur du pneu, pour que le véhicule ne soit pas immobilisé par un tir de balles dans les roues.

"Nos projets sont encore plus ambitieux, mais est trop tôt pour en parler!", ajoute-t-il. Il garde en tous cas un souvenir impérissable des tractations qui ont duré huit mois avec le géant hercules: "C'est une expérience inoubliable et très enrichissante pour une PME familiale de négocier un tel contrat avec une multinationale; ce qui compte surtout pour nous, c'est que ce mariage nous permette de réaliser nos objectifs d'expansion".

Industries PPD a reçu récemment du ministère de l'Expansion industrielle régionale une subvention de 166 000 $ pour moderniser son usine au coût de 1,7 M$. La compagnie acquerra des pièces d'équipement modernes pour fabriquer des moules de produits de polyéthylène et procédera à la robotisation de sa ligne de production. Une trentaine d'emplois permanents devraient être créés à la suite de cet investissement.

GILLES PELLOILLE
(Collaboration spéciale)

OFFREZ-VOUS UNE
BONNE TABLE DE TRAVAIL
pour
65 $
par personne
Tarif en vigueur jusqu'au 15 juin 1986
Le forfait inclut:
- chambre, occupation double
- 3 repas, taxe et service (salle à manger)
- 2 pauses-santé par jour (matin et après-midi)
- salle de réunion
- matériel audio-visuel

et offrez-vous des activités sportives et culturelles:
- natation
- tennis
- golf (18 trous)*
- équitation*
- ballon-balai
- ski alpin* et de randonnée
- théâtre et spectacle*

*moyennant supplément

Auberge Chéribourg
La vraie vie
Parc du Mont Orford
(819) 843-3309
1-800-567-6132



Alliance mutuelle vie



Marcel Gagné, FSA, FICA

Monsieur Jacques Dumont, vice-président — finances de l'Alliance, compagnie mutuelle d'assurance-vie, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Marcel Gagné au poste de directeur — actuariat et administration des rentes collectives.

À ce titre, Monsieur Gagné dirigera l'équipe d'actuariat des rentes collectives dont les principales fonctions sont la création de produits et l'exécution de travaux actuariels pour le compte des clients et de l'entreprise. Il sera également responsable des services administratifs offerts à la clientèle.

Monsieur Gagné est Fellow de la Society of Actuaries et de l'Institut canadien des actuaires depuis 1979. Il a acquis une solide expérience dans le domaine des régimes de retraite auprès d'un cabinet d'actuaires-conseils et d'une société d'assurances du Québec. Les compétences de Monsieur Gagné sont un atout pour l'Alliance dont un des objectifs est d'offrir à ses clients actuels et éventuels des services de la plus haute qualité et des produits adaptés à leurs besoins.

Selon l'enquête annuelle de la firme Sobeco

Salaires en 1986: hausse de 5,2 % des échelles et de 5,5 % des salaires de base

PROFESSIONNELS
GESTION CONSEILS

BCW
Conseillers en distribution physique
356, rue Le Moyne
Vieux-Montréal, Québec
H2Y 1Y3
514 849-5561
• Aménagement d'entrepôt
• Diagnostic d'entreprise
• Système d'expédition
• Systèmes d'entreposage
• Productivité
• Contrôle des stocks
• Équipement de manutention
• Réseau de distribution
• Agrandissement industriel
• Informatique appliquée

Poirier Bourassa Inc
417, boul. Roche
Vaudreuil (Québec)
J7V 2M9
(514) 455-6135
Marcel Bourassa Adm. A.
• Diagnostic d'entreprises
• Étude de commercialisation
• Financement, subventions "S.P.E.Q., CAPI., P.E.D.I.R."...
• Production
- Aménagement
- Coût de production
- Contrôle de qualité
- Automatisation, robotique

LES GESTIONNAIRES CONSEILS PRODUCTIVITE PLUS
Une équipe: 75 ans dans l'industrie et 25 ans dans la consultation.
• Diagnostic d'entreprises • Contrôle de la qualité
• Réduction des coûts • Prix de revient • Cercles de qualité
• Génie industriel • Organisation du travail
• Motivation et intéressement du personnel
• Programme complet d'amélioration de la productivité
• Plan stratégique (plan Marketing, plan financier, etc.)
272 ROLLIN, LAVAL, P.Q. H7G 1M3 — (514) 668-8481

50, boul. cremazie ouest,
suite 1104, place crémazie,
montreal, quebec
H2P 2W9
(514) 387-6434
• PRODUCTIVITE
• MARKETING/VENTE
• FINANCEMENT
• RESSOURCES HUMAINES
• AIDE GOUVERNEMENTALE
y von plante et associés inc.
cabinet de gestion-conseil

COMPTABLES AGRÉÉS

Samson Bélair
Comptables agrees
Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada
Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.

ÉVALUATEURS AGRÉÉS

Résidentiel
Commercial
Industriel
Les Évaluations Pierre St-Arnault Inc.
ÉVALUATEURS AGRÉÉS
VALEUR MARCHANDE — VENTE
ACQUISITION — TRANSFERT ASSURANCES
6185 BOUL. TASCHEREAU SUITE 209
BROSSARD (GALERIES RIVE-SUD) J4Z 1A6
MONTRÉAL (514) 878-9443 RIVE-SUD (514) 656-9693

AUTRES

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES
Fondée en 1892
Conseils en propriété intellectuelle
Agents de brevets d'invention et de marques de commerce
1514, Docteur Penfield
Montréal, Canada, H3G 1X5
Tél.: (514) 934-0272, Télex: 05-268656, Cable: MARION Telecopier

AUGMENTATIONS DES SALAIRES DE BASE POUR LES EMPLOYÉS CADRES EN 1986

	Par catégorie d'employés	
	Prévisions pour 1986 %	Augmentations réelles en 1985 %
Cadres supérieurs	5,9	5,4
Cadres intermédiaires	5,6	5,2
Autres cadres	5,5	5,2

	Par secteur d'activité					
	Prévisions pour 1986			Augmentations réelles en 1985		
	Cadres supér. %	Cadres inter. %	Autres cadres %	Cadres supér. %	Cadres inter. %	Autres cadres %
Fab. biens cons. durables	5.9	5.6	5.5	5.4	5.1	5.0
Fab. biens cons. non dur.	5.8	5.7	5.6	5.2	5.0	5.1
Commerce de gros	5.8	5.5	5.9	5.9	5.2	5.4
Const. et dévelop. immobil.	6.5	6.3	5.6	6.0	5.8	5.3
Fin., assur. & immobil.	6.5	6.3	5.8	5.9	5.8	5.6
Distribution	6.1	5.3	5.1	5.2	4.8	4.6
Services	5.6	5.3	5.3	5.6	5.4	5.2
Services publics	4.4	4.4	4.7	5.0	4.9	4.9
Commerce de détail	5.6	5.5	5.7	5.6	5.5	5.3
Autre	5.9	5.7	5.6	4.9	5.0	5.1

Source: Groupe Sobeco

Les augmentations des échelles de salaires se situeront autour de 5,2 % au Canada en 1986, soit 0,5 % de plus qu'en 1985.

D'autre part, les augmentations des salaires de base atteindront plutôt 5,5 %, soit 0,5 % de plus que l'année dernière également.

Voilà deux des conclusions auxquelles en est arrivé le **Groupe Sobeco** dans son "Rapport 1986: Augmentations prévisionnelles des rémunérations", publié il y a quelques jours.

La rémunération variable représente de 9 % à 18 % du salaire de base, constatent encore les spécialistes de Sobeco, et elle s'élève au fur et à mesure que l'on monte dans la hiérarchie des postes. Plsu de 25 % des 600 entreprises qui ont répondu à l'enquête projettent d'apporter des modifications à leur programme de rémunération variable.

Échelle de salaire

Le salaire médian des échelles est de 0,5 % supérieur à l'augmentation consentie en 1985, calcule Sobeco. Plus de 60 % des entreprises projettent un ajustement de leurs échelles de 5 % ou moins. Les grandes entreprises se montrent un peu moins généreuses que les petites; les employeurs de Montréal et ceux de moins de 10 M$ de chiffre d'affaires sont ceux qui prévoient les plus fortes hausses des échelles des cadres.

Salaires de base

La moitié des organisations interrogés prévoient des augmentations de 5 % ou moins, tandis que le quart prévoient des augmentations de plus de 6 % pour l'ensemble des cadres et des employés.

Les leaders dans les augmentations du salaire de base sont les entreprises du Québec, suivies des entreprises de moindre taille dans tous les secteurs industriels. Les cadres bénéficient de plus hautes augmentations que toute autre catégorie d'employés.

Rémunération variable

En 1986, la proportion du salaire total versée sur une base variable diminuera légèrement par rapport à l'an dernier, la plus forte baisse venant du secteur de la distribution, avec 11 %, suivi du commerce en gros, avec 7,5 %.

Pour les cadres intermédiaires et supérieurs, l'importance de la rémunération variable augmente en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise.

25 % des entreprises comptent modifier leur régime d rémunération variable, afin d'encourager l'esprit d'entreprise chez leurs cadres, récompenser le rendement et motiver ces catégories de personnel.

Pour les cadres supérieurs, c'est le rendement de l'entreprise qui reste le critère par excellence pour l'établissement de la rémunération variable. Pour les autres cadres, la règle d'une combinaison entre le rendement de l'entreprise et celle de l'individu.

ANDRÉ HAINS

Raymond Malenfant, propriétaire de la chaîne Universel, achète le Manoir Richelieu de Pointe-au-Pic

Raymond Malenfant, propriétaire de la chaîne de motels et d'hôtels **Universel,** vient de conclure l'achat du **Manoir Richelieu** de Pointe-au-Pic, qui appartenait au gouvernement du Québec.

M. Malenfant ajoute ce prestigieux hôtel aux huit autres établissements hôteliers qu'il possède déjà. M. Malenfant gère également trois centre commerciaux et quatre immeubles à bureaux (LES AFFAIRES 16 novembre 1986).

Le montant de l'acquisition s'élève à 555 555,55 $, mais le contrat de vente prévoit aussi un plan de développement d'une valeur de 11 M$, dont 8,5 M$ seront consentis dès 1986. M. Malenfant s'est aussi engagé à consacrer une somme de 2 M$ en publicité et promotion pour le Manoir, réparti sur une période de cinq ans à compter de janvier 1986. La moitié de ce budget sera consacré à la publicité à l'extérieur du Québec.

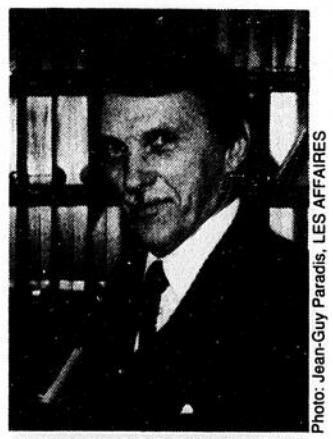


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Raymond Malenfant: "Il s'agit du plus beau de tous mes défis".

Les travaux débuteront cet hiver et l'ouverture du Manoir est prévue pour le mois de mai, à compter duquel il sera ouvert à l'année longue. Il est exploité pendant la saison estivale depuis plusieurs années.

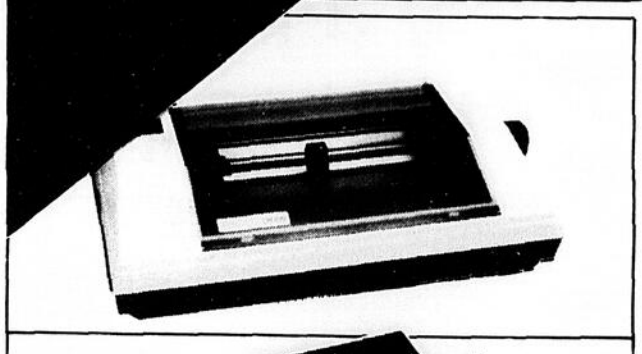
Cette transaction a été effectuée dans le cadre de la politique de privatisation des établissements appartenant au gouvernement. Le Manoir Richelieu compte 350 chambres et 1 000 acres de terrain. Il comprend un terrain de golf, des tennis et une piscine extérieure.

Parmi les rénovations majeures, il prévoit l'installation d'un système de chauffage adéquat, l'aménagement de nouvelles salles de réception et la construction d'une piscine intérieure.

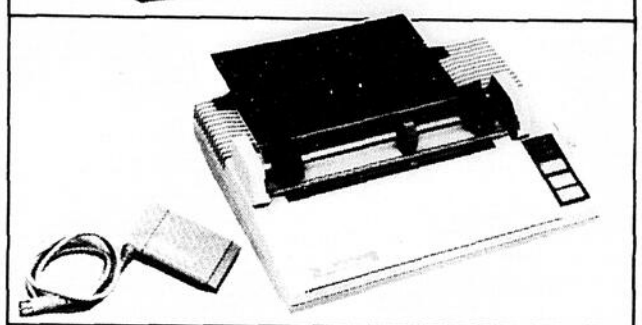
Grâce à cette transaction, 225 nouveaux emplois permanents seront créés dans la région de Pointe-au-Pic.

LUCIE PICHÉ

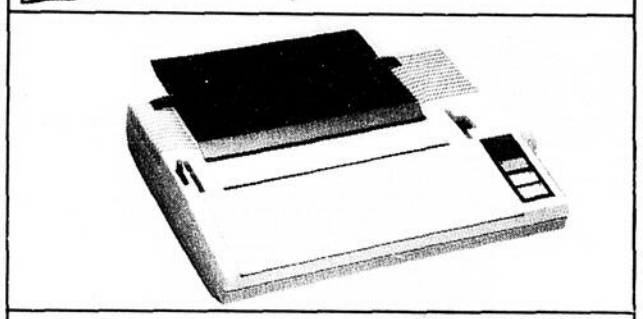
1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 . . . IMPRIMANTES. NOUS EN AVONS UNE POUR VOUS!



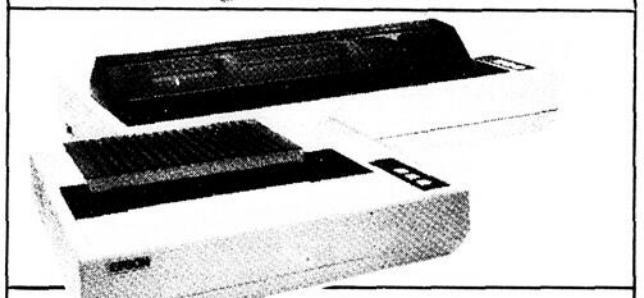
CR-220md
L'imprimante compatible avec C-64® et VIC-20®
- 50 cps
- appareil et logiciel compatibles avec Commodore C-64® et Vic-20®
- entraînement par traction ajustable



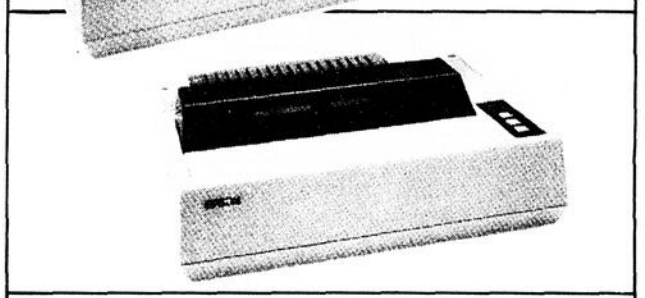
HOMEWRITERmd10
Imprimante par points pour utilisateurs d'ordinateur domestique
- vitesse d'impression 100 cps
- qualité quasi lettre 16 cps
- chariot à 80 colonnes de type machine à écrire
- SelecTypemd
- * Epson PICmd



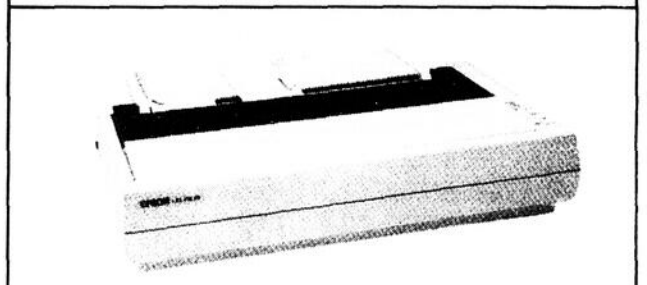
SPECTRUMmd LX-80
Impression de qualité commerciale à la mesure d'un budget familial
- vitesse d'impression 100 cps
- qualité quasi lettre 16 cps
- SelecTypemd
- graphiques d'une netteté parfaite
- chariot à 80 colonnes de type machine à écrire



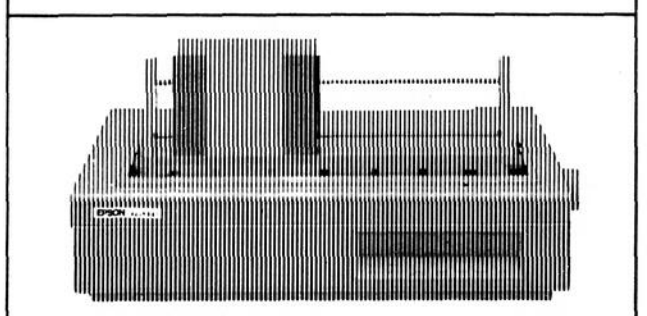
FX-85/FX-185
Imprimantes de première classe
- 5152 modes ESC/P/IBM intégrées
- 160 CPS mode rapide, 32 CPS qualité lettre
- Qualité quasi-lettre / Sélection de mode rapide à partir du panneau de contrôle
- FX-85 80 colonnes - FX-185 136 colonnes
- SelecTypeMD
- Haute résolution graphique pour tableaux et diagrammes



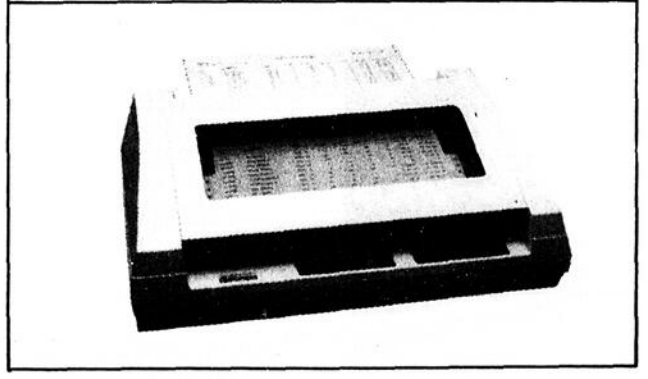
JX-80 md
L'imprimante en fête!
- 7 couleurs vives
- 160 cps
- graphiques à image point de haute densité
- avec SelecType md
- accepte la plaquette qualité quasi-lettre



LQ-1500md
La créme des imprimantes
- deux imprimantes en une seule
- imprimante ultra-rapide 200 cps
- superbe qualité courrier (67 cps)



SQ-2000
La révolution tranquille!
Imprimante à jet d'encre qualité lettre
- 176 cps en mode rapide
- 105 cps en qualité lettre
- 136 colonnes
- graphiques de haute densité

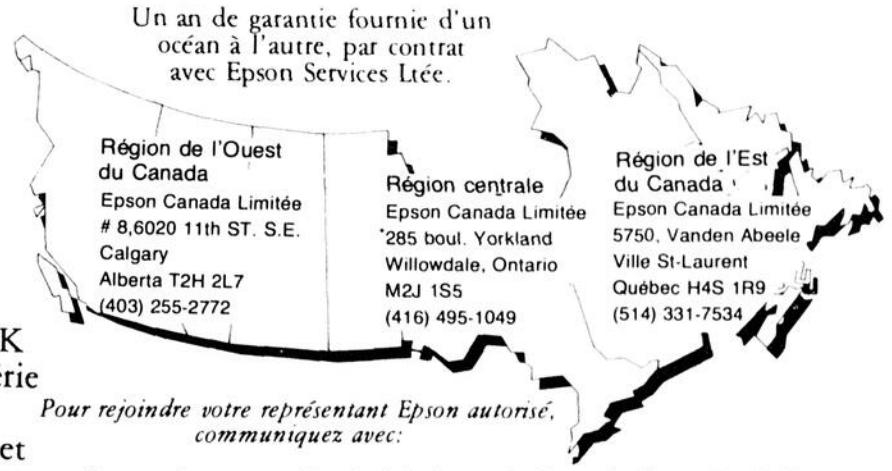


ComRiter® 420
L'imprimante de bureau ultra-rapide
- 420 cps en mode rapide
- 104 cps en qualité lettre
- Mémoire intermédiaire 18K
- Interface parallèle et en série incorporée
- Alimentation par friction et traction

EPSON®

EPSON CANADA LIMITÉE

Un an de garantie fournie d'un océan à l'autre, par contrat avec Epson Services Ltée.



Pour rejoindre votre représentant Epson autorisé, communiquez avec:

®Epson est une marque déposée de la Corporation Epson. Les Homewriter 10, Spectrum LX-80, PIC, SelecType, FX-100, FX-80, JX-80, et LQ-1500 sont des marques de commerce d'EPSON America Inc.

* Epson PICmd disponible pour la plupart des ordinateurs populaires incluant Apple II, Commodore 64®, IBM PC junior®, Atari 800XL.

Seulement 1,5 % de la population québécoise

Mythe plus que réalité: il n'y a pas de "yuppies" au Québec... ou presque

Le phénomène des "yuppies" (young urban professionals), cette race de "baby-boomers" qui a fort bonne presse depuis quelque temps, tient beaucoup plus du mythe que de la réalité, estime M. **Bernard Desautels**, analyste chez **Secor inc.**, un bureau d'experts-conseils de Montréal.

Cette catégorie d'individus dont les experts en marketing se plaisent à croire qu'ils peuvent tout se payer est nettement surévaluée. Selon M. Desautels, les "yuppies" ne représenteraient en fait que 6 % des "baby-boomers", soit seulement 1,5 % de la population totale du Québec... une poignée en réalité.

L'erreur qui est à l'origine de l'exagération du phénomène "yuppie" provient du fait que l'on inclut à tort dans cette catégorie de privilégiés les "sub-yups", une classe trois fois plus importante en nombre dont la caractéristique principale consiste à se prendre pour des "yuppies", a expliqué M. Desautels aux AFFAIRES.

Selon la définition la plus courante, un "yuppie" est âgé entre 25 et 39 ans, tout comme les "baby-boomers", mais son revenu personnel est supérieur à 30 000 $ par année (au Québec) et il est invariablement un diplômé universitaire. Son origine sociale est élevée: ses parents exerçaient une profession libérale, étaient des gens d'affaires ou des commerçants.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Bernard Desautels: "L'exagération du phénomène yuppie provient du fait que l'on inclut à tort dans cette catégorie de privilégiés les sub-yups."

Selon des statistiques recueillies par M. Desautels sur le niveau d'instruction et le revenu personnel des Québécois, on compterait seulement 93 600 individus qui rencontreraient les exigences nécessaires pour faire partie de ce club sélect (1,5 % de la population du Québec).

Les "sub-yups" quant à eux, sont également des universitaires mais leur revenu personnel se situe entre 20 000 $ et 29 999 $ par année. Ils sont issus d'une famille de cols blancs ou de cols bleus. M. Desautels estime qu'ils sont 276 200 à faire partie de ce clan, soit 17 % des "baby-boomers" et environ 5 % de la population totale.

Différences et ressemblances

Les autres "baby-boomers", pour lesquels on cherche encore un nom plus sophistiqué que "la masse", se retrouvent au Québec au nombre de 1 220 600.

La difficulté de faire la distinction entre les "yuppies" et les "sub-yups" s'explique assez facilement, croit M. Desautels. Leur principal point commun étant le goût du chic et le désir d'être "branchés", les membres des deux groupes achètent à peu près les mêmes produits de consommation courante et utilisent les mêmes services, mais pas à la même fréquence.

LES "BABY-BOOMERS" AU QUÉBEC (25 à 39 ans) (total de 1 590 400 individus)*

Profil	"Yuppies"	"Sub-Yups"	Autres
Nombre	93 600 (6 %)	276 200 (17 %)	1 220 600 (77 %)
Revenu personnel annuel	30 000 $ et plus	de 20 000 $ à 29 999 $	moins de 20 000 $ (incluant les sans revenus)
Éducation	Universitaire	Universitaire	Non universitaire
Origine sociale	élevée (profession) libérales, gens d'affaires, etc.)	moyenne (cols bleus, cols blancs)	inférieure (cols bleus)
Masse salariale totale (1)	3,7 milliards de dollars 13 %	6,9 milliards de dollars 24 %	18,3 milliards de dollars 63 %

** basé sur les statistiques de 1981*
(1) basée sur un salaire moyen de 40 000 $ pour les "yuppies", de 25 000 $ pour les "sub-yups" et de 15 000 pour les autres.
Tableau: Bernard Desautels, Secor

Il n'existe pas de différence culturelle tangible entre les "yuppies" et les "sub-yups". Les "yuppies" recherchent avant tout la qualité et le style, et pas nécessairement le cher comme leurs aînés, même s'ils auraient les moyens de se le payer. C'est pourquoi, vous risquez beaucoup plus de rencontrer un "yuppie" au **Café Laurier** et à l'**Express** à Montréal qu'au **Ritz Carlton** par exemple. Les "sub-yups" fréquentent généralement le même genre de restaurants que les "yuppies', mais ils y vont moins souvent à cause de leurs moyens financiers plus limités.

Les "yuppies" s'approvisionnent régulièrement dans les petites épiceries fines; les "sub-yups" les apprécient autant, mais doivent y restreindre leurs achats aux occasions spéciales et se contenter le reste du temps des supermarchés.

Le design est le mot clé des habitudes vestimentaires des "yuppies" et des "sub-yups". Alors que l'on retrouvera surtout les "yuppies" dans les boutiques très "high fashion" comme **Chapuis-Dubuc**, **Les Élégants** et autres, les "sub-yups" rechercheront le style surtout dans les petites boutiques des grands magasins où les prix sont plus abordables.

Le style (encore) est un critère important dans l'achat d'une automobile pour les deux groupes. Les "sub-yups" conduisent principalement des européennes pas trop chères, comme une **Renault** par exemple, alors que les "yuppies", tout aussi friands d'exotisme, peuvent se payer une petite **BMW**.

En ce qui concerne l'ameublement, le style (toujours lui) s'appelle entre autres **Château d'aujourd'hui** pour les "yuppies" tandis que les "sub-yups" porteront leur dévolu sur **Ikea**, par exemple.

Les "yuppies" ont souvent un chalet tout équipé ou ils en louent un, mais les "sub-yups" doivent se mettre en groupe pour se le permettre. Les "yuppies" sont presque tous propriétaires de leur résidence principale alors que les "sub-yups" louent un appartement généralement.

Pourquoi se contenter des yuppies

Les "yuppies" ayant les mêmes goûts que les "sub-yups", M. Desautels croit que les experts en marketing de produits de consommation courante ont tort de viser le créneau restreint des "yuppies" alors qu'ils pourraient vendre les mêmes produits et services et de la même façon aux "sub-yups" dont le pouvoir d'achat global est presque deux fois plus important. Individuellement, un "sub-yup" n'achète qu'occasionnellement les produits stylisés dont le "yuppie fait une consommation régulière, mais il faut considérer que les "sub-yups" sont trois fois plus nombreux que leurs jumeaux plus favorisés.

Ainsi, si l'on accorde un salaire moyen de 25 000 $ aux 276 200 "sub-yups" du Québec, on obtient des revenus totaux de 6,9 milliards de dollars par année, contre seulement 3,7 milliards de dollars pour les "yuppies" (salaire moyen de 40 000 $).

De plus, l'écart entre le pouvoir d'achat global des "sub-yups" et des "yuppies" pour les biens de consommation courante est en réalité plus important que ne le montrent les chiffres. Les "yuppies" ont en effet un fardeau de dette plus lourd à supporter, notamment à cause des coûts d'achat et d'entretien de leur maison et de leur automobile plus luxueuse.

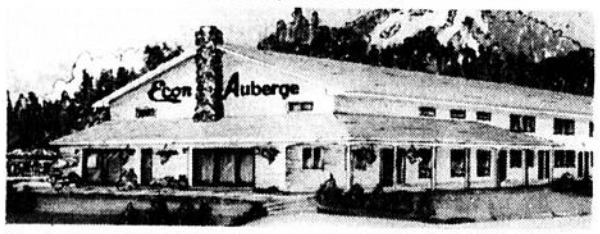
DOMINIQUE FROMENT

SOCIETÉ DE CONSEILS
EN MARQUES DE COMMERCE
PHILIPPE DUSSAULT inc.

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

RÉUNIONS D'AFFAIRES

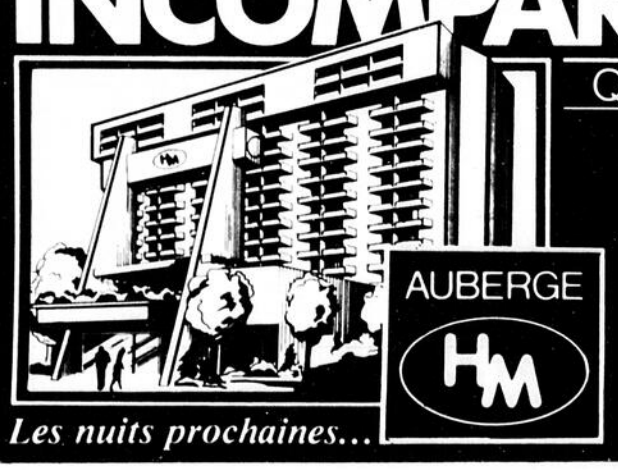
UNE RÉUNION DANS UNE STATION TOURISTIQUE INTERNATIONALE! POURQUOI PAS?



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

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

INCOMPARABLE



Q·U·E·B·E·C

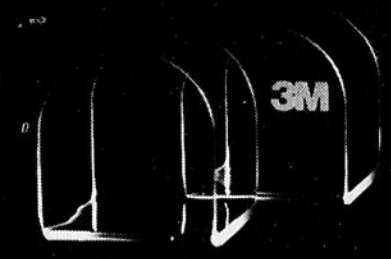
- chambres grand confort
- Piscine et stationnement intérieurs
- Cuisinette
- Salles de conférence

à partir de 44.$

2815, Boul. Laurier
Sainte-Foy
(418) 658-2793
Réservations sans frais
1-800-463-5535

Les nuits prochaines...

L'ennemi des employés qui vous dévalisent



Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec la division des systèmes de sécurité.
Systèmes de sécurité, 3M Canada Inc., 680 avenue Lépine, Dorval, Québec H9P 2S5 Téléphone 514/631-7600

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



Oui! LA SOLUTION: HAWORTH.

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

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

Nous pouvons aussi vous aider à déterminer les économies que vous réaliserez à l'acquisition d'un système de mobilier de bureau comparé à l'aménagement d'un bureau conventionnel à murs fixes et, principalement, à en calculer les avantages fiscaux.

La solution Haworth, la solution rentable.

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

HAWORTH®
L'EXCELLENCE EN MOBILIER DE BUREAU

Les Cris injectent environ 100 M$ annuellement dans la région de Val d'Or

Les huit communautés cris du Nord-Ouest québécois entraînent pour la région abitibienne des retombées annuelles estimées à environ 100 M$. De par l'importance de sa structure commerciale et de sa situation de pôle géographique entre le Nord et les grands centres, Val d'Or recueille une part majeure de ces retombées.

Les nations cries de la Baie James sont les communautés autochtones les plus riches en Amérique. La ratification de la Convention de la Baie James, avant le début des grands travaux hydroélectriques, a assuré à ces communautés une compensation monétaire de 136 M$.

Creeco, la société fiduciaire des Cris, a son siège social à Val d'Or et gère actuellement les 65 corporations qui lui appartiennent. ''Nous avons au début de l'année changé notre politique d'investissement et formé la **Compagnie Crie des Entreprises Économiques Régionales** (CREECO). C'est notre plus importante entreprise et son objet est d'agir comme véhicule central cri pour le contrôle de nos investissements'', a expliqué le président de Creeco, M. **Albert Diamond.**

''Val d'Or est le centre de services de la région'', a précisé aux AFFAIRES M. **Richard Brouillard,** vice-président exécutif de Creeco. La ville et la région sont dotées d'une infrastructure routière et aérienne qui nous convient''.

Les huit communautés cries sont situées le long de la Baie James (5) et à l'intérieur des terres (3). Toutes circulent par Val d'Or.

Air Creebec investit 1,7 M$

La compagnie aérienne de la nation, **Air Creebec,** a également installé son chef-lieu à Val d'Or. Creeco possède 51 % de ses actions et l'autre 49 % est détenu par **Austin Airways,** de Timmins, en Ontario; Air Creebec possède cinq avions qui ont leur port d'attache à Val d'Or

La compagnie d'aviation vient d'ailleurs de faire savoir qu'elle s'apprête à construire sur le site de l'aéroport régional un nouveau hangar dont l'entrée en service est prévue pour l'été prochain; c'est un investissement de 1,7 M$. Air Creebec emploie 15 personnes.

L'autorité régionale des Cris emploie une quarantaine de personnes à son siège social de Val d'Or. M. Richard Brouillard a précisé aux AFFAIRES que ce nombre passera à 60 l'an prochain et risque d'augmenter par la suite lorsque la réforme du ministère fédéral des **Affaires indiennes** s'effectuera.

Autres actifs

Creeco gère également deux autres compagnies appartenant aux Cris, dont **la Cree Housing Corporation,** une firme d'ingénierie qui emploie entre 25 et 28 personnes. L'impact économique de cette entité économique se situe actuellement, de l'avis de M. Brouillard, autour de 7 M$. ''Dans ses meilleures années, précise-t-il, le chiffre d'affaires annuel de Cree Housing a atteint 20 M$''.

Les Cris louent au total de 30 à 40 000 pieds carrés d'espace dans Val d'Or. ''Toutes nos activités passent par Val d'Or, ce qui entraîne des effets secondaires importants. Seulement la tenue l'assemblée générale annuelle ici représente des retombées de 2 M$. Sans compter que les Cris font beaucoup d'achats à Val d'Or'', a expliqué M. Brouillard.

Creeco possède également d'autres actifs, dont Cree Construction, dont le siège est situé à Montréal. Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 22 M$ l'an dernier. Le holding Creeco est de plus propriétaire depuis peu d'une usine de fabrication d'affuteuses de patins qui est située en Ontario. Cette firme tente présentement de se tailler une place dans le marché de l'est du Canada.

7 M$ à investir

Les Cris ont également en tête plusieurs projets d'investissement pour les années à venir. ''Nous avons environ 7 M$ au total à investir dans des projets basés dans la région d'Abitibi ou à l'extérieur'', a précisé le président du **Bureau d'indemnité de l'administration régionale crie,** Albert Diamond.

Les Cris ont déjà reçu 98,2 M$ du 135 M$ découlant de la signature de la Convention de la Baie James. Le restant sera rétribué, selon la production d'électricité à venir, a déclaré aux AFFAIRES le vice-président, Richard Brouillard.

SERGE FORTIN
(Collaboration spéciale)

Le programme «Pensons canadien»: rapport spécial.

«Si vous fabriquez un produit au Canada, il y a de bonnes raisons, du point de vue commercial, pour le faire savoir aux consommateurs canadiens.»



Xerox doit affronter quelques concurrents plutôt coriaces. La compagnie fait savoir quand ses produits sont fabriqués au Canada; elle est d'avis que cela influence le consommateur canadien et cela aide.

David McCamus,
Président, Xerox Canada.

Une grande partie de ce que Xerox *vend* au Canada est *fabriqué* au Canada. (Et c'est aussi le cas pour ce que Xerox vend ailleurs dans le monde: les exportations de Xerox Canada ont atteint quelque 145 millions $ l'an passé.)

Et quand son produit est fait ici, Xerox ne ménage pas ses efforts pour le faire savoir aux consommateurs.

Pourquoi?

Le sondage Gallup montre que 92 pour cent des Canadiens pensent qu'acheter canadien est important. De plus, les recherches montrent que les Canadiens préfèrent de beaucoup les produits fabriqués au Canada.

Et Xerox croit aux recherches.

Le slogan publicitaire utilisé en ce moment par Xerox est «Des solutions qui marchent».

La promotion de ses produits canadiens est manifestement une solution qui marche.

«Les étiquettes «Pensons canadien» nous donnent l'avantage avec nos clients les plus difficiles.»

Ce sont les mots de Jay Moyer - président de Moyer Dibel - un fabricant de matériel pour l'industrie alimentaire. Il dit que les étiquettes «Pensons canadien» qu'il présente dans des expositions commerciales entraînent plus de ventes. Les manufacturiers dans tout le pays sont du même avis.

Ce résultat est dû en partie aux efforts soutenus du gouvernement fédéral qui a fait tout ce qu'il a pu pour rappeler aux consommateurs de chercher l'étiquette «Pensons canadien» lorsqu'ils font leurs achats.

L'Association des manufacturiers canadiens est tellement convaincue que l'utilisation de l'étiquette «Pensons canadien» peut accroître vos ventes, qu'elle a mis au point un programme pour rendre l'étiquetage moins cher et plus simple.

À 3/4 de cent l'unité, les étiquettes «Pensons canadien» de l'AMC sont aussi peu chères qu'elles sont efficaces.

L'AMC a conclu une entente avec des imprimeurs pour une énorme quantité d'étiquettes auto-collantes et d'étiquettes suspendues. Un volume important veut dire un faible prix unitaire.

Aussi peu que 3/4 de cent l'unité.

Pouvez-vous nommer un autre effort de marketing qui est aussi efficace et qui coûte aussi peu?

Mais cette offre est strictement faite sur la base du ''premier arrivé, premier servi''.

Nous vous recommandons de remettre votre commande rapidement, avant les concurrents.

Un formulaire de commande facile.

Étiquettes auto-collantes:

	Nombre:	Somme:
Rouleaux de 1000		
Taille A (1" x 1/2") . . . 7,50 $	____	____
Taille B (1-1/2" x 1") . . . 9,50 $	____	____
Taille C (3" x 2") . . . 12,50 $	____	____
Étiquettes suspendues:		
Boîtes de 1000 . . . 26,50 $	____	____

Veuillez d'abord me faire parvenir des échantillons: ☐
J'ai inclus un chèque du montant de _____ $

Nom: _____

Titre: _____

Raison sociale: _____

Adresse: _____

Ville: _____

Code postal: _____ Téléphone: _____

Faire parvenir à: L'Association des manufacturiers canadiens, 1, rue Yonge, Toronto. M5E 1J9 - ou à votre bureau local de l'AMC.

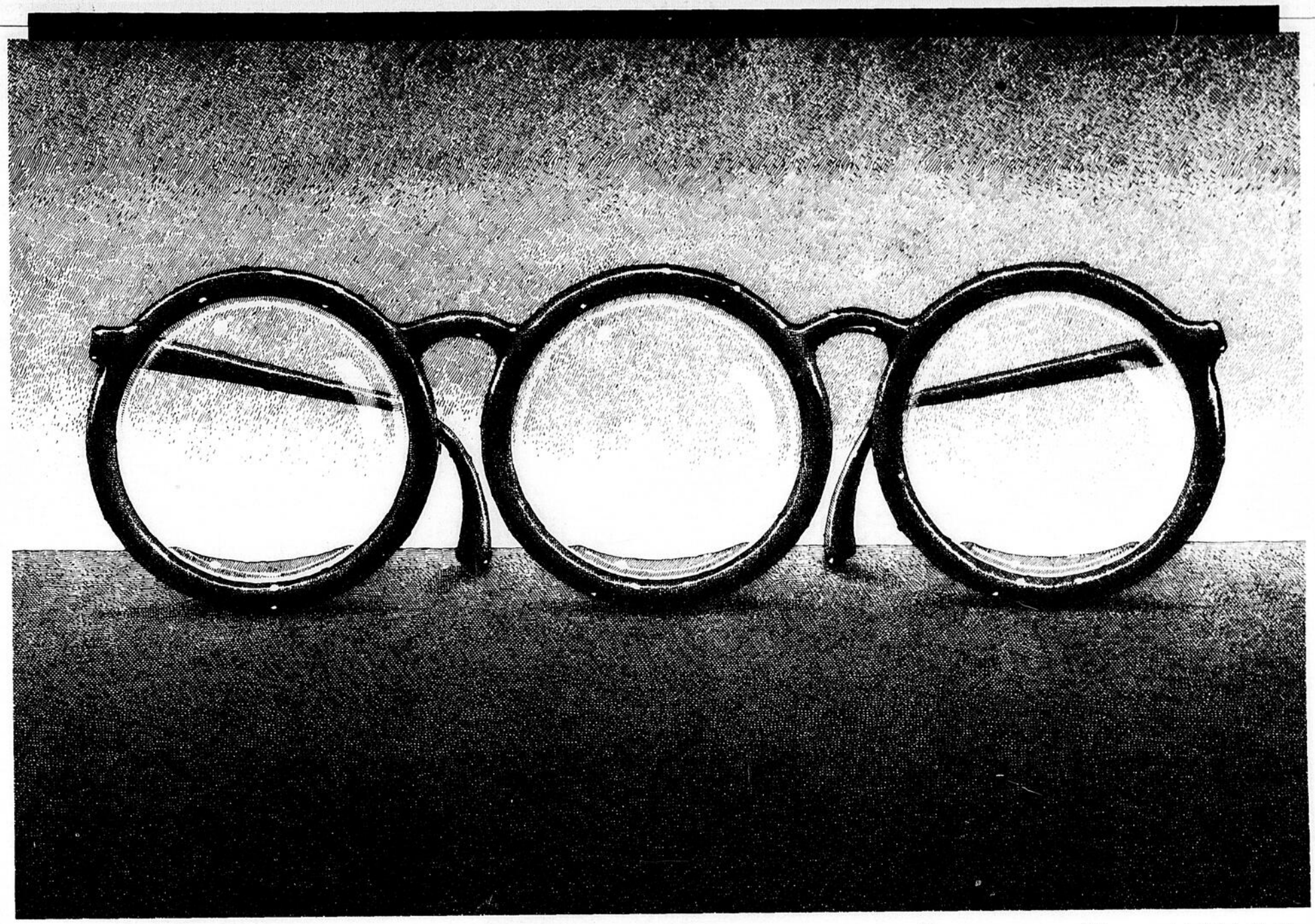
PERSONNEL D'APPOINT SPÉCIALISÉ EN COMPTABILITÉ FINANCE, INFORMATIQUE ET TRAITEMENT DE DONNÉES

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



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

Affilié à Piché, Charron et associés, conseillers en gestion



VOICI POURQUOI TANT DE SYSTÈMES DE BUREAUTIQUE SONT DES MONSTRES

L'an dernier, l'industrie nord-américaine a franchi une barrière technologique. Pour la première fois, les investissements par employé de bureau ont dépassé les dépenses par ouvrier.

Les faits sont là : les données ont détrôné les biens d'équipement.

Pour Walter Wriston, ancien dirigeant de Citicorp, l'information devient un nouveau type de capital, "infiniment plus essentiel à l'avenir de l'économie américaine que l'argent".

Cependant, tandis que les experts saluent cette "seconde révolution industrielle", l'horizon paraît plus sombre sur le terrain.

Trop souvent, les systèmes conçus pour simplifier la vie font exactement le contraire. Trop souvent, les nouveaux dispositifs s'adaptent mal aux autres machines, même très récentes.

Pourquoi? La plupart des systèmes utilisés aujourd'hui ont été achetés "à la carte", à une époque où les téléphones et les ordinateurs étaient autonomes, et où "bureautique" était synonyme de traitement de texte et photocopie.

Aujourd'hui, les cloisons qui séparaient ces diverses technologies tombent une à une. Certains téléphones peuvent traiter des données. Les ordinateurs ont appris à communiquer. Tout porte à croire que le système de l'avenir sera *intégré*.

C'est ce qui explique l'extrême prudence qui règne sur le marché: nul ne veut résoudre les problèmes d'aujourd'hui avec un système qui limite les perspectives de demain.

LE CHAÎNON MANQUANT. Entre les systèmes à la carte d'aujourd'hui et le système universel de demain, qu'y a-t-il au juste?

Pour beaucoup d'entreprises, ce chaînon manquant est le *réseau*, grâce auquel différents modèles d'ordinateurs et autres appareils partagent l'information. Avec le réseau, les systèmes autonomes s'intègrent à des "îlots" organisés d'automatisation.

Et puisque ces îlots peuvent être aménagés en réseau, l'utilisateur élargit presque à volonté ses possibilités d'automatisation.

Un petit conseil "intéressé": chaque fournisseur a des points forts. Beaucoup n'en sont qu'à leurs premiers balbutiements dans le domaine des réseaux de transmission de données. Or, les réseaux sont justement la force d'AT&T.

Nous nous sommes fait une spécialité de l'intégration des systèmes existants et nouveaux, que nous ayons fourni la totalité d'entre eux, certains seulement, ou uniquement les passerelles qui les relient.

LA CLÉ DU SUCCÈS. Tout comme la précédente, cette deuxième révolution industrielle fera progresser certaines entreprises et mènera les autres à leur perte.

À long terme, la réussite de votre automatisation dépendra moins de la nature ou de la quantité de votre matériel que de la facilité avec laquelle les données circulent d'un appareil à un autre. Ce qui compte avant tout, ce sont les relations que vous établissez *entre* les machines, et non les machines elles-mêmes.

P.-S. Vous voulez en savoir davantage sur les conséquences de l'intégration des systèmes pour votre entreprise? Appelez le 1-800-361-7951. Ou écrivez à AT&T Canada Inc., 1, Place Ville-Marie, 30e étage, Montréal (Québec) H3B 4N8.

AT&T

Le choix qui s'impose.

Sico lance sur le marché une peinture semi-solide

Sico, le fabricant de peintures et apprêts divers, fait présentement l'essai sur le marché d'une peinture-semi-solide baptisée **Novapac.**

Le produit a été distribué chez un certain nombre de détaillants et quincailleries auprès desquels Sico procède à un test de marché et évalue la réceptivité des consommateurs. C'est ce qu'ont déclaré aux AFFAIRES MM. **Joseph E. Clarke,** directeur du marketing et **Fernand Declair,** directeur du service d'information technique chez Sico.

Sico n'a pas mis au point elle-même la peinture semi-solide. Il s'agit en fait du transfert d'une technologie britannique. Sico a en effet acheté une licence de la firme britannique **Carson Hatfield.**

"Le procédé de fabrication de cette peinture semi-solide est relativement simple: on la fabrique comme de la peinture liquide et on y ajoute un agent épaississant à la toute fin du processus. On laisse ensuite la peinture reposer et s'épaissir dans son bac plat", a expliqué M. Declair.

Pour l'instant, Sico ne fabrique pas la peinture, elle l'importe de la Grande-Bretagne. La compagnie préfère d'abord évaluer la réponse du grand public avant de procéder à des modifications de ses équipements de fabrication de peinture, a indiqué M. Declair.

Les avantages de cette peinture semi-solide Novapac, selon Sico, est qu'elle ne colle pas et n'éclabousse pas; elle s'applique directement du bac (préférablement avec un rouleau), ne contient pas de plomb, elle sèche rapidement (10 à 15 minutes), il n'est pas nécessaire de brasser la peinture et le contenant a la forme d'un bac à rouleau.

Pour l'instant, la peinture se détaille 18,50 $ pour 2,5 litres et n'est offerte que dans le blanc fini mat. Si le marché est réceptif au produit, Sico entend lancer toute une gamme de couleurs pastel au printemps 1986.

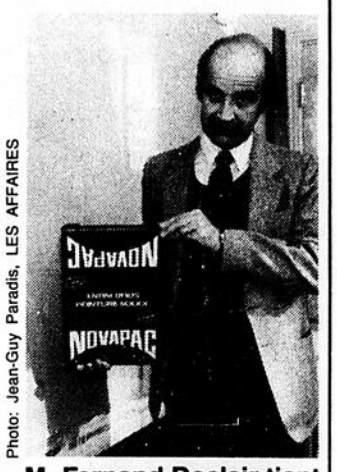


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Fernand Declair tient ici le contenant de la nouvelle peinture semi-solide Novapac.

Des travaux de recherche et de développement sont présentement en cours en collaboration avec Carson pour développer ces couleurs et offrir éventuellement un fini semi-lustré.

"Pour l'instant les ventes sont bonnes et une certaine publicité coopérative est faite, a expliqué M. Clarke. La campagne de publicité ne débutera que si le produit obtient du succès auprès du consommateur et lorsque que nous aurons une ligne complète de peintures semi-solides à offrir", a-t-il poursuivi.

Si Sico décide de produire cette peinture solide, l'investissement majeur ira vers l'équipement de fabrication du bac en plastique qui contient la peinture, l'espace d'entreposage lorsqu'elle épaissit.

"Nos plans préliminaires prévoit le début de la production en mars 1986", a révélé M.Declair.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

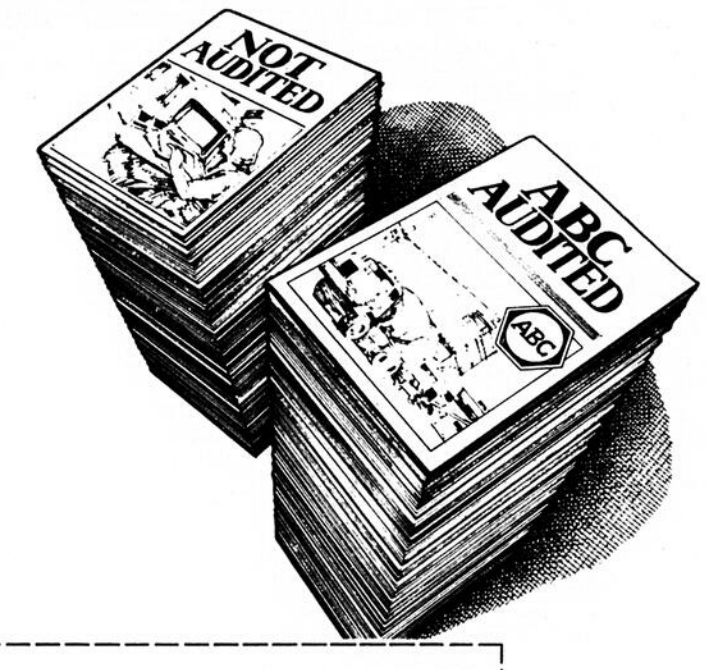
Une question de crédibilité

Avec ABC, pas de question à se poser.

Les acheteurs d'espace publicitaire savent qu'ils peuvent faire CONFIANCE aux rapports ABC. En plus d'être précis et non biaisés, les rapports visent des publications participantes tenues de se conformer à des normes d'éthique très strictes.

Les publications d'affaires dont la circulation n'est pas vérifiée par ABC peuvent s'avérer un investissement hasardeux pour les annonceurs.

Pour obtenir le rapport ABC et la déclaration de l'éditeur relativement à la présente publication, veuillez nous retourner dès aujourd'hui le coupon ci-dessous.



Oui, je suis intéressé(e). Veuillez m'adresser le rapport et la déclaration de l'éditeur les plus récents.

Nom _____

Compagnie _____

Adresse _____

Ville _____

Prov. _____ Code _____

Téléphone _____

LES AFFAIRES

ABC Membre de ABC

465, rue St-Jean, Bureau 903
Montréal H2Y 3S4

AVIS PUBLICS

AVIS PUBLIC

En date du 13 décembre 1985, mademoiselle Marie Scotto est devenue seule et unique propriétaire de la compagnie Machinerie Richelieu et monsieur Roger Lalancette agira dorénavant comme directeur général de la compagnie. Machinerie Richelieu achète, répare et revend tous les types d'équipements de travaux de génie civil et de transport. Elle fabrique aussi via sa filiale Remorques Richelieu la semi-remorque basculante Le Beaver, entièrement fabriqué en aluminium.

Les formules alternatives de courtage immobilier prennent de l'ampleur

■ La nécessité étant la mère de l'invention, les difficultés qu'a connues l'industrie du courtage immobilier pendant la crise économique de 1982-83 ont forcé les courtiers à repenser toute leur mise en marché.

Il faut dire que le succès de l'implantation au Québec au début des années 1980 de réseaux de franchises immobilières comme **Re/Max** et **Century 21** avait déjà amorcé le processus de réflexion des courtiers.

Mais surtout, depuis deux ans, plusieurs changements sont survenus: l'instauration d'un cours obligatoire pour les agents; la restructuration du mode de rémunération des agents chez quelques courtiers et la naissance de nouvelles formules alternatives de courtage (à forfait par exemple).

Après le lancement d'entreprises de courtage de conception nouvelle comme **Norbec,** au Saguenay-Lac St-Jean, **Entreprise 12-21,** à Jonquière et **Intervilles Courtier,** à Québec, deux autres maisons de courtage alternatives ont récemment fait leur apparition: le **Groupe Udec, Société immobilière Estrie inc.,** à Sherbrooke, et **Les Immeubles Tifo & associés inc.,** à Drummondville.

La formule à forfait d'Udec

Udec (Union de développement économique) a été fondée en 1976 par M. **Gérard Paradis** qui s'est récemment associé à M. **Jacques David** qui était agent avec Udec depuis sa fondation. Jusqu'à cette association, Udec offrait des services de courtage immobilier à commission, comme toutes les autres entreprises du genre.

Face aux difficultés que connaissait alors l'industrie du courtage immobilier, MM. Paradis et David avaient tenté d'en expliquer les causes. Ils avaient "épluché" le quotidien de Sherbrooke, **La Tribune,** et avaient noté qu'environ la moitié des propriétaires vendaient eux-mêmes leurs maisons en les annonçant dans le journal.

Ils avaient par la suite communiqué par téléphone avec environ 200 de ces propriétaires vendeurs pour leur demander pourquoi ils n'utilisaient pas les services d'un professionnel de l'immobilier. "Ils ont presque tous répondu la même chose: ils n'avaient pas confiance aux courtiers et trouvaient la commission de vente trop élevée", a expliqué M. David aux AFFAIRES.

En ce qui concerne l'efficacité, MM. David et Paradis firent un constat déroutant: les 404 transactions effectuées de juin 1984 à septembre 1985 par les 304 agents et courtiers inscrits au service d'inscriptions multiples (MLS) de la **Chambre d'immeuble de Sherbrooke,** donnaient une moyenne d'un peu plus d'une vente par agent; ce qui constituait une performance bien peu convaincante.

Ayant un peu perdu foi dans le courtage, M. David quitta la profession pendant neuf mois en 1984 pour devenir directeur d'une franchise de **Directement du propriétaire.** Cette nouvelle expérience lui démontra qu'un seul propriétaire sur 43 pouvait finaliser lui-même une transaction immobilière. Cette réalité l'a convaincu qu'il y avait un marché pour des services de courtage, mais qu'il fallait trouver une autre façon de l'exploiter pour mieux répondre aux attentes de la clientèle.

Au cours de l'hiver 1984-85, M. Paradis, toujours propriétaire d'Udec, dut demeurer inactif pendant plusieurs semaines à cause d'une sérieuse maladie. C'est pendant cette période d'inactivité que MM. Paradis et David ont élaboré les plans d'un nouveau concept de courtage à forfait.

Pour ne pas avoir à subir de pressions de la part de courtiers traditionnels, MM. Paradis et David ont décidé de ne pas renouveler leur affiliation à la Chambre d'immeuble de Sherbrooke.

Pour vendre une maison de 40 000 $ à 49 999 $, Udec demande 2 000 $; Udec exige 2 500 $ pour une maison vendue entre 50 000 $ et 74 999 $, 3 500 $ pour une maison d'une valeur de 75 000 $ à 99 999 $ et un forfait négociable pour une maison ou un commerce de plus de 100 000 $. Pour une maison d'une valeur moyenne de 60 000 $, le forfait demandé par Udec équivaut à une commission de vente de 4,2 % alors que les courtiers traditionnels exigent 7 % en général.

De plus, Udec permet au propriétaire de vendre sa maison lui-même s'il le peut. Si Udec n'intervient pas dans la transaction, elle demandera seulement 525 $ au propriétaire pour ses services de consultation, sa pancarte, ses frais publicitaires et de déplacements et autres.

Pour compenser le forfait plus bas que la commission offerte par un courtier traditionnel, Udec remet 75 % du montant du forfait à ses agents.

En plus de MM. Paradis et David, Udec compte présentement quatre agents. L'entreprise vient de vendre une franchise à St-Hyacinthe au nom de **Société immobilière maskoutaine enr.** dont la propriétaire est M. **Jacques Courchesne,** un courtier bien connu dans la région.

DOMINIQUE FROMENT

Immeubles Tifo à Drummondville: une formule particulière de parrainage d'agents

■ Après avoir été agent immobilier pendant sept ans avec le **Trust Général** et **Trans-Action,** M. **Marcel Thiffault** est parti à son compte avec une nouvelle formule de parrainage d'agents.

Les **Immeubles Tifo,** de Drummondville, offre à des agents de bénéficier de l'autonomie d'un courtier sans avoir à le devenir, a expliqué M. Thiffault aux AFFAIRES.

M. Thiffault vend à des agents pour 2 400 $ par année le droit d'exercer leur profession sous le nom des Immeubles Tifo. Les agents n'ont pas un cent de plus à verser à M. Thiffault, mais doivent acquitter tous les frais afférents à leur profession: publicité, loyer, administration, pancartes, papeterie et autres.

L'avantage de cette formule, selon M. Thiffault, est que l'agent peut installer son bureau chez lui et bénéficier ainsi de déductions fiscales. En plus, chaque agent tire profit d'une visibilité accrue lorsque plusieurs agents arborent la bannière Tifo, a-t-il ajouté.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Marcel Thiffault: "Les agents conservent leur entière autonomie, mais bénéficient de la bannière Tifo."

Les agents de Tifo conservent leur entière autononomie, mis à part le fait qu'ils doivent rendre compte de leurs inscriptions et transactions à M. Thiffault pour se conformer à la loi sur le courtage immobilier. Mais ils sont libres de demander à leurs clients la commission qu'ils veulent et prendre les associés de leur choix, pourvu que ceux-ci paient 2 400 $ à M. Thiffault.

La philosophie de M. Thiffault est simple. Il gagne déjà bien sa vie en vendant lui-même des immeubles et il considère qu'il pourra retirer des revenus additionnels intéressants en "louant" ainsi sa bannière (2 400 $ x 20 agents égale 48 000 $ par année).

À LOUER

LOCAUX À LOUER
Pour boutique de 500 à 7 000 pi.ca., situés dans centre d'achats Place Val Bélair (Banlieue de Québec) site de premier choix, voisin d'un super marché Provigo, mail intérieur.
Conditions avantageuses.
Communiquez avec Monsieur Claude Richer
(514) 668-4710

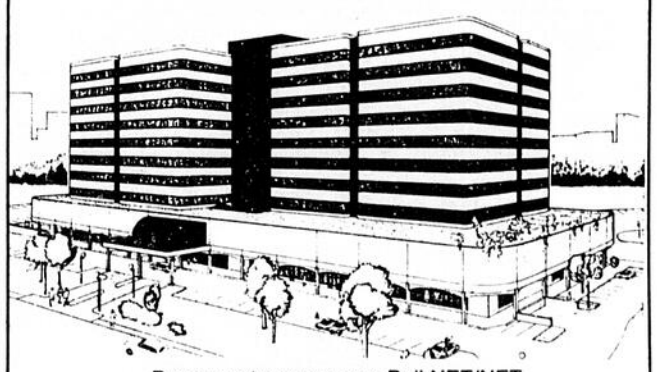
VIEUX QUÉBEC
Très beau 5 1/2, ensoleillé, près des Ursulines, possibilité de stationnement.
RUE ST-LOUIS, 4 1/2.
Nouvelle administration.
(418) 628-9749
(418) 694-0297

Pour vous abonner au journal
LES AFFAIRES
514-842-3131

PROPRIÉTÉS À REVENUS

ABRI FISCAL - CLASSE 31
Placement rentable dès la première année.
Gestion professionnelle.
Investissement de groupe ou individuel.
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE EPSILON INC.
17, rue White Oak, Dollard-des-Ormeaux, H9B 1K2
(514) 683-0606

COMPLEXE RAYCOM
5050 rue SHERBROOKE EST, MONTRÉAL



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

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

Sherbrooke, Qué.
PROMENADES DES GRANDES FOURCHES
OUVERTURE MARS 1986
Locaux disponibles
- BOULANGERIE
- POISONNERIE
- FROMAGERIE
- DÉLICATESSEN
- MUFFINS
- BURGERS

administrées par
GESTION DES GRANDES FOURCHES LTÉE
137 St-Pierre, PR 121
Montréal, Qué. H2Y 3T5
(514) 282-9166
101 rue Frontenac
Sherbrooke, Qué J1H 1J7
(819) 563-9661

CAE Électronique obtient un contrat de 11 M$

CAE Électronique ltée, de Montréal, vient de se voir octroyer un contrat d'une valeur de 11 M$ du **NASA Ames Research Center** de Moffet Field en Californie pour la fabrication d'un système de simulation destiné au programme expérimental d'hélicoptère léger (LHX ou light helicopter experimental).

Ce système qui est en production actuellement, servira dans un programme de recherche de la NASA afin d'évaluer l'efficacité d'équipages d'un et de deux hommes en situation de combat simulée.

La NASA veut, à l'aide de ce simulateur, déterminer les configurations du poste de pilotage: où placer les instruments de contrôle, à quelle vitesse présenter l'information électronique sur le tableau de bord, etc. À partir de ce programme de R & D, la NASA développera un hélicoptère léger de combat. La livraison de ce simulateur est prévue pour la fin de 1986. Le contrat comprend également la livraison d'un système d'affichage visuel, qui recrée l'environnement extérieur d'un hélicoptère, monté sur casque (fiber optic helmet mounted visual display system) ainsi qu'un manche de contrôle simple qui gère les manoeuvres de puissance et de position de l'hélicoptère.

Dorval
Innotech Aviation : 16,6 M$

Innotech Aviation ltée, de Dorval, a signé en novembre dernier, un contrat d'une valeur de 16,6 M$ pour la livraison de deux Dash-8 de **de Havilland** à la **Sierra Research Division de LTV Aerospace and Defense Company,** une société d'approvisionnement pour l'armée américaine.

Le contrat prévoit la livraison des appareils en janvier et juin 1986 respectivement. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. **James McIntyre,** directeur des relations publiques chez Innotech.

Ces avions seront équipés par la Sierra Research, Division d'appareils de surveillance, et effectueront des patrouilles dans le Golfe du Mexique à partir de la Floride.

Innotech Aviation fait le design et l'installation des équipements intérieurs d'avions corporatifs de de Havilland ainsi que l'avionique. Pour ce contrat particulier, l'entreprise de Dorval a agit comme distributeur seulement.

Innotech emploie 300 personnes à ses installations de Dorval et 200 autres dans les centres de services et de ventes de Vancouver, Ottawa, Toronto et New-York.

St-Laurent
Velan : 88 684 $

Velan inc., de Montréal, s'est vu octroyer récemment un contrat de la **N.Z. Forest Product ltd** de Aukland en Nouvelle-Zélande, pour la fourniture de robinetterie industrielle à être utilisée dans une usine de pâtes et papier. Le contrat a une valeur de 88 684 $.

L'octroi de ce contrat a été rendu possible grâce au soutien financier de la **Société pour l'expansion des exportations** (SEE) qui finance 85 % du contrat. La livraison de ces robinets est prévue pour le premier semestre de 1986.

Velan est une entreprise de St-Laurent spécialisée dans la fabrication de robinetterie industrielle, marine et nucléaire. L'entreprise, qui possède deux usines à St-Laurent et une à Granby, emploie 542 personnes et a enregistré des revenus bruts de 70 830 000 $ en 1984.

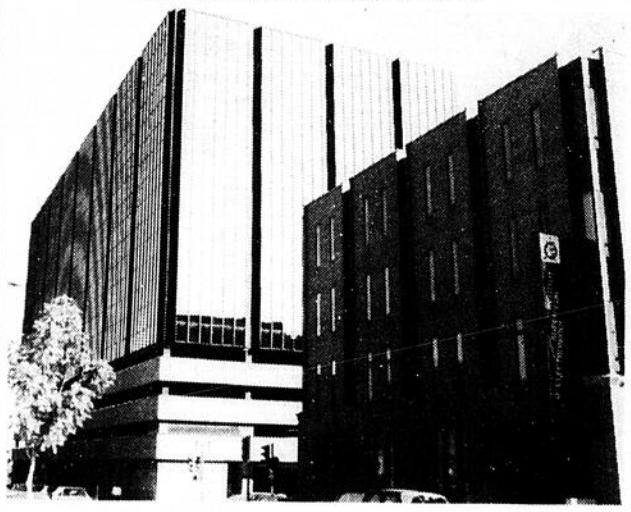
DOMINIQUE BEAUCHAMP

POUR VOS ANNONCES DANS "CARRIÈRES ET PROFESSIONS"
dans le journal LES AFFAIRES
(514) 842-6491

IMMEUBLE À LOUER

TRUST GENERAL — Le maître courtier

ÉDIFICE TÉLÉ-MÉTROPOLE
1600 EST, DE MAISONNEUVE



BUREAUX À LOUER

- 40,000 pieds carrés à subdiviser selon vos besoins
- 9e et 10e étages au complet
- Vue sur le fleuve
- $10 à $12 au pied carré brut tout compris.

Pour plus d'information, communiquer avec:
Patrice Thériault, (514) 281-1515.

CONDOS

VIEUX MONTRÉAL
Condo spacieux 3 chambres, 2 salles bains, toit terrasse, foyer, air climatisé, sécurité.
175 000$
(514) 438-8833

À LOUER
Spacieux condo neuf, bord de l'eau, garage chauffé, sécurité, foyer, privé seulement 4 unités par étage, sur Boul. Gouin est près du futur prolongement H. Lafontaine.
Considèrerais location avec option d'achat.
Fin semaine et après 6h. sur semaine.
(514) 476-7030

DOMAINES

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



Au coeur des vergers près de la montagne, magnifique domaine, endroit paisible. Presque centenaire, bâtie en pierres d'époque. Salon, vivoir, cuisine, salle à manger, 4 c.c., 2 s.b. et 4 c.c. d'été. 3 étages. Sur 3 arpents entièrement aménagés de pommiers, pruniers et poiriers. Grange, garage. Banlieue de Granby. Il faut voir pour le croire! 155 000.00 $.

Jean-Paul Breton
(514) 372-3435
(514) 372-2212

DIVERS

(514) 521-1774
GESTION D'IMMEUBLES
CONSULTATIONS PROFESSIONNELLES
CONSULIM inc.

Pour vous abonner au journal LES AFFAIRES
514-842-3131

OCCASIONS D'AFFAIRES ON DEMANDE

FINANCEMENT
Argent recherché pour commerce de machinerie.
Très bon rendement sur investissement et garantie à donner.
"Avoir du plaisir à travailler en faisant de l'argent avec ses placements tout en ayant la satisfaction d'avoir aidé quelqu'un".
Toute offre demeurera confidentielle.
Écrire à: C.P. 1291, St-Pascal, Qué. G0L 3Y0

PRODUITS ALIMENTAIRES A.G.P.
Courtier en alimentation, ayant une distribution provinciale, recherche produits de haute qualité pour être distribués dans toutes les chaînes.
André Gosselin
(514) 342-6866

DEMANDE DE SOUS-CONTRAT
Local 16 X 45 disponible, aimerais avoir sous-contrat, soit fabrication ou finition de pièces.
Demandez Gilles
(514) 492-1144

À VENDRE

PRODUIT UNIQUE
Compagnie dans le domaine de la transformation d'acier désire se départir des matrices et de l'outillage servant à la fabrication d'un produit unique au Québec, celui-ci ne cadrant plus avec la production actuelle en raison d'importants contrats américains se rattachant à d'autres produits.
Prix demandé: 130 000$.
(418) 328-3823

PHOTOCOPIEUR XEROX
Modèle 1075, très perfectionné: classe, assemble, etc.
Offert à très bon prix.
Jean-Yves Grenier
(418) 338-4545

ASSOCIÉS DEMANDÉS

RECHERCHONS
Société ou personne dynamique pour suivi technique d'une affaire à rentabilité exceptionnelle (Canada - U.S.A.).
Il faut disposer de 80,000 $ minimum.
Écrire à
Référence 1192
Journal Les Affaires
465, rue St-Jean, suite 903
Montréal, QC H2Y 3S4

Sautez sur l'occasion!
Une annonce dans notre rubrique "OCCASIONS D'AFFAIRES travaille pour vous.
514-842-6491

ASSOCIÉ TRÈS SÉRIEUX DEMANDÉ
Pour seconder président d'une compagnie établie à Montréal dans le domaine de la rénovation d'édifices publics depuis 46 ans.
Le candidat devra avoir au moins 15 ans d'expérience pratique et être financièrement responsable.
Veuillez vous abstenir si vous n'avez pas les qualifications.
Curriculum vitae requis.
Écrire à: Référence no. 1191,
Journal LES AFFAIRES,
465 rue St-Jean, bureau 903,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

PHOTOCOPIES
de 10¢ à 2,3¢

avec le copieur Xerox 9900
aux copies instantanées
d'une extraordinaire fidélité.
Assemblage et agrafage automatiques.

IMPRESSION OFFSET

Une et deux couleurs
Montage • Pliage • Reliure

SCRIBEC

Un service de reprographie complet
45, rue Jarry est, Montréal, H2P 1S9

(514) 387-2486

"Nous impressionnons beaucoup"
Semaine: 8h.30 à 20h. Samedi: 10h30 à 16h.

FRANCHISES

ACHETEZ UNE FRANCHISE

GIORGIO EXPRESS
OU
PARIS CROISSANT

Le Permanent vous offre des informations sûres, des conseils judicieux, des spécialistes hors pair et intègres. Informez-vous dès aujourd'hui.
Le Permanent
Service des franchises
110 ouest, Crémazie
Suite 1102
Montréal, Québec
Tél.: (514) 382-4330

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



Ne manquez pas nos cahiers spéciaux

JANVIER / FÉVRIER

Les REER: une série de huit articles

JANVIER

4 Technologies: L'ordinateur dans l'usine

25 Bilan et perspectives économiques

FÉVRIER

1 Technologies: L'industrie du logiciel

8 Stratégies de placement

15 Immeuble commercial, industriel et d'investissement

22 Gestion de l'entreprise

MARS

1 Technologies: Les conseillers en technologies

8 Ressources naturelles et énergies

15 L'industrie automobile

22 Immeuble résidentiel

AVRIL

5 Technologies: L'ordinateur dans le bureau

12 Développement économique régional

MAI

3 Technologies: Les télécommunications

10 Service des rapports annuels

24 La publicité au Québec

31 France-Canada

JUIN

7 Technologies: Les nouvelles tendances de l'informatique

14 Les "500" plus importantes entreprises au Québec

21 Marché boursiers et financiers: le point à la mi-année

JUILLET

5 Technologies: Comment gérer la recherche et le développement

12 Le transport

AOÛT

2 Technologies: Gouvernement et politiques technologiques

16 La formation administrative

23 L'industrie agro-alimentaire

SEPTEMBRE

6 Technologies: L'industrie mondiale de l'informatique

13 Belgique — Canada

27 Les assurances

OCTOBRE

4 Technologies: L'exportation en haute technologie

11 Le financement de l'entreprise

18 Semaine de la PME

18 Service des rapports annuels

25 Franchises et regroupements

NOVEMBRE

1 Technologies: L'industrie Québécoise de l'informatique

8 Planification fiscale de fin d'année

22 Les sociétés-conseils

DÉCEMBRE

6 Technologies: Les détaillants en informatique

13 L'industrie des communications

20 Perspectives de placement pour l'année 1987

Pour réserver votre espace publicitaire téléphoner à Toronto, à Marc A. Girard Ltée, (416) 499-9348

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

Pour réserver votre espace publicitaire, téléphoner à Montréal, à Pierre Goyer, (514) 842-6491

Indicateurs économiques

CANADA

		Taux de variation en % Mois préc. (1)	Mois ant. (2)	Depuis 12 mois (3)
Indicateur avance (filtre)	août	0.4	0.1	1.5
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	sept.	2.2	0.8	9.8
dont: automobiles	sept.	4.5	2.1	21.6
autres	sept.	1.6	0.5	7.2
Ventes de voitures (.000)	sept.	1187	1088	1092
2. Livraisons manufacturières	sept.	1.4	3.8	7.2
Nouvelles commandes	sept.	1.1	4.0	6.8
dont: biens durables	sept.	3.2	6.6	9.3
commandes en carnet	sept.	0.7	1.0	4.8
3. Inventaires ($M) manuf.	sept.	0.2	1.1	5.6
Ratio stocks/expéditions	sept.	-1.2	-2.9	-1.4
4. Mise en chantier (,000)	nov.	192	197	159
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	sept.	0.3	0.8	4.1
Production industrielle	sept.	-0.1	1.6	4.1
dont: manufacturière	sept.	0.1	2.3	4.1
Construction	sept.	1.8	-0.7	3.5
Services	sept.	0.2	0.5	4.3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations marchandises	oct.	7.0	11.9	8.6
Importations marchandises	oct.	-0.7	3.1	11.8
Solde commercial ($M)	oct.	1820.0	1063.0	19006
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	oct.	0.2	0.2	3.9
- excl. alim. et énergie (1)	oct.	0.2	0.3	3.8
Prix industriels (1)	oct.	0.1	-0.1	2.8
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Population active	nov.	0.5	-0.1	1.9
Emploi	nov.	0.3	0.1	2.7
Taux de chômage	nov.	10.3	10.1	10.6
(1) Non désaisonnalisé				
Secteur commercial, non agricole.				
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monétaires				
M1	sept.	3.4	2.5	43.5
M2	sept.	0.8	0.7	10.5
M3	sept.	-0.1	0.2	5.3
2. Prêts en $ canadiens	sept.	-0.6	0.4	5.8
dont: Prêts généraux	sept.	-1.0	0.5	5.8
consommation	sept.	0.8	0.8	9.7
industriels	sept.	-1.5	0.3	4.1
Prêts hypothécaires	sept.	1.4	1.5	12.3
3. Dépôts en $ canadiens	sept.	-0.1	0.3	5.5
dont: épargne personnelle	sept.	0.4	0.5	9.0
Non personnels	sept.	-2.2	0.1	-3.8
4. Avoir nets en devises ($)	sept.	-3774	-4294	-5006
dont vis-à-vis résidentiels ($)	sept.	16954	15392	15043
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	sept.	2.1	-0.2	9.6

ÉTATS-UNIS

		Taux de variation en % Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Ventes au détail	oct.	2.1	2.2	6.9
Livraisons manufacturières	sept.	1.4	0.0	11.1
Nouv. commandes	sept.	1.5	-1.2	2.2
Ratio stocks/livraisons	sept.	1.34	1.37	1.37
Mises en chantier (000)	oct.	1589	1740	1724
Production industrielle	oct.	-0.1	0.7	3.0
Exportations	oct.	1.8	0.1	0.6
Importations	oct.	21.8	-2.1	5.6
Solde commercial ($M)	oct.	-15550	-9904	-136378
Prix à la consommation	oct.	0.2	0.2	3.6
Prix à la production	oct.	-1.1	-0.4	0.9
Emploi (millions)	oct.	0.3	0.3	2.3
Taux de chômage	oct.	7.1	7.0	7.2
Revenu personnel	oct.	0.3	0.3	6.6
Crédit à la consommation	oct.	2.3	1.1	20.4
Masse monétaire - M1	oct.	1.0	1.7	7.8
Masse monétaire - M2	oct.	0.6	0.9	8.9

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

Source: Service des études économiques, Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Canada: hausse de la production manufacturière

Le taux d'utilisation de la capacité de production des entreprises dans les industries manufacturières au Canada s'est accru de 2,4 % au troisième trimestre pour se situer à 78,3 %, comparativement à 76,5 % au deuxième trimestre. Le taux d'utilisation de la capacité de production s'était établi à 75,6 % au cours des trois premiers mois de cette année.

Seize des dix-neuf secteurs d'activité ont enregistré une hausse de leur production. Les augmentations les plus importantes ont été observées dans la fabrication de matériel de transport qui a affiché une croissance de 8,7 % pour atteindre 72,6 % du taux d'utilisation au troisième trimestre par rapport à 66,8 % au second trimestre.

La production de l'industrie de la bonneterie et des vêtements s'est accru de 6 % pour s'élever à 96 %, comparativement à 90,6 % au deuxième trimestre. La fabrication de produit du cuir a augmenté de 5,9 % pour utiliser 83,9 % de la capacité de production des manufacturiers contre 79,2 % au second trimestre. Les fabricants de produits de bois ont atteint 71,9 % de leur capacité de production au troisième trimestre, soit une hausse de 5,3 %, comparativement au taux de 68,3 % au second trimestre. Et le secteur de la fabrication de meubles et accessoires a enregistré une croissance de 5 % de son taux d'opération qui s'est situé à 84,5 %, contre 80,5 % au deuxième trimestre.

Les autres secteurs de production ont affiché une augmentation inférieure à 5 %. Par ailleurs, le secteur qui a obtenu le taux d'utilisation le plus élevé a été celui de l'imprimerie, de l'édition et des industries connexes qui a fonctionné à 99,9 % au troisième trimestre soit presque à pleine capacité. Il s'agit d'une hausse de 1,2 % par rapport au deuxième trimestre où le taux d'utilisation a été de 98,7 %. Ce secteur a été suivi par celui des textiles qui a enregistré une croissance de 3,2 % pour s'élever à 97 % comparativement à 94 % au second trimestre.

Pétrole et charbon

Des trois groupes industriels qui ont subi une baisse du taux d'utilisation de leur capacité de production, le plus important a été celui des produits dérivés du pétrole et du charbon qui a diminué de 1,3 % pour se retrouver à 68,6 % au troisième trimestre par rapport à 69,5 % au deuxième trimestre. Et les produits du tabac ont utilisé 80,2 % de leur capacité de production, soit une réduction de 0,9 %, comparativement à 80,9 % au second trimestre.

Le secteur manufacturier qui a eu le taux d'utilisation le plus bas au troisième trimestre est celui des produits chimiques avec 64,1 %. C'est toutefois une augmentation de 1,9 % par rapport au résultat de 62,9 % affiché au second trimestre.

Biens durables

Finalement, le taux d'utilisation du secteur des biens durables s'est accru de 2,9 % au cours du troisième trimestre, passant de 71,5% au deuxième trimestre à 73,6 % au troisième. Dans le secteur des biens non durables, l'utilisation de la capacité de production a augmenté de 1,7 % pour atteindre 83,1 % au troisième trimestre, contre 81,7 % au second trimestre.

Bien que les entreprises n'aient pas encore retrouvé au troisième trimestre de cette année le niveau d'utilisation de la capacité de production qui prévalait avant la récession en 1981-1982, le taux de 78,3 % est le plus élevé depuis quatre ans; au troisième trimestre de 1981, le taux d'utilisation des entreprises s'était situé à 79,8 %.

Cette amélioration devrait se poursuivre au cours des prochains mois car les nouvelles commandes des entreprises se sont accrues de 2,2 % en octobre et les livraisons ont augmenté de 1,5 % durant le même mois. Comme les stocks des entreprises n'ont enregistré qu'une hausse de 0,1 % en octobre, le rapport des stocks aux livraisons, qui est un indicateur important pour les chefs d'entreprise, a baissé de 1,66 en octobre, comparativement à 1,69 en septembre. Un résultat inférieur à 2,00 devrait conduire à une hausse de la production industrielle et du taux d'utilisation de la capacité de production.

États-Unis

Chez nos voisins du Sud, les entreprises ont légèrement augmenté leur taux d'utilisation de la capacité de production en novembre pour l'établir à 80,1 %, par rapport à 79,9 % en octobre.

Dans les industries de biens durables, le taux d'utilisation a été de 77,7 % en novembre, contre 77,3 % en octobre; dans les industries de biens non durables, l'utilisation de la capacité de production a atteint 83,5 % en novembre, soit une baisse de 0,1 % par rapport à octobre. Le secteur de l'automobile a enregistré une croissance de 3,1 % de son taux d'utilisation en novembre, passant de 80,6 % en octobre à 83,1 %.

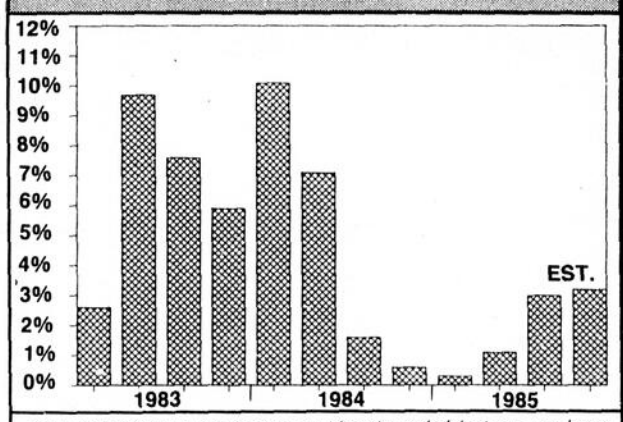
À l'encontre du Canada, l'utilisation de la capacité de production des entreprises US ne s'améliorera probablement pas beaucoup au cours des prochains mois car les stocks des entreprises ont augmenté de 0,5 % en octobre et que leurs ventes ont diminué de 0,6 %. Il en est résulté une hausse dans le rapport des stocks aux ventes qui s'est retrouvé à 1,37 mois en cotobre, comparativement à 1,35 mois en septembre.

PNB américain

Faible croissance de 2,4 % en 1985

La dernière estimation préliminaire du ministère américain du **Commerce** du comportement de l'économie américaine indique que le produit national brut a augmenté au quatrième trimestre de 1985 de 3,2 % sur une base annuelle et en termes réels, comparativement à une hausse révisée de 3 % au troisième trimestre, au lieu de celle de 4,3 % qui avait d'abord été annoncée. On a également révisé à la baisse la croissance au deuxième trimestre qui s'établit maintenant à 1,1 % au lieu de 1,9 %. Ainsi, le quatrième trimestre aurait été le meilleur en 1985.

PRODUIT NATIONAL BRUT RÉEL ÉTATS-UNIS



Taux de croissance par rapport au trimestre précédent sur une base annuelle et désaisonnalisée.
Source: U.S. Department of Commerce.
Graphique: Fiducie du Québec.

L'inflation mesurée au niveau du PNB, soit l'indice implicite des prix, a enregistré une augmentation annualisée de 2,5 % au quatrième trimestre; la hausse avait été de 2,9 % au troisième trimestre.

La performance de l'économie au quatrième trimestre est principalement attribuable à une expansion des investissements des entreprises dans leurs stocks et à une augmentation plus faible dans les ventes finales réelles. On anticipe même que les dépenses personnelles des consommateurs auraient diminué au quatrième trimestre. Ce comportement serait l'inverse de celui du troisième trimestre où les ventes finales se sont fortement accrues et où les investissements dans les stocks ont chuté considérablement.

La révision à la baisse du taux de croissance du PNB aux deuxième et troisième trimestre provient d'une modification apportée aux données du secteur extérieur et, en particulier aux importations.

En tenant compte de l'estimation préliminaire du quatrième trimestre, le taux de croissance réelle de l'économie américaine aurait été de 2,4 % en moyenne en 1985, comparativement à 6,6 % en 1984 et à 3,4 % en 1983.

REYNALD AUDET



Reynald Audet est économiste à la Fiducie du Québec

Brault, Guy O'Brien entend accroître son rôle de souscripteur
pp. 26-27
Robert Letellier



Power Corp. veut pousser plus loin son engagement en communications
pp. 23-24

Lucem fait une découverte de gaz naturel sur sa propriété
p. 38

IMPRIMERIE **PLOW & WATTERS**
5400 CHEMIN SAINT-FRANÇOIS
ST-LAURENT, QUEBEC H4S 1P6
(514) 337-3311
IMPRIMEURS FINANCIERS
DIVISION DE **DOWNE** DE MONTRÉAL, INC.

Un marché de 5 milliard de $ au Canada en 1988

Comterm mise sur sa nouvelle gamme de produits de bureautique

D'ici trois ans, **Comterm** (Mtl, 2,15 $) espère réaliser la majorité de son chiffre d'affaires avec sa nouvelle famille de produits de bureautique. C'est ce qu'a récemment affirmé M. **Laurent Nadeau,** président du conseil et chef de la direction de Comterm, lors d'une entrevue accordée aux AFFAIRES.

Depuis sa création en 1970, l'entreprise de Pointe-Claire en banlieue de Montréal anciennement connue sous le nom de **Bytec-Comterm,** fabrique principalement des terminaux d'ordinateur. "Il y aura toujours une demande pour les terminaux mais nous pensons qu'elle se mettra à diminuer au cours des prochaines années", prévoit M. Nadeau.

Avec sa nouvelle gamme de produits de bureautique, Comterm offre la possibilité aux entreprises d'intégrer à un réseau les ordinateurs personnels fonctionnant individuellement. Comterm vend le système complet, appelé "Systèmes à solution intégrale" ou des composantes du système.

Les différents utilisateurs du réseau peuvent notamment partager des fichiers, des logiciels centralisés, des imprimantes et des disques optiques. Le système offre un lien efficace entre l'unité centrale et le poste de travail. Par exemple, un patron peut demander à son employé d'écrire une lettre. Il peut par la suite examiner et modifier le contenu sans avoir à quitter son poste de travail.

Comme pour les autres produits de Comterm, la nouvelle gamme est compatible avec les produits d'**IBM.** Les entreprises qui possèdent des ordinateurs personnels d'IBM, ou compatibles avec ces derniers, peuvent donc s'équiper chez Comterm sans avoir à se départir de leurs équipements. "Cette compatibilité permet à nos systèmes d'être flexibles et de s'adapter aux besoins des clients", souligne M. Nadeau.

Les nouveaux produits ont été présentés au public à la fin du mois d'octobre dernier dans les villes de Québec, Montréal et Toronto. Comterm a bénéficié de l'appui du ministère des **Communications** du Canada, qui a testé un système au cours des deux dernières années. Le réseau de ce ministère compte actuellement 40 postes de travail. Pour sa part, Comterm teste un réseau d'un dizaine de postes dans un de ses départements.

Solution intégrale

Les systèmes à solution intégrale sont destinés principalement aux gouvernements et aux grandes entreprises telles que les banques et les compagnies d'assurance. "Nous prévoyons que le marché pour ces produits atteindra plus de 5 milliards de dollars en 1988 au Canada seulement. Le marché américain est 10 fois plus grand que celui du Canada alors que le marché européen se rapproche de celui des États-Unis. Nous faisons donc face à un marché au potentiel infini", déclare M. **Barry G. Hull,** président de Comterm.

Concurrence vive

Comterm n'est pas seule dans ce marché car les grandes entreprises de l'informatique comme IBM le convoitent aussi. "À la différence des ordinateurs personnels, les produits de bureautique ne s'adressent pas au public et la vente ne se fait pas à l'unité. Il n'y a donc pas nécessité de dépenser des millions de dollars en publicité pour rejoindre nos clients", ajoute M. Nadeau. La vente se fait plutôt par soumission et c'est le produit au meilleur rapport qualité-prix qui l'emporte généralement. De plus, les acheteurs sont des experts en informatique. Ils ne sont donc pas nécessairement influencés par la publicité ou le nom du fabricant comme c'était le cas des acheteurs d'ordinateurs personnels.

Comterm est devenue une compagnie publique en 1981 à la suite d'une émission dans le cadre du Régime d'épargne-actions du Québec (REA). En 1983, elle a fusionné avec **Bytec Management,** d'Ottawa, pour former la société Bytec-Comterm. En plus d'une dette importante, Bytec a apporté à Comterm son ordinateur personnel **Hyperion,** principale source des problèmes qu'a connus l'entreprise par la suite.

Bien que l'aventure de Comterm avec son ordinateur Hyperion se soit révélée désastreuse et que la compagnie aurait pu ne pas s'en remettre, M. Nadeau croit que la technologie de l'ordinateur personnel était nécessaire pour développer la nouvelle gamme de produits de bureautique.

"Hyperion est un excellent produit avec sa puissante mémoire de 256 K. Il était un des ordinateurs personnels portatifs le plus léger lors de son introduction. Une unité de disquette défectueuse a projeté une très mauvaise publicité sur le produit, ce qui, jumelé a l'incapacité de Comterm de lutter à armes égales avec des concurrents comme IBM et **Apple,** a consacré la fin d'Hyperion", souligne M. Nadeau.

Comterm a par la suite vendu la technologie d'Hyperion au géant américain de l'ordinateur familial **Commodore Electronics,** en échange de royautés. La technologie d'Hyperion a été utilisée dans la conception du nouvel ordinateur personnel de Commodore, le **PC 10.** "Il y a un décalage entre le moment de la vente et le versement des royautés. Comme pour les dividendes, le versement de royautés se fait lors de l'annonce des résultats trimestriels. Nous commençons à recevoir des royautés mais elles sont minimes", explique M. Nadeau.

Bien que la compagnie ait connu les pires performances de son histoire l'an dernier, déclarant une perte nette de 52 M$, le retour à la rentabilité s'est fait rapidement. "En excluant l'Hyperion, la compagnie a toujours été rentable et demeure rentable, soutient M. Nadeau. En 1978, nous avions un chiffre d'affaires de 1 M$ et 16 employés. La croissance des ventes et du bénéfice s'est poursuivie jusqu'en 1983-1984 parce que nous avons continuellement consacré une bonne partie de notre chiffre d'affaires à la recherche et au développement de nouveaux produits", soutient M. Nadeau.

D'autre part, Comterm complètera d'ici la fin de janvier la première phase du contrat de fabrication de 9 000 ordinateurs scolaires pour le ministère de l'**Éducation du Québec.** "Nous avons fait un très grand effort pour satisfaire nos clients et les commentaires sur l'ordinateur **Max 20** reçus jusqu'à maintenant sont très positifs, note M. Nadeau.

Ce contrat a parfois semé la controverse

"Il est très malheureux pour le Québec que ce projet ait pris une telle tournure, estime M. Nadeau. Ce genre de contrats devait permettre la naissance de compagnies québécoises de haute technologie. Le contrat des ordinateurs scolaires aura plutôt jeté le discrédit sur les produits informatiques québécois", déplore l'homme d'affaires.

Comterm n'a pas abandonné la possibilité d'obtenir la deuxième partie du contrat. "La concurrence sera très forte" déclare M. Nadeau. Les grands fabricants d'ordinateurs sont souvent prêts à vendre à perte dans le cas de contrats scolaires. Lorsque l'étudiant sera sur le marché du travail, les fabricants espèrent qu'il favorisera les produits avec lesquels il a l'habitude de travailler.

CLAUDE PROULX



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES.

M. Laurent Nadeau et Mme Danielle à l'usine de Comterm de Pointe-Claire en banlieue de Montréal.

COMTERM *
(en M $ sauf pour le bénéfice par action)

	1984	1985	1985(1)	1986(1)
Revenu	44,4	19,2	16,1	37,6
Bénéfice (perte net	1,8	(52,0)	(48,3)	2,3
Bénéfice (perte) par action	0,22 $	(3,33) $	(3,12) $	0,12 $

(1) Pour les neuf premiers mois
(*) L'année financière de la compagnie prend fin le 31 janvier.

Terminaux anglais-arabe: Comterm domine

Au cours des années, **Comterm** s'est bâtie une réputation de leader dans la fabrication de terminaux anglais-arabe.

"Nous avons été les premiers à respecter la grammaire arabe dans son entier. Les autres fabricants se comparent à nous lorsqu'ils présentent leurs produits à des clients au Moyen-Orient", souligne **Laurent Nadeau,** président et chef de la direction de Comterm.

L'expertise de la compagnie dans les terminaux arabe-anglais lui a permis de décrocher un contrat de fabrication de terminaux pour la plus importante bibliothèque au monde, celle du Congrès américain. **Printer System** a obtenu le contrat d'informatisation de la bilbiothèque et, ne pouvant fabriquer de terminaux bilingues, elle fit appel à Comterm, qui s'affaire actuellement à réaliser ce contrat.

Filiale de la Corporation financière Power

Investors s'attaque au marché américain

Investors, une filiale de la **Corporation Financière Power** (Mtl, 31,00 $) se lance à l'assaut du marché américain. C'est ce qu'a déclaré M. **James W. Burns,** président et chef de la direction de la Corporation Financière Power (CFP), lors d'une entrevue accordée aux AFFAIRES récemment.

Power Corporation détient une participation de quelque 80 % dans la CFP, dont les principales filiales sont **La Great-West, compagnie d'assurance-vie, Le Groupe Investors,** et **Montréal Trustco.**

Investors, une firme active dans la planification financière, est le leader canadien dans la vente de fonds mutuels avec 35 % du marché. "Nous testons actuellement le marché dans la région de Minneapolis, car le marché américain est différent de celui du Canada", ajoute M. Burns.

Comme d'autres, le président de CFP a constaté que les Américains ont des habitudes d'épargne différentes de celles des Canadiens. Leur taux d'épargne est inférieur à celui des Canadiens. De plus, il n'y a pas aux États-Unis comme au Canada de grandes banques. Ce pays a par contre des "Savings and Loans" qui s'occupent des activités bancaires de détail.

"Pour aller chercher des fonds en grande quantité comme au Canada, il faut développer des façons efficaces de rejoindre un grand nombre de personnes, via les fonds de pension des entreprises par exemple. Avec la Great West, active dans l'assurance-vie, nous avons une très bonne expertise et de très bonnes relations avec les employeurs américains car nous fournissons à plusieurs entreprises des assurances de groupe. Le marché américain paraît plus difficile d'accès parce que plus compétitif. Nous devons donc apprendre à faire les choses différemment", estime M. Burns.

C'est dans la Great-West, qui représente 50 % des actifs de CFP, que réside le meilleur potentiel de croissance de la corporation dans les prochaines années. "Il faut être énorme aux USA pour représenter 1 % du secteur financier", souligne M. Burns.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

James W. Burns: "Pour percer le marché américain, nous devons apprendre à faire les choses différemment."

Un comité a été formé pour chercher à augmenter la synergie entre les trois principales filiales de la CFP. M. Burns se dit très satisfait des progrès obtenus par le comité. "Nous expérimentons actuellement ses propositions dans certains territoires cibles", signale M. Burns.

La CFP cherche à trouver des moyens d'ajouter de la valeur aux services traditionnellement offerts et non pas de rassembler sous un même toit plusieurs services financiers. M. Burns donne l'exemple des individus qui veulent effectuer une planification financière. L'utilisation d'ordinateurs permet aux représentants de fournir l'opinion d'un expert via un programme dans lequel il ne reste qu'à entrer les caractéristiques du client.

Force d'un réseau

Récemment, la CFP a fait publier des pages complètes de publicité dans les journaux parce qu'elle désire que les employés des filiales sachent qu'ils font partie d'une plus grande organisation que celle pour laquelle ils travaillent. "Nous voulons aussi faire connaître notre nouveau logo ainsi qu'être mieux connu de la population et des investisseurs. Toutefois, nous n'avons pas l'intention d'étendre cette campagne à la télévision", conclut M. Burns.

CLAUDE PROULX

FORMATION
CONSULTATION
INFORMATION

Votre voie vers la réussite en affaires

BFD

En tant que société de la Couronne, notre mandat est de favoriser la réussite des petites et moyennes entreprises. Nous croyons que la multiplication et la prospérité des entreprises sont essentielles au développement de notre société tout entière.

C'est la raison d'être de la BFD. Peut-être votre entreprise pourrait-elle profiter de nos services? Voici comment.

Vous savez qu'une saine gestion, c'est la base d'une entreprise. C'est pourquoi nous vous offrons des services de gestion. Des services qu'aucune autre institution financière ne vous offre. À vous de choisir! Séminaires de gestion, séminaires conjoints élaborés avec des associations, ateliers, cliniques de gestion, cours de gestion des affaires, notre Service d'information à la petite entreprise qui fournit de précieux renseignements sur les programmes gouvernementaux, ou CASE (Consultation au service des entreprises). Avec CASE, des gens d'affaires à la retraite mettent à votre disposition l'expérience, qui leur a valu leur propre succès. Il n'en tient qu'à vous d'en profiter au maximum.

Appelez-nous dès aujourd'hui. Sans frais. 1-800-361-2126

The Bank offers its services in both official languages.

ON APPUIE VOTRE ENTREPRISE

Banque fédérale de développement — Federal Business Development Bank

Canada

L'EQUITY 1 EST EN VILLE!



La compagnie EPSON CANADA LTÉE est fière de présenter les concessionnaires autorisés qui vendront son nouvel ordinateur PC entièrement compatible, **l'Equity 1.**

(Première rangée, dans l'ordre habituel): François Chartrand, Centre de l'imprimante, Phil Palmieri, Central Microsystems, Lise Niaison, Central Microsystems, Viateur Gagnon, Multisolutions, Jacques Brun, directeur de la région de l'Est, Pierre Asselin, Multisolutions (S.I.M.), Richard Boutin, Compucentre, John Dathan, Maison Bit, Jean-Paul Bleau, Ordinateurs Laval.

(Deuxième rangée): Pierre Leblond, Futur Byte, Daniel Mercier, Parmic, Daniel Lee, Central Microsystems, François Beaudry, Centre d'affaires Jolidata, Jean-Michel Tremblay, Canadac, Mychel Bourgouin, Futur Byte, Richard Inniss, Ateliers Brosseau.

CENTRE DE L'IMPRIMANTE
833, rue Bellechasse (273-9601)

CENTRAL MICROSYSTEMS
50, boul. St-Charles, Beaconsfield (694-8940)
1460, City Councillors (849-7533)
350, rue des Érables, Lachine (364-4980)

MULTISOLUTIONS
S.I.M., 93, rue St-Charles ouest, Longueuil (670-5311)
S.I.M., 6965, boul. Taschereau, Brossard (656-1314)
Magi-Systems, 125, rue Champlain, Valleyfield (1-371-7310)
Ordinateur 2000, 146 Promenade du Portage, Hull (819-677-3615)
Ormique, 1500, rue Notre-Dame, Trois-Rivières (819-373-7020)

COMPUCENTRE
1000, rue St-Antoine ouest suite 400 (397-9711)
Galerie des Boutiques, Place Bonaventure (878-9470)

MAISON BIT
5388, chemin Queen Mary (487-2472)

ORDINATEURS LAVAL
2046, boul. des Laurentides, Chomedey (663-4429)

FUTUR BYTE
1295, chemin Chambly, Longueuil (677-5264)
1189, Place Phillips (861-2831)

PARMIC MICRO-ORDINATEURS
5130, boul. Métropolitain est (374-6222)
1010, rue Sherbrooke ouest # 604 (287-9313)

CENTRE D'AFFAIRES JOLIDATA
373, rue Manseau, Joliette (759-3237)
615, boul. Dorchester ouest suite 300 (397-9606)

CANADAC INC.
7035, avenue du Parc (270-1141)
395, rue Bérubé, Vanier, Québec (418-681-7825)

ATELIERS BROSSEAU
3256, rue Grande-Allée, St-Hubert (1-678-3430)

EPSON®
5750, Vanden Abeele, Saint-Laurent (331-7534)

Power veut pousser plus loin son engagement en communications

■ **Power Corporation** (Mtl, 20,63 $) entend continuer à prendre de l'expansion dans le secteur des communications. C'est ce qu'a récemment déclaré aux AFFAIRES, M. **James W. Burns,** président de Power Corporation. En octobre dernier, le conglomérat a signé une entente pour l'achat d'une participation de 40 % dans **Télé-Métropole** pour la somme de 98 M$. Cette transaction n'a toutefois pas encore reçu le feu vert du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes.**

''C'est parce que la croissance y est importante que Power Corp. s'intéresse au secteur des communications'', affirme M. Burns. La compagnie est également propriétaire des quotidiens **La Presse, Le Nouvelliste, La Tribune** et **La Voix de l'Est.** Power Corp. possède aussi plusieurs hebdomadaires.

Une rumeur a couru récemment à l'effet que des négociations ont eu lieu entre Power Corp. et l'entreprise de presse **Unimédia.** Cette même rumeur voulait qu'Unimédia, qui possède les quotidiens **Le Soleil, Le Droit** et **Le Quotidien** soit à vendre.

Unimédia exploite également des imprimeries et des hebdomadaires. L'entreprise a récemment fermé l'hebdomadaire dominical **Dimanche-Matin.**

M. Burns n'a pas voulu confirmer qu'il y ait eu des négociations avec Unimédia, se limitant à déclarer que ''si quelqu'un désirait vendre un journal, il viendrait sûrement frapper à ma porte.''

Au milieu des années '70, Power Corp s'était vue menacer de représailles par le gouvernement **Bourassa,** qui voulait l'empêcher d'acheter Le Soleil. Le gouvernement de l'époque estimait qu'une telle concentration de la propriété des journaux était nuisible. M. Burns ne croit pas qu'une concentration de la presse soit un mal en soi. ''Les cadres gèrent leur journal avec comme objectif de fournir un bon produit pour faire des profits'', note M. Burns.

À ceux qui reprochent à Power Corp. d'avoir été très peu active ces dernières années, M. Burns répond que ce jugement est injuste. ''On doit plutôt regarder la croissance des compagnies membres de Power Corp.

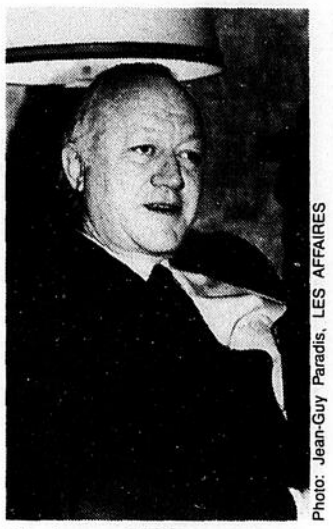


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. James W. Burns, président de Power Corporation.

POWER CORPORATION DU CANADA

	1983	1984	1984 *	1985 *
Bénéfice net	59,2 M$	128,1 M$	107,8 M$	133,1 M$
Bénéfice par action	1,14 $	1,68 $	1,00 $	1,40 $

* *Période de neuf mois*
Tableau: LES AFFAIRES

Elles ont toutes obtenu un très grand succès. Si les gens portent ce jugement c'est que nous avons procédé à très peu d'acquisitions ces dernières années. Aucune compagnie canadienne ne peut dire qu'elle a un aussi bon investissement aux USA que nous avec la **Great West,** sauf peut être **Crownx.** La Great West est la plus importante compagnie d'assurance-vie aux USA à l'ouest du Mississippi. La valeur de cette compagnie est énorme si l'on considère les récentes prises de contrôle de compagnies aux USA'', indique le président de Power.

La prudence semble être de mise chez Power Corporation à la suite de certaines décisions discutables telles que l'investissement dans **Canadien Pacifique.** ''Nous ne sommes pas différents des autres hommes d'affaires qui se montrent très prudents depuis la récession'', soutient M. Burns.

Un signe de la prudence de Power est la participation prise par la **Corporation Financière Power** dans **Pargesa Holdings S.A.** Cette entreprise contrôle notamment **Drexel Burnham Lambert,** une des plus importantes maisons de courtage américaines. Power désire ainsi se familiariser avec ce secteur. ''Cet investissement pourrait prendre beaucoup plus d'ampleur au cours des prochaines années'', estime M. Burns.

Selon l'homme d'affaires, les résultats financiers de 1985 seront meilleurs que prévu pour Power Corporation, sauf en ce qui concerne **Consolidated Bathurst** (Mtl, 18,13 $). Cette filiale, active dans les pâtes et papiers, subit les contrecoups d'un surplus de production et d'une compétition féroce provenant de l'extérieur de l'Amérique du Nord en raison de la force du dollar américain. M. Burns ne peut prévoir quand cette situation se resorbera.

Au sujet des investissements de Consolidated Bathurst dans le secteur énergétique, M. Burns croit que **Remington Gas** s'est révélé être un très bon investissement et que les autres placements montreront leur qualité à long terme. ''Il ne faut toutefois pas croire que Consolidated Bathurst est là pour y rester éternellement. À l'époque où nous avons investi, nos coûts énergétiques étaient à la hausse et nous avons cru que c'était la décision à prendre'', explique M. Burns.

Pour sa part, la filiale **CB Pack** (Mtl, 23,38 $) connaît elle aussi une très bonne période. ''Il est certain que lorsque les brasseries changent leurs bouteilles, cela a un impact positif sur les ventes des fabricants de contenants'', conclut l'homme d'affaires.

CLAUDE PROULX

Vous voulez rejoindre des candidats de choix? Il vous faut un véhicule de choix. Une annonce dans ''CARRIÈRE ET PROFESSIONS'' du journal LES AFFAIRES fera le reste. 514-842-6491

Cette annonce n'apparaît qu'à titre de renseignement.

La fusion de

Canadien Pacifique Limitée

et de

Les Entreprises Canadien Pacifique Limitée

est entrée en vigueur le 6 décembre 1985.

Les soussignés ont agi à titre de conseillers financiers de Canadien Pacifique Limitée.

Wood Gundy Inc. **Burns Fry Limitée**

décembre 1985

Groupe La Laurentienne: un titre qui mérite l'attention de l'investisseur

Rares sont les actions de compagnies qui se transigent près de leur valeur comptable. C'est pourtant le cas de celles de la **Corporation du Groupe La Laurentienne.**

L'action d'une telle entreprise, qui se vend à une faible prime au-dessus de sa valeur au livre, mérite l'attention des investisseurs. Souvent, ces actions peuvent présenter une bonne occasion d'investissement.

Selon le bilan consolidé du 30 septembre 1985, la valeur comptable des actions de La Laurentienne se chiffrait à 10,25 $. À la clôture du marché de mercredi 18 décembre, l'action du holding québécois se transigeait à 12 $. Il s'agit là d'une prime de seulement 17 % par rapport à la valeur comptable de l'action.

Évidemment, lorsque les actions d'une entreprise se transigent à une faible prime par rapport à leur valeur comptable, c'est que la compagnie en question a éprouvé certaines difficultés financières.

Les compagnies de la Corporation du Groupe La Laurentienne ont en effet connu des années décevantes en 1983 et 1984 sur le plan de la rentabilité. Après avoir réalisé un bénéfice net avant impôt et poste extraordinaire de 21,3 M$ en 1982, le Groupe a vu ce bénéfice décroître et se chiffrer respectivement à 15,3 M$ et 13,2 M$ en 1983 et 1984.

À l'origine de cette mauvaise performance, on retrouve deux facteurs : le contexte économique défavorable au secteur de l'assurance générale et les acquisitions faites par le Groupe.

L'assurance générale semble être le principal problème de l'entreprise. De 1983 à 1984, les primes brutes souscrites ont même baissé, passant de 218,4 M$ à 211,4 M$. Cette baisse des ventes s'est reflétée au niveau des profits nets du secteur, qui ont également diminué, passant de 9,3 M$ en 1983 à 5,9 M$ en 1984.

Mais, qui connaît cette industrie sait également

Corporation du Groupe La Laurentienne

que ce problème n'est que passager. En effet, l'assurance générale est une industrie cyclique.

"L'assurance générale connaît des cycles de cinq à six ans, a déclaré aux AFFAIRES M. **Michel Durand**, vice-président, finance, et trésorier de la Corporation du Groupe La Laurentienne. Or, tout porte à croire que nous sommes actuellement au creux du cycle. Déjà, les primes d'assurance générale ont connu de fortes hausses en 1985. L'année 1986 sera de même. Il faut donc s'attendre à un redressement de la situation au cours des prochaines années", estime M. Durand.

En 1984, l'industrie de l'assurance générale au Canada a essuyé un déficit d'exploitation de 916,7 M$. Ce sont les revenus provenant des primes investies qui ont limité les pots cassés et qui ont permis de montrer un bénéfice net de 338,3 M$ en 1984.

En fait, c'est depuis 1980 que l'industrie de l'assurance générale affiche une exploitation déficitaire. Mais, le vent est en train de tourner et d'ici un an et demi, ces changements devraient se refléter dans les résultats financiers de La Laurentienne.

Signes encourageants

On note déjà chez La Laurentienne des signes de redressement de la rentabilité. Pour son premier semestre 1985, La Corporation du Groupe La Laurentienne a déclaré un profit net par action de 0,23 $, soit une baisse de 0,08 $ par rapport au bénéfice du même semestre de 1984. Pour l'exercice financier 1984, la compagnie a déclaré un bénéfice net de 0,71 $ l'action. En transposant la baisse du bénéfice subie au premier semestre de 1985 au bénéfice de l'exercice complet de 1984, on obtenait une projection du bénéfice net de 0,53 $ l'action pour l'exercice 1985.

Or, les résultats récemment dévoilés pour la période de neuf mois terminée le 30 septembre 1985, montrent déjà un profit net par action de 0,48 $. Avec un trimestre à faire, il faut donc s'attendre à ce que le Groupe La Laurentienne réalise pour son exercice 1985 un bénéfice net par action plus élevé que ne laissait voir la tendance amorcée lors du premier semestre 1985.

Au lieu de 0,52 $ l'action, le bénéfice net du groupe pour 1985 devrait plutôt se situer à près de 0,70 $ l'action, soit presque le bénéfice de l'année dernière et ce, en donnant effet à l'émission d'actions de près de 30 M$ effectuée dans le cadre du régime d'épargne-actions en 1985.

Acquisitions

"Les acquisitions faites en 1985 ont freiné notre élan sur le plan de la rentabilité. La politique toujours suivie par le groupe fut d'acquérir des compagnies en difficulté financière. De telles entreprises, lorsqu'elles sont acquises, affectent négativement nos résultats courants. Il faut prendre le temps de redresser ces entreprises avant de récolter les fruits de nos efforts. Jusqu'à maintenant, les acquisitions majeures faites par le groupe ont toujours fini par produire de bons dividendes", a souligné M. Durand. Le vice-président faisait ainsi allusion aux histoires à succès des deux acquisitions majeures faites dans les années '70 par le groupe, soit celle de **Les Prévoyants** et celle de **Imperial Life.**

En 1985, le groupe a mis la main sur **Trident Life** en Grande-Bretagne et sur **Yorkshire,** une compagnie de fiducie de l'Alberta. Or, déjà les résultats du premier semestre d'exploitation de Yorshire sont mieux que ceux initialement anticipés. Cette fiducie vieille de 75 ans montrerait un bénéfice pour le trimestre en question alors que le Groupe La Laurentienne anticipait une perte.

Tout n'est pas rose cependant à La Laurentienne. Le **Crédit Foncier,** une filiale indirecte du Groupe, accuse une baisse marquée de sa rentabilité pour son exercice 1984-1985 récemment complété. Cette compagnie de fiducie de la rue St-Jacques a dû prendre d'importantes provisions pour pertes sur des prêts hypothécaires essentiellement faits dans l'ouest du pays.

Malgré tout, le Groupe La Laurentienne pourrait bien être sur le point de connaître un virage important de sa rentabilité. C'est pourquoi les investisseurs ont tout intérêt à suivre de près l'évolution de l'entreprise au cours des prochains mois.

CLAUDE CHIASSON

CÉGEP JOLIETTE

COLLÈGE D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL
ET PROFESSIONNEL DE JOLIETTE
20, rue Saint-Charles Sud, Joliette,
Québec J6E 4T1
Tél.: (514) 759-1661
REPENTIGNY 581-2286

Programmation hiver 1986 pour les cours de gestionnaires en P.M.E.

LISTE DES COURS

Coût 40 $ pour 30 heures de cours

Matériel inclus

1) Comment lancer une entreprise
2) La tenue de livres
3) Les dix commandements de la finance
4) Les principes généraux de marketing
5) L'ABC de la vente
6) La gestion des ressources humaines
7) La gestion efficace pour votre entreprise
8) L'impôt, votre entreprise et vous
9) Comment exploiter un commerce de détail
10) L'ordinateur à votre service
11) La supervision efficace
12) La communication dans l'entreprise

Pour plus de détails relatifs aux horaires de cours, veuillez communiquer avec le service de l'éducation des adultes de l'un de ces 3 collèges
AVANT LE 17 JANVIER 1986

Début des cours 1986
La programmation varie selon les établissements

LIONEL-GROULX
Collège Lionel-Groulx
100, rue Duquet
Sainte-Thérèse, Québec
J7E 3G6
(514) 430-3120

C.E.G.E.P. SAINT-JÉRÔME
455, rue Fournier
Saint-Jérôme, Québec
J7Z 4V2
436-1580 poste 196

SAINT-JÉRÔME
CÉGEP CÉGEP

CARTES D'AFFAIRES

GUY RIOPEL tapis linoléum tuiles
Services & conseils professionnels
Contrat & Résidentiel
LE CONFORT À VOS PIEDS
Guy Riopel
826 Boul. Décarie
Ville St-Laurent, Québec
H4L 3L9
(514) 744-3271

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ
AGENCE DE VOYAGE NICOLE LEMAY INC
1229 rue de la Montagne, Suite 200
Montréal, Que. H3G 1Z2
514-866-4666


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

FERS ET MÉTAUX RELIABLE INC.
- Achat et vente d'acier et métaux ferreux ou non-ferreux.
- Achat de surplus d'inventaire.
Jean Riendeau, pdg
(514) 932-5654
2430, St-Patrick
Montréal H3K 1B7

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

Vous avez pignon sur rue?
Laissez-le savoir.
Publiez votre carte d'affaires dans le journal
LES AFFAIRES
514-842-6491

Dividendes, auto, immeuble, bateau, remboursement de dette

Avantage versé à un actionnaire: le fisc entend bien récupéré sa quote-part

Il existe diverses façons pour une compagnie d'avantager l'un de ses actionnaires autrement qu'en lui versant des dividendes. Ainsi une compagnie peut vendre un bien lui appartenant à l'un de ses actionnaires pour une somme moindre que la juste valeur marchande au moment de la vente.

Dans un tel cas, les autorités fiscales peuvent intervenir et inclure dans le revenu de l'actionnaire la somme représentant la différence entre le prix payé pour le bien et sa juste valeur marchande comme un avantage pleinement imposable.

Une compagnie qui acquitte des dépenses personnelles de l'un de ses actionnaires lui confère un avantage pleinement imposable égal au montant des dépenses personnelles payées. Une compagnie qui rembourse une dette que l'un de ses actionnaires lui doit sans qu'il ait à acquitter le plein montant de la dette confère ainsi un avantage imposable à l'actionnaire égal à la portion de la dette dont il est libéré.

Location d'immeuble

Le cas d'une compagnie qui loue l'immeuble de l'un de ses actionnaires et qui y effectue des améliorations locatives peut aussi être considéré comme conférant un avantage imposable à l'actionnaire dont elle loue l'immeuble.

Dans une telle circonstance, l'avantage imposable pour l'actionnaire est considéré comme étant la valeur actuelle dans l'année où les améliorations locatives sont effectuées par la compagnie locataire de l'augmentation qu'apporte l'ajout où l'amélioration à la valeur de l'immeuble de l'actionnaire. Le montant de l'avantage imposable pour l'actionnaire qui loue son immeuble sera déterminé entre autres en fonction de la nature de l'ajout ou de l'amélioration effectuée, de l'échéance du bail et des dispositions à l'égard de la prolongation du bail.

On peut dégager en conclusion que plus l'échéance du bail est éloignée, moins important sera l'avantage imposable que l'actionnaire devra inclure dans son revenu à l'égard des améliorations locatives effectuées à son immeuble par sa compagnie. Inversement, plus l'échéance du bail est rapprochée, plus l'avantage imposable sera important.

Utilisation d'un bien

Une autre situation où les autorités fiscales ont inclu dans le revenu d'un actionnaire un avantage imposable est celle où ce dernier utilise à des fins personnelles un bien appartenant à la compagnie. Un arrêt récent de la Cour des impôts, **John Woods v. MNR** illustre bien ce principe.

John Woods qui possédait 50 % des actions d'une compagnie de location de camions, **Apollo Leasing Limited,** avait prêté sans intérêt plus de 35 000 $ à Apollo pour lui permettre d'acheter un bateau de plaisance. Au procès, Woods a admis qu'Apollo avait acquis le bateau exclusivement pour son usage personnel et que la compagnie n'avait jamais eu l'intention d'utiliser le bateau à des fins d'affaires.

Dans le calcul de son revenu, la compagnie n'a jamais réclamé l'amortissement fiscal à l'égard du bateau et Woods a personnellement acquitté toutes les dépenses entraînées par le bateau. La question principale soumise au tribunal était fort simple: Woods devait-il inclure un avantage imposable dans son revenu à la suite de l'usage personnel qu'il faisait du bateau appartenant à Apollo ?

Avantage caché

Le juge **Cardin** répondit à cette question par une autre question: s'il n'y avait pas d'avantage pour Woods de procéder à l'acquisition du bateau par le truchement d'Apollo, pourquoi alors n'avait-il pas acheté le bateau personnellement? Il est évident que Woods disposait des fonds nécessaires pour acquérir personnellement le bateau puisqu'il les a prêté à Apollo sans intérêt pour que la compagnie le fasse.

Pour le juge Cardin, Woods ne se serait pas embarrassé de faire acheter le bateau par la compagnie s'il n'en avait pas tiré un avantage. Quelle est donc la nature de cet avantage? Comment un avantage peut-il être inclus dans le revenu de Woods lorsque la compagnie n'a réclamé aucune dépense à l'égard du bateau et que Woods a effectué tous les déboursés entraînés par le bateau ?

En répondant à ces questions, nous pourrons mieux comprendre la logique qui sous-entend les dispositions forçant l'inclusion d'un avantage imposable dans le revenu d'un actionnaire à la suite de l'utilisation personnelle d'un bien appartenant à sa compagnie, qu'il s'agisse d'une automobile, d'un immeuble ou de tout autre bien.

Remboursement d'une créance

Après que Woods eut prêté les fonds à Apollo pour que la compagnie achète le bateau, celui-ci possédait une créance qu'Apollo pouvait lui payer à n'importe quel moment en franchise complète d'impôt en plus d'avoir l'utilisation exclusive du bateau acheté par la compagnie.

Malgré que les fonds ayant servi à l'acquisition du bateau provenaient de Woods, la situation était malgré tout exactement la même que celle qui aurait existée si Apollo avait utilisé ses fonds propres pour acquérir le bateau ou les avait empruntés d'une institution financière.

Le bateau que Woods utilisait à des fins personnelles avait été acquis à même des fonds qui n'avaient été imposés entre ses mains. Les règles forçant l'inclusion d'un avantage imposable dans le revenu d'un actionnaire visent à prévenir qu'un actionnaire puisse s'approprier de quelque façon que ce soit les fonds de la compagnie en évitant les impôts portant sur une distribution de dividende.

Une fois qu'on a compris ce principe, la décision qu'a rendue le juge Cardin en statuant que la compagnie a conféré un avantage imposable à Woods apparaît parfaitement logique.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, m. en fisc., et c.a. est de l'étude Ogilvy, Renault

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

Émission additionnelle

27 500 000 $

SICO INC

2 000 000 d'actions ordinaires

Prix: 13,75 $ l'action

Les actions ordinaires sont offertes conformément à un prospectus daté du 3 décembre 1985, dont des exemplaires peuvent être obtenus auprès des sousnommés et autres courtiers qui peuvent légalement offrir ces titres.

Richardson Greenshields du Canada Limitée

Lévesque, Beaubien Inc. **Geoffrion, Leclerc Inc.**

décembre 1985

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

Premier appel public à l'épargne

11 509 000 $

BILTRITE NIGHTINGALE INC.

(anciennement Meubles Biltrite Ltée)

1 354 000 unités

Chaque unité se compose d'une action ordinaire et d'un bon de souscription

BONS DE SOUSCRIPTION

Quatre bons de souscription conféreront à leur porteur le droit d'acheter une action ordinaire de Biltrite Nightingale Inc. à un prix de 10,20 $ au cours de la période commençant le 19 décembre 1985 et se terminant le 31 décembre 1988.

Prix: 8,50 $ l'unité

Les actions ordinaires sont offertes conformément à un prospectus daté du 5 décembre 1985, dont des exemplaires peuvent être obtenus auprès des sousnommés et autres courtiers qui peuvent légalement offrir ces titres.

Richardson Greenshields du Canada Limitée

Lévesque, Beaubien Inc.

décembre 1985

La firme entend accroître de 40 % ses ventes au détail

Brault, Guy, O'Brien veut tripler son nombre

Ordre des comptables agréés du Québec

AVEC UN C.A.
VOS AFFAIRES TOURNERONT PLUS RONDEMENT

DESFORGES GERMAIN
Comptables agréés
210 ouest, boul. Crémazie, bureau 2
Montréal, Québec H2P 2G4
Tél.: (514) 388-5738

GRIGNON, De PALMA, POIRIER & ASSOCIÉS
PANNELL KERR FORSTER
Comptables Agréés
20 bureaux au Canada et plus de 200 bureaux dans le monde entier
500 Place d'Armes, suite 1700, Montréal H2Y 2J1 (514) 845-7211

MÉDAILLE D'OR PME 1984

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

Caron Bélanger Clarkson Gordon
Comptables agréés
630, boul. Dorchester ouest, bureau 2000
Montréal, H3B 1T9 (514) 875-6060
2525, boul. Daniel-Johnson, bureau 550
Laval, H7T 1S9 (514) 337-8105
1150, rue Claire-Fontaine, bureau 700
Québec, G1R 5G4 (418) 529-6151
BUREAUX DANS LES PRINCIPALES VILLES DU CANADA
MEMBRES D'ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL
PRÉSENTS DANS 66 PAYS

BOISJOLI, SABBAH, SABBAG, ZIRI, MALKA
COMPTABLES AGRÉÉS
L. ALBERT BOISJOLI, B.A., C.A.
MAURICE SABBAH, C.A.
MICHEL SABBAG, C.A.
JOSEPH ZIRI, M.COM., C.A.
EMILE H. MALKA, B.SC. COM., C.A.
ROSS A. WHITESIDE, C.A.
ROBERT P. BOISJOLI, B.COM., C.A.
SYLVAIN BROSSARD, B.A.A., C.A.
"MONTRÉAL"
1440 STE. CATHERINE OUEST #525,
MONTRÉAL, CANADA, H3G 1R8
TEL.: (514) 861-5881 TELEX: 055-62397
"TORONTO"
372 BAY ST., SUITE 1902,
TORONTO, CANADA, M5H 2W9
TEL.: (416) 363-9679

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS
Comptables agréés
Montréal ■ Repentigny ■ Laval
Longueuil ■ Pointe-aux-Trembles
Iles-de-la-Madeleine
(514) 845-9253

girard & cie
comptables agréés
8989, rue Lajeunesse, bureau 200, Montréal (Québec) H2M 1S1
(514) 384-5471

Moreau, Boisselle, Goupil, Brunelle, Patenaude & Associé
ca Comptables agréés
4510 Papineau Montréal H2H 1V1 Tél.: (514) 521-4077
2100 boul. René-Gauthier Varennes J0L 2P0 Tél.: (514) 652-3927

Michael, Behna, Cormier & Associés
Comptables Agrées
50 boulevard Crémazie ouest, suite 909
Montréal, Québec H2P 2T6 (514) 381-4468
Joseph Michael, c.a. — Galal Behna, c.a.
Robert Cormier, c.a. — Joseph Kassis, c.a.
Marc Brouillette, c.a. — Gianni M. Boldarin, c.a.
Société affiliée à Toronto

E&W Ernst & Whinney
Comptables Agrees
1200, avenue McGill-College, Montreal (Que.) H3B 4G7 Tel.: 871-8901
ASSOCIÉS DE MONTRÉAL
D. Azoulay, C. Bertrand, L. Bousquet, E. Brault, F. Brisson, C. Dolan, J. Dostie, D. Filion, F. Gouin, R. Langevin, J. Massy, A. Paris, M. Pesner, P. Robitaille, P. Rubinyi, R. Turcotte
Abbotsford, Calgary, Edmonton, Frédéricton, Halifax, Hamilton, Kitchener, London, Mississauga, Montréal, Ottawa, Régina, Saint-John N-B., Scarborough, Sept-Îles, Sidney N-E., Toronto, Vancouver, Victoria, Windsor, Winnipeg. Et dans les principales villes à travers le monde.

LEVITSKY FELDMAN WEXLER
COMPTABLES AGRÉÉS
MONTRÉAL / TORONTO
(514) 487-7850 / (416) 746-4031

Lemieux, Cantin & Cie
COMPTABLES AGREES / CHARTERED ACCOUNTANTS
8822 BOUL. LANGELIER, BUREAU 210
MONTREAL (ST-LEONARD), QUEBEC H1P 3H2
(514) 322-3870

JACQUES, DAVIS, LEFAIVRE, LABRÈCHE, GUERTIN
comptables agréés
360, St-Jacques, bureau 2000
Montréal, Québec H2Y 1P5 (514) 845-3261
Sociétés affiliées Joliette, St-Rémi

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

■ **Brault, Guy, O'Brien inc.** (BGO) veut augmenter de plus de 40 % la proportion de ses affaires consacrée à la vente au détail de valeurs mobilières. C'est ce qu'a récemment déclaré au cours d'une entrevue accordée aux AFFAIRES M. **Robert Letellier**, le président de cette firme de courtage de Montréal.

En 1985, BGO a réalisé près de 72 % de son chiffre d'affaires dans la vente de valeurs mobilières aux institutions (compagnie d'assurance, firmes de gestion de portefeuille, compagnies de fiducie...) M. Letellier aimerait que la proportion du chiffre d'affaires venant de la vente aux investisseurs individuels passe de 28 % l'année dernière à 40 % en 1986. "Éventuellement, nous visons une proportion égale entre les deux secteurs", souligne M. Letellier.

Afin d'atteindre cet objectif, BGO espère plus que tripler cette année ses participations comme souscripteur à des émissions admissibles au Régime d'épargne-actions (REA) du Québec de la part de compagnies déjà inscrites en bourse ou qui s'inscrivent à la suite de ces émissions. L'année dernière, BGO a agit comme souscripteur de 13 émissions admissibles au REA. Dix de celles-ci touchaient toutefois des entreprises non cotées en bourse. Il s'agit d'émissions de 400 000 $ qui ne sont pas destinées à un large public (voir tableau ci-contre).

La firme de courtage a aussi été le seul souscripteur de deux émissions de **Multidev Immobilia,** totalisant 7,5 M$, et a participé à titre de co-gérant avec **Wood Gundy** à l'émission de 10 M$ de **Charan**, la part de BGO s'élevant à 4 M$. La firme présidée par M. Letellier vise participer à une dizaine d'émissions de cette importance en 1986. La firme ne compte pas pour autant négliger le secteur obligataire. En 1985, BGO a souscrit pour près de 35 M$ d'obligations émises par les municipalités du Québec.

Association avec La Fiducie

BGO compte énormément sur son association avec la **Fiducie du Québec** pour l'aider à atteindre son objectif. La compagnie de fiducie du **Mouvement Desjardins** a pris une participation de 9,9 % dans BGO il y a quelques semaines. Depuis le 20 décembre, elle est représentée par MM. **Jacques Goyer** et **Denis Jodoin** au sein du conseil d'administration de BGO.

L'arrivée de ce nouvel actionnaire permettra à BGO d'avoir accès au bassin de dizaines de milliers de sociétaires des caisses populaires. La firme de courtage compte actuellement environ 15 000 comptes.

De plus, M. Letellier espère que les firmes qui font actuellement des affaires avec le **Crédit industriel Desjardins** accepteront de passer par l'intermédiaire de BGO lorsqu'elles effectueront un premier appel public à l'épargne. "Nous ne voulons pas juste être un placement pour le Mouvement Desjardins, affirme M. Letellier. Malgré notre petite taille relative, il y a complémentarité entre les deux groupes. Si nous pouvons faire quelques émissions des clients de Desjardins, nous aurons joué notre rôle."

Ces émissions, BGO n'entend pas les faire à n'importe quel prix cependant. M. Letellier estime en effet qu'en 1985 certaines maisons de courtage ont abusé du REA et des déductions fiscales qui y sont associées en effectuant des émissions à des prix excessifs.

"Certaines émissions ont été effectuées à un multiple de plus de 20 fois les bénéfices, ce qui va contre les règles d'or de la détermination du prix d'une

→

LES ÉMISSIONS SOUSCRITES PAR BRAULT, GUY, O'BRIEN EN 1985

Charan*	**4 000 000 $**
Multidev Immobilia (décembre)	**3 850 000 $**
Multidev Immobilia (septembre)	**3 575 000 $**
Les industries Aston inc.	**405 000 $**
Automobiles Giguère inc.	**400 000 $**
Cogeneuf inc.	
Fermes L. et M. Breton inc.	**400 000 $**
Les gestions R. et M. Labrecque (1985) ltée	**400 000 $**
Location Giguère inc.	**400 000 $**
Nap. Breton (1977) ltée	**400 000 $**
E. Audet et fils (1983) inc.	**400 000 $**
Richard Piché inc.	**400 000 $**
René Fibre de Verre ltée	**400 000 $**

(*) L'émission totale de Charan fut de 10 M$. La participation de Brault, Guy, O'Brien s'élève à 4 M$.

Tableau: LES AFFAIRES

d'émissions REA d'entreprises en bourse



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES.

Robert Letellier: "Nous espérons tripler en 1986 nos participations comme souscripteurs à des émissions admissibles au REA."

action, déclare M. Letellier. De telles émissions sont à la fois dommageables pour l'entreprise et l'investisseur. D'un côté, une émission effectuée à un prix trop élevé met l'entreprise dans un carcan dont il est par la suite difficile de sortir, tandis que de l'autre, les actionnaires se sentent frustrés de voir le prix de leurs actions descendre plutôt que de monter."

De l'avis du président de BGO, les firmes de courtage devraient appliquer les mêmes critères d'évaluation à toutes les entreprises, que l'émission soit ou non admissible à des déductions fiscales du REA. "Si on appliquait le ratio cours/bénéfice auquel certaines émissions ont été effectuées en 1985, cela voudrait dire que la **Banque Royale**, par exemple, effectuerait une émission à 65 $ l'action alors que le titre vaut 34,50 $ en bourse", affirme M. Letellier.

Malgré ces réserves, M. Letellier se dit convaincu que le REA est un atout pour l'économie du Québec. "Si on avait un monument à ériger au Québec, il devrait l'être en l'honneur de M. **Jacques Parizeau** et de son REA", avance-t-il.

S'appuyant sur un capital de 4 M$, BGO compte trois bureaux au Québec, soit à Montréal, Québec et Trois-Rivières. La firme est également présente à Toronto et à New-York, où elle a acheté en mai dernier la maison **Adler Stafford**.

Cette filiale américaine a été rebaptisée depuis **Brault Stafford** et elle vise à donner à BGO un accès plus direct au gigantesque marché institutionnel américain. "Toute maison de courtage se doit tôt ou tard d'être à New-York, affirme M. Letellier. Il y a à New-York plus d'acheteurs institutionnels que partout ailleurs en Amérique."

Lors de son dernier exercice financier ayant pris fin le 31 août, BGO a affiché des revenus de quelque 7 M$. L'entreprise compte environ 120 employés.

BGO s'est prévalu du programme mis sur pied par la **Caisse de dépôt et placement du Québec** visant à promouvoir l'analyse financière à Montréal pour embaucher quatre personnes. Il s'agit de Mme **Ingrid Neitsch** et de MM. **Claude Macorin**, **Marc Normandin** et **Michel Rafi**. Ils appuieront les efforts de trois analystes d'expérience, MM. **Roy Reid**, un économiste, **Norman Sheasby**, un géologue, et **Anthony Mosker**, qui a fait une longue carrière dans la gestion de portefeuille.

Outre M. Letellier, les principaux actionnaires de BGO sont MM. **Jean-Luc Lussier**, **Yvon Renaud**, et **Simon Sénécal**. En compagnie de M. **Yves Cousineau**, MM. Letellier, Renaud et Sénécal ont acquis BGO en 1976. M. Cousineau a quitté en 1982.

Finalement, en plus de MM. Goyer et Jodoin, BGO compte un autre nouvel administrateur. Il s'agit de M. **Ronald Corey**, président du club de hockey **Les Canadiens de Montréal**.

LAURENT PEPIN

NOMINATION

LA SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE MARATHON LIMITÉE



Michel Picher

M. Robert A. Pigeon, Directeur général, exploitation de La Société Immobilière Marathon, Limitée a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Michel Picher en tant que Directeur, location — Centres commerciaux.

Monsieur Picher a plusieurs années d'expérience dans ce domaine et a occupé plusieurs postes au sein d'importantes sociétés canadiennes.

La Société Immobilière Marathon, Limitée, une compagnie canadienne, construit, aménage et administre directement au moyen de ses filiales, des immeubles à revenus, des centres commerciaux au Canada et aux États-Unis.

NOMINATION

RÉGIE DES INSTALLATIONS OLYMPIQUES



Louise Lemire

Monsieur Jean Deschamps, président de la Régie des installations olympiques, est heureux d'annoncer la nomination de madame Louise Lemire au poste de vice-présidente aux ressources humaines.

Détentrice d'un baccalauréat en relations industrielles de l'Université Laval et d'une maîtrise en sciences de l'Université du Québec à Montréal, madame Lemire exerçait les fonctions de directrice des ressources humaines à la Société du Palais des congrès avant de joindre la Régie.

Madame Lemire occupe son nouveau poste depuis le 15 octobre 1985.

Systèmes avancés de contrôle des trains

Assemblée publique

Les concepteurs et les fabricants de systèmes de contrôle électronique ou de leurs composantes, ainsi que les cadres ferroviaires et autres intéressés, sont invités.

Une occasion qui peut signifier des milliards de dollars pour les fournisseurs de systèmes électroniques, de télécommunications, de matériel d'ordinateurs et de logiciels, au cours des dix prochaines années.

L'Association des chemins de fer du Canada et l'Association of American Railroads convoquent une assemblée publique, afin de favoriser la participation à la conception et à la fabrication de systèmes avancés de contrôle des trains pour les chemins de fer américains et canadiens.

L'assemblée débutera à 9h00, le mercredi matin, 5 février 1986, à l'hôtel Marriott Marquis*, à Atlanta, Ga.

Des travaux seront présentés sur les sujets suivants :

- les raisons qui motivent le développement de l'architecture du système projeté;
- le processus d'interaction à suivre en 1986 pour mettre au point les préférences de l'industrie ferroviaire en matière de technologie, de performance et d'interface des 22 premières composantes principales;
- les mesures à prendre pour l'avancement des travaux et pour les essais des composantes.

Puis, suivra une discussion générale sur le sujet.

Les compagnies déjà inscrites à cette assemblée recevront automatiquement la documentation nécessaire.

Les autres entreprises intéressées peuvent obtenir des renseignements sur les systèmes avancés de contrôle des trains aux adresses suivantes :

RAC
Systèmes avancés de contrôle des trains
Association des chemins de fer du Canada
C.P. 6042, Succ. "A"
Montréal, Québec,
H3C 3E4
(514) 395-6732

Advanced Train Control Systems
Association of American Railroads
Research and Test Department
50 F Street N.W.
Washington, DC 20001
(202) 639-2265

*Des chambres à tarif spécial sont disponibles à l'hôtel Marriott Marquis pour les personnes inscrites à cette assemblée.

Le marché des rentes s'écroule

■ Le marché des rentes s'est littéralement écroulé en décembre.

En octobre, les mensualités sur les rentes ont diminué de près de 1 %. En novembre, la chute s'accentua, des baisses de l'ordre de 3 % et plus ayant été enregistrées. Pour le mois de décembre, les choses se sont envenimées, des réductions de 4 %, voir de 7 % pour certaines rentes, ayant été enregistrées dans le marché.

Les rentes conjointes garanties cinq ans et les rentes viagères garanties 15 ans pour les hommes de 71 ans ont été parmi les plus durement touchées.

Beaucoup de personnes qui ont fêté leur 71e anniversaire en 1985, ont été contraintes par la loi de sortir l'argent de leur régime enregistré d'épargne-retraite (REER) le 31 décembre. Certains, s'ils ont attendu à la fin de 1985 pour acheter une rente, ont été certainement très déçus.

Par exemple, la meilleure rente viagère garantie 15 ans pour un homme de 71 ans offerte sur le marché pour un montant de 25 000 $ est passée de 260,44 $ par mois au 28 novembre 1985 à 247,28 $ par mois au 18 décembre 1985, soit une baisse de 13,16 $.

Les réductions les plus importantes ont été enregistrées au niveau des rentes conjointes. Pour un montant investi de 50 000 $, la meilleure rente conjointe garantie cinq ans pour un couple de 60 ans s'élevait à 459,13 $ le 28 novembre 1985. Le 18 décembre 1985, cette même rente n'accordait plus qu'une mensualité de 425,60 $, soit une baisse de 7,3 % pour la période.

Un mariage rentes-REER cache de mauvaises surprises

■ Les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) avec options d'achat d'une rente offerts par les compagnies d'assurance-vie recèlent parfois de mauvaises surprises.

La plupart des compagnies d'assurance-vie offrent des REER avec possibilité d'acheter plus tard chez elles une rente viagère. Souvent, les rendements offerts sur ces REER sont plus avantageux que ceux offerts par les banques et els compagnies de fiducie.

L'avantage principal que font valoir les compagnies d'assurance-vie tient au fait qu'au moment de vendre la rente, l'épargnant économisera la commission sur celle-ci. Ainsi, la compagnie d'assurance-vie s'engage à majorer de 2 % à 3 % la valeur accumulée dans votre REER au moment d'acheter votre rente viagère. C'est sur le montant majoré qu'on calculera la mensualité de votre rente.

Évidemment, cet avantage tient seulement si vous achetez la rente viagère auprès de la compagnie d'assurance où votre REER est investi.

Un marché de dupes ?

Une telle entente peut être pour plusieurs épargnants un marché de dupes.

Tout abord, un tel régime engage l'épargnant à très long terme. La plupart des épargnants n'achèteront une rente qu'à la retraite, soit dans plusieurs années. Or, la compagnie d'assurance où votre REER est investi offrira-t-elle des mensualités avantageuses au moment d'acheter votre rente ? Personne ne peut le dire, même pas votre compagnie d'assurance-vie.

''Les compagnies d'assurance-vie sont plus ou moins compétitives dans le marché des rentes selon qu'elles ont besoin de fonds ou non. Si la compagnie d'assurance-vie où votre REER est investi n'a pas besoin de fonds au moment où vous déciderez d'acheter une rente, la mensualité qui vous sera offerte sera peu compétitive'', a expliqué aux AFFAIRES M. **André Matte,** président de **Cotation d'Annuités canadiennes.**

Un deuxième élément défavorable est qu'un tel régime rend l'épargnant captif de l'entreprise avec laquelle il fait affaires. En effet, si, au moment d'acheter une rente, l'épargnant décide de l'acheter ailleurs qu'à la compagnie d'assurance-vie où son REER est investi, il sera pénalisé sur le montant accumulé dans son REER au moment de l'achat de la rente. La pénalité s'élèvera à près de 5 % du montant accumulé dans le REER. Une pénalité aussi forte oblige souvent l'épargnant à acheter la rente auprès de la compagnie d'assurance-vie où le REER est investi.

Une telle entente peut se solder par un manque à gagner considérable pour l'épargnant. Le cas suivant, vécu récemment par une femme de 65 ans, le montre clairement.

Description:

Celle-ci avait au 1er novembre dernier 72 100 $ accumulés dans son REER auprès d'une compagnie d'assurance-vie qu'on appelera ici X-vie. Voulant acheter une rente viagère ou une rente à terme 90 ans, cette dame demanda à la compagnie en question de lui faire des offres pour ces deux types de rentes. Le REER ayant été contracté dans le cadre du régime combiné REER-rente, la compagnie majora de 2 % le montant accumulé dans le REER et offrit une rente viagère mensuelle garantie 15 ans de 642,67 $. Pour une rente à terme 90 ans, le montant offert par la compagnie d'assurance se chiffrait à 599,35 $.

Curieuse, la dame s'adressa alors à un courtier en rentes et demanda de vérifier quelle était la meilleure rente viagère garantie 15 ans offerte sur le marché. Elle fit de même pour les rentes à terme 90 ans. Les cotes présentées se chiffrèrent respectivement à 678,35 $ et à 642,28 $ pour un montant de 72 100 $.

Le REER-rente se soldait donc par un manque à gagner de 35,68 $ (678,35 $ - 642,67 $) par mois pour la rente viagère ou de 42,93 $ par mois (642,28 $ - 599,35 $) pour la rente à terme 90 ans.

La dame a finalement choisi d'acheter une rente viagère ailleurs que chez X-vie. Elle a pris la pénalité de 5 % sur la valeur de son REER et, malgré cela, a obtenu une rente viagère mensuelle garantie 15 ans de 645,42 $, soit 2,75 $ de plus que la mensualité offerte par la compagnie d'assurance-vie où elle avait investi son REER.

Elle a dû ainsi subir un manque à gagner net de 32,93 $ par mois pour avoir investi dans un REER avec option d'achat d'une rente.

CLAUDE CHIASSON

LE TABLEAU DE L'APRÈS-REER
LES MEILLEURES RENTES DISPONIBLES POUR DIVERS MONTANTS ET DIFFÉRENTES SITUATIONS AU 18 DÉCEMBRE 1985

	Investissement de 25 000 $		Investissement de 50 000 $		Investissement de 100 000 $	
Rente viagère simple	**Institution**	**Rente mensuelle**	**Institution**	**Rente mensuelle**	**Institution**	**Rente mensuelle**
1) pour homme de 60 ans						
• garantie 15 ans	MANU-VIE	226,80	MANU-VIE	458,37	MANU-VIE	925,38
• garantie 10 ans	IMPÉRIAL LIFE	233,98	MANUE-VIE	472,86	MANU-VIE	945,65
• garantie 5 ans	COOPÉRANTS	241,53	COOPÉRANTS	488,03	COOPÉRANTS	981,03
2) pour homme de 65 ans						
• garantie 15 ans	IMPERIAL	235,95	MANU-VIE	475,48	MANU-VIE	959,92
• garantie 10 ans	COOPÉRANTS	250,21	COOPÉRANTS	505,46	COOPÉRANTS	1015,96
• garantie 5 ans	COOPÉRANTS	266,08	COOPÉRANTS	537,33	COOPÉRANTS	1079,83
3) pour homme de 71 ans						
• garantie 15 ans	IMPERIAL	247,28	IMPÉRIAL	496,06	IMPERIAL	1000,69
• garantie 10 ans	COOPÉRANTS	273,02	COOPÉRANTS	551,27	COOPÉRANTS	1107,77
• garantie 5 ans	DOMINION GENERAL	306,50	COOPÉRANTS	618,50	COOPÉRANTS	1242,50
4) pour femme de 60 ans						
• garantie 15 ans	MANU-VIE	218,50	MANU-VIE	441,59	MANU-VIE	891,50
• garantie 10 ans	MANU-VIE	222,04	MANU-VIE	448,75	MANU-VIE	905,96
• garantie 5 ans	MANU-VIE	224,90	MANU-VIE	454,52	MANU-VIE	917,61
5) pour femme de 65 ans						
• garantie 15 ans	IMPÉRIAL	228,47	MANU-VIE	458,63	MANU-VIE	925,91
• garantie 10 ans	IMPERIAL	235,73	IMPERIAL	472,88	IMPERIAL	953,92
• garantie 5 ans	COOPÉRANTS	241,53	COOPÉRANTS	488,03	COOPÉRANTS	981,03
6) pour femme de 71 ans						
• garantie 15 ans	IMPERIAL	242,53	IMPERIAL	486,52	IMPERIAL	981,44
• garantie 10 ans	IMPERIAL	258,17	COOPÉRANTS	518,41	IMPERIAL	1044,73
• garantie 5 ans	DOMINION GENERAL	274,74	COOPÉRANTS	553,76	COOPÉRANTS	1112,76
Rente viagère conjointe						
1) âge de 60 ans						
• garantie 15 ans	STANDARD LIFE	209,93	STANDARD LIFE	423,06	METROPOLITAIN	850,90
• garantie 10 ans	STANDARD LIFE	210,83	STANDARD LIFE	424,87	METROPOLITAIN	853,16
• garantie 5 ans	STANDARD LIFE	211,19	STANDARD LIFE	425,60	STANDARD LIFE	854,42
2) âge de 65 ans						
• garantie 15 ans	DOMINION LIFE	219,74	MANU-VIE	444,57	DOMINION LIFE	898,00
• garantie 10 ans	IMPERIAL LIFE	221,84	MANU-VIE	448,16	DOMINION LIFE	905,26
• garantie 5 ans	IMPERIAL LIFE	222,62	MANU-VIE	449,57	DOMINION LIFE	908,09
3) âge de 71 ans						
• garantie 15 ans	AETERNA	235,31	AETERNA	471,60	IMPERIAL LIFE	951,26
• garantie 10 ans	AETERNA	244,84	AETERNA	490,70	AETERNA	985,50
• garantie 5 ans	AETERNA	249,13	AETERNA	499,30	AETERNA	1002,77
Rente à terme 90 ans						
• âge de 60 ans	TRUST GENERAL	226,77	TRUST GENERAL	453,53	TRUST GENERAL	911,52
• âge de 65 ans	TRUST GENERAL	234,21	TRUST GENERAL	468,42	TRUST GENERAL	941,11
• âge de 71 ans	TRUST GENERAL	251,84	TRUST GENERAL	503,67	TRUST GENERAL	1011,29

AVEC UN FERR-CERTIFICAT DE PLACEMENT 5 ANS (50 000 $)
RENDEMENT ANNUEL LE PLUS ÉLEVÉ OFFERT PAR LA FIDUCIE GUARDIAN À 10,25 %

Années du régime	1	5	10	15	20	25	30
ÂGE DE 60 ANS Mensualités actualisées à:							
0 %	1837,50	2714,82	4422,16	7203,24	11733,31	10112,33	31131,98
6 %	4004,77	4602,71	5466,88	6471,28	7611,33	8814,14	9201,92
ÂGE DE 65 ANS mensualités actualisées à:							
0 %	2205,00	3257,79	5306,60	8643,88	14079,98	22934,80	—
6 %	4312,25	4947,66	5856,67	6888,45	7977,02	8327,97	—
ÂGE DE 71 ANS mensualités actualisées à:							
0 %	2901,32	4286,56	6982,36	11373,53	16803,89	—	—
6 %	4940,35	5647,60	6229,35	7629,82	7769,10	—	—

Note: les données ont été prises en date du 18 novembre 1985

* *Les institutions apparaissant dans la section des rentes sont choisies parmi les suivantes: Aeterna-Vie, Alico (American Life Insurance Co.), l'Alliance, Canada-Vie, Canadian Forester, Colonia-Vie, Confederation, Les Coopérants, Crown Life, Dominion générale, Eaton-Bay Trust, Empire Life, Excelsior-Vie, Fidelity Trust, Great-West, L'Impériale-Vie, L'Industrielle, La Laurentienne, Manu-Vie, La Maritime, La Metropolitaine, Montréal-Vie, Mutuelle du Canada, Nalaco Insurance Co., North West Life, Mutuelle S.S.Q., Standard Life, Sun Life, Zurich-Vie*

Source: Cotations d'Annuités canadiennes ltée
Tableau: LES AFFAIRES

Visway fait l'acquisition de Guardsman Equipment Leasing

Visway Transport de Montréal vient d'acquérir 10 M$ d'actifs en achetant **Guardsman Equipement Leasing Ltd** de Toronto.

Visway Transport a été formée à partir des actifs de location de camions de la compagnie américaine **Avis Corp. M. Pierre Habib**, un ex-dirigeant de cette division, et quelques autres investisseurs ont acheté en 1984 par la voie d'une acquisition par endettement (''leverage buyout'') cette division et formé Visway Transport. Cette dernière fit une première offre publique d'actions ordinaires admissibles au REA à l'automne 1985. Aujourd'hui, M. Pierre Habib est président et principal actionnaire de Visway Transport.

En novembre dernier, la compagnie a annoncé l'ouverture prochaine d'une succursale à Laval. Celle-ci ouvrira ses portes au début de janvier 1986.

Guardsman

''Jusqu'à maintenant, Visway avait fait sa marque dans la location de camions de petite et moyenne taille. Notre renommée dans la location de gros camion remorques restait à faire. Avec l'achat de Guardsman, notre entreprise vient de faire un pas de géant dans la location de gros camions. Sans compter, qu'en achetant Guardsman, Visway s'attaquera désormais à un nouveau marché soit celui de la ville de Hamilton en Ontario'', a déclaré aux AFFAIRES M. Habib.

Il va sans dire que les activités de Guardsman sont très complémentaires à celles de Visway et qu'elles ajouteront nombres de nouveaux clients à la présente liste de Visway.

Avec sa flotte de 340 tracteurs et remorques faisant l'objet d'accords de location-bail et de location à long terme, Guardsman présente un actif de 10 M$ environ. Sa dette totale se chiffrait à près de 8 M$, laissant ainsi près de 2 M$ dans l'avoir des actionnaires. Visway aurait payé 2,5 M$ pour l'achalandage, portant ainsi le coût d'acquisition de Guardsman à 4,5 M$ environ.

Guardsman génèrerait actuellement un bénéfice net annuel avant impôt de 1,2 M$. À cause des crédits d'impôt accordés pour la location de véhicules, ce bénéfice est peu taxable et devient pratiquement le bénéfice net de l'entreprise.

À 4,5 M$, Visway se trouve donc à payer moins de quatre fois les bénéfices nets actuels de Guardsman. Présentement, très peu de titres se transigent sur nos bourses à moins de 10 fois les profits nets.

Autre émission en 1986 ?

L'acquisition de Guardsman est pour l'instant financée par la dette. Interrogé sur la possibilité que Visway fasse une autre émission d'actions ordinaires admissibles au REA en 1986, M. Habib n'a pas dit non.

''Nous verrons les conditions du marché en 1986 et les projets d'expansion qui se présenteront. L'acquisition de Guardsman peut très bien être financée par la dette. Plusieurs trouvent notre ratio d'endettement élevé. Mais, ceux-ci ne réalisent pas qu'avant tout, Visway est une entreprise financière qui fait du crédit-bail. En louant à long terme des camions, Visway se trouve à prêter de l'argent. Nous jouons donc un rôle d'intermédiaire comme le font les banques. Ces dernières peuvent emprunter jusqu'à 30 fois environ leur capital. La dette de Visway se chiffre actuellement à 34 M$, soit moins de 4 fois le capital de l'entreprise.

''Les banques accepteraient de nous avancer des fonds jusqu'à concurrence de 7 fois notre avoir. Notre avoir s'élevant à 14 M$, notre capacité d'endettement auprès de nos banquiers se chiffrent donc à 98 M$. Nous sommes encore loin de ce niveau. Les investisseurs doivent reconnaître que sans effet de levier par la dette (''leverage'') une compagnie de location n'en est par une'', a dit M. Habib.

CLAUDE CHIASSON

REA: SUIVEZ VOS TITRES

COMPAGNIE	Symbole boursier	Déduction	Prix à l'émission	Fermeture 20-12-85	Variation en une semaine	1985 haut	1985 bas
Aiguebelle	AIG	150%	12,00$	3,35$	6,25	9,63$	3,10$
Aligro	ALI	150%	5,00$	11,75$	–0,50	12,25$	5,00$
Amusecor (1)	AMR	150%	2,00$	0,76	0,00	2,00$	0,60$
Artopex	APX	150%	5,00$	4,50	–0,20	5,00$	4,50$
Augmitto	AE	150%	1,00$	1,35$	0,00	2,00$	1,03$
Banque d'Épargne	BEM	100%	20,38$	23,25$	–1,25	23,25$	16,50$
Berkley	BKW pr.a	150%	4,00$	4,35$	0,00	5,63$	3,35$
Biotech	ION	150%	5,00$	4,60$	–0,25	7,25$	3,50$
Bombardier	BBD .b	75%	13,00$	14,25$	0,25	15,38$	8,63$
Canam Manac	CAM .a	100%	9,50$	19,18$	–0,32	20,00$	7,63$
Cascades	CAS	100%	4,69$	11,00$	0,00	12,13$	3,95$
CB. Pack							
action 84	CBK	75%	12,75$	23,38$	–0,50	23,88$	10,00$
action 84 (déc.)	CBK	75%	12,75$	23,38$	–0,50	23,88$	10,00$
Central Dynamics	CNY	150%	5,00$	4,30$	–0,20	5,00$	4,30$
CFCF inc.	CF	75%	13,75$	15,38$	0,38	16,00$	13,75$
Charan	CHN	150%	3,25$	9,00$	–0,88	10,25$	2,80$
Château	CPU .a	150%	11,25$	21,88$	–0,62	24,00$	10,00$
Ciment St-Laurent							
action 1984	St .a	75%	12,00$	25,25$	0,75	25,25$	10,38$
action 1985	St. b	50%	11,00$	25,25$	0,75	25,25$	10,38$
Circo Craft	CCC	150%	8,25$	8,63$	0,38	9,88$	6,63$
Circuits Hélix (1)	HLX	100%	4,50$	6,75$	–0,25	11,50$	4,20$
Cogeco inc.	CGO	100%	7.50$	7,25	–0,25	8,00	7,50
Comm. par satellite	SAT	150%	5,00$	7,18$	0,55	7,25$	3,20$
Comm. Radio Mutuel	COR. a	100%	5,00$	4,70$	0,30	5,13$	4,30$
Comterm	CMT	150%	8,68$	1,90$	–0,32	8,00$	0,81$
Con. Bathurst	CB .a	50%	16,75$	18,25$	0,25	19,13$	15,50$
Continental Phar.							
act. ord. a	CPM. a	150%	5,00$	4,75$	0,05	4,95$	4,60$
act. ord. b	CPM. b	150%	5,00$	4,70$	0,05	5,38$	4,55$
Corp. Fin. Power	PWF	50%	27,40$	30,88$	0,50	30,88$	21,00$
Datagram	DAR	150%	3,00$	4,50$	0,85	3,80$	1,70$
Datamark	DMK	150%	2,00$	3,00$	0,00	3,75$	2,10$
Dofor	DSR .a	50%	9,75$	9,88$	0,00	10,50$	9,00$
Donohue	DHC	100%	10,38$	18,50$	0,87	19,75$	11,38$
Dufresnoy	DUF .a	100%	0,60$	0,28$	0,00	0,94$	0,18$
Dumagani (1)	DMI	100%	7,75$	3,65$	–0,10	6,88$	3,65$
Ent. Hartco	HTC	150%	7,00$	4,00$	0,00	7,00$	3,75$
Éq. Denis	DNS	150%	2,00$	1,90$	–0,10	2,55$	1,95$
FCA Int'l	FC	100%	18,00$	21,13$	0,13	23,18$	12,88$
Fibres Armtex pr. cor	FAX pr. a	150%	2,00$	1,85$	–0,15	2,00$	1,90$
Fiducie Guardian							
actions ord.	GUA	100%	6,25$	11,00$	3,12	12,38$	7,88$
action priv. B	GUA pr. a.	150%	10,00$	8,25$	–0,63	10,00$	6,38$
Forex	FOX	100%	5,00$	0,95$	0,05	4,75$	0,70$
Gaz Métro							
action 1984	GZM	100%	7,75$	11,75$	0,00	12,50$	7,13$
action 1985	GZM	100%	11,50$	11,75$	0,00	12,50$	7,13$
Goodfellow	GDL	150%	5,00$	4,75$	0,35	5,13$	3,20$
Groupe ACSI	ASI	150%	2,20$	2,25$	—	2,35$	2,10$
Gr. La Laurentienne	LGC. un	50%	10,00$	—	—	12,38$	9,75$
Groupe Totec	—	150%	2.00$	—	—	—	—
Groupe Transcont. GTC	GRT	150%	8,75$	13,38$	0,13	14,13$	6,18$
Guardcor (1)	GI	150%	8,75$	7,75$	0,00	10,00$	7,75$
Idéal Métal	IDM	150%	5,25$	5,00$	—	5,50$	5,00$
IPL	IPI	150%	5,75$	6,00$	–0,75	7,63$	5,75$
Imasco	IMS	100%	14,25$	27,88$	1,13	29,00$	16,00$

COMPAGNIE	Symbole boursier	Déduction	Prix à l'émission	Fermeture 20-12-85	Variation en une semaine	1985 haut	1985 bas
J.A.G.	GML	100%	1,60$	0,37$	0,08	1,35$	0,33$
Kaufel	KGL	150%	6,00$	5,57$	0,25	6,50$	5,75$
Kiena	KGM	100%	25,00$	25,25$	0,50	26,50$	15,50$
Lambert Somec	LS	150%	3.25$	2.90$	–0,20	3.25$	2.90$
Louvem (1)							
action ordinaire	LOV	100%	2,00$	1,10$	–0,07	3,90$	0,80$
action privilégiée	LOV pr.a.	150%	5,00$	1,75$	0,00	4,35$	1,75$
M-Corp inc.		150%	14,75$	14,00$	0,25	14,38$	13,88$
MPA Vidéo	MPV	150%	4,25$	3,50$	–0,15	5,13$	3,50$
Maufort	MAU	100%	1,00$	0,87$	–0,08	0,99$	0,23$
McNeil Mantha	MCN	150%	3,00$	5,63$	–0,37	6,00$	2,45$
Memotec Data	MDI.un	150%	7,50$	7,25$	0,25	7,25$	6,75$
Mines D'Or Val	DKA	150%	1,50$	2,00$	0,20	2,70$	0,70$
Montréal Trust	MTU	75%	12,50$	16,00$	0,13	16,63$	10,25$
Morgan Trust	MGN .a	100%	6,00$	3,60$	–0,25	5,88$	1,90$
Multidev (1)	MTV	150%	3,00$	3,00$	–0,15	3,75$	2,70$
Muscocho (act. priv.)	MUS pr.a	150%	8,00$	13,63$	0,25	17,50$	7,25$
OE inc.	OE	100%	8,00$	10,00$	1,00	10,00$	8,00$
Ord. Hypocrat	HYP	150%	3,30$	3,10$	—	3,30$	3,10$
Perkins	PKN	150%	5,75$	4,30$	0,00	6,13$	3,40$
Petro Sun Sr.1 (1)	PPS	150%	3,50$	2,35$	–0,10	2,95$	2,15$
Premier Choix	PCT. a	150%	5,00$	4,35$	–0.20	5,00$	4,65$
Promatek	PMK	150%	3,25$	3,15$	0,00	3,25$	3,10$
Pro-Optic	OPT	150%	2,00$	2,19$	0,03	2,80$	1,50$
Provigo	PGI	100%	16,20$	15.25$	0,75	15.75$	8,00$
Quebecor	KBR	100%	4,33$	12,25$	–0,25	14,25$	4,29$
Res. AuNore	AUN	100%	2,50$	2,15$	–0,10	2,80$	0,95$
Res.LaPause	—	100%	0,70$	—	—	—	—
Res. Yorbeau	YRB	150%	0,70$	0,77$	0,03	0,99$	0,63$
Sensormatic	SEC	150%	8,25$	3,50$	0,00	5,38$	1,50$
Sico inc.	SIC	100%	13,75$	13,13$	–0,37	13,75$	13.50$
Sumabus inc.	SUB	100%	5,00$	7,00$	–0,38	8,00$	4,65$
Techmire	TCM	150%	4,00$	2,85$	0,00	5,38$	2,00$
Télé-Capitale	TCI .a	100%	5,00$	9,88$	–0,12	11,63$	4,05$
Tembec (1)	TBC .a	100%	5,00$	3,80$	0,05	5,00$	2,50$
U.A.P.	UAP .a	100%	17,50$	26,38$	–1,62	28,00$	12,25$
Unigesco							
action priv.	UGO pr.a.	100%	6,00$	8,13$	–0,25	10,50$	4,70$
action b. (1)	UGO b.	100%	4,75$	3,80$	–0,25	5,75$	2,00$
Uni-Select	UNS	150%	3,00$	3,25$	–0,10	3,65$	3,25$
Vidéotron	VDO	75%	7,75$	7,75$	0,00	8,00$	7,63$
Visway	VWY	150%	7,25$	6,25$	–0,13	7,25$	6,25$
Volcano	VCO	150%	7,50$	5,88$	0,12	7,50$	5,88$

PROGRAMME DE RÉINVESTISSEMENT ET D'ACHAT D'ACTIONS

Alcan (2)	AL	50%	37,88$	39,88$	–0,25	41,75$	31,10$
Banque de Montréal (2)	BMO	50%	25,50$	34,50$	–0,13	34,63$	25,13$
Banque Royale (2)	RY	50%	30,88$	33,63$	–0,75	35,13$	27,50$
Canadien Pacifique (2)	CP	50%	25,00$	17,88$	0,00	21,75$	15,88$
Dom. Textile (2)	DTX	100%	12,50$	14,88$	1,13	17,88$	10,00$
Domtar (2)	DTC	50%	16,38$	22,63$	1,25	22,63$	14,50$
Ent. Bell Canada (2)	B	50%	35,38$	41,38$	0,12	45,38$	34,25$

INDICE REA DE LÉVESQUE BEAUBIEN

Indice = 1000 en janv. 1982	2117,00	2119,00	0,02	2127,36	1476,00

(1) Bon de souscription exclu. (2) Le prix à l'émission est celui prévalant en décembre 1984

Tableau: LES AFFAIRES

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur 24 décembre 1985

	Épargne stable	Intérêt quotidien	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59j.	60-89j.	90-119j.	120-179j.	180-269j.	270-364j.	DÉPÔTS À TERME (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES															
Banco Central du Canada	—	6¾	5 000	7,05	7¼	7½	7¾	8	8	—	—	—	—	—	—
Commerce	5¾	5¼	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	7¾	1 000	8	8¼	8½	8¾	9¼
Continentale	5½	—	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	7¾	1 000[A]	8	8¼	8½	8¾	9¼
Crédit Suisse Canada	—	—	25 000	7,80	7,80	7,80	7,80	7,80	7,80	25 000	7,80	—	—	—	—
Grèce	5¼	5	5 000	6¾	7	7¼	7½	7¾	8	1 000	8¾	9½	10¼	10¼	10½
d'Épargne	5½	5	3 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000	8¼	8¾	9	9	9¾
Mercantile	—	—	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7½	5 000[A]	8	8¼	8½	8¾	9
Montréal	6	5½	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000	8	8¼	8½	8¾	9¼
Nationale	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7½	1 000[A]	8	8¼	8½	8¾	9
Nouvelle-Écosse	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7½	1 000	8¼	8½	8¾	9	9¼
Royale	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000	8	8¼	8½	8¾	9¼
Soc. Générale Canada	—	—	10 000	7	7	7	7	7¼	7¼	—	—	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	4½	25 000	8	8	8	8	8	8	25 000	8	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5½	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000[A]	8	8¼	8½	8¾	9
COOPÉRATIVES															
Caisses Pop. (Mtl)[2]	5¼	5	5 000	6¾	7	7¼	7¼	7¼	7¾	2 000	8¾	9¼	9¾	—	—
Caisses Pop. (Qué.)[2]	5½	5	1 000	6¾	7	7¼	7¼	7½	7¾	1 000	8	8¼	8½	8¾	9¼
Cais. d'Établissement[2]	5	—	1 000	7¼	7¼	7¾	7¾	8	8	1 000	8¼	8½	8½	8½	8½
Soc. d'Entraide[2]	5½	—	5 000	6¾	7	7¼	—	7½	—	500	7¾	8¼	9	9¼	9½
FIDUCIES															
Canada Trust	6¾	5¼	5 000	7	7¼	7½	7½	7½	7¾	—	—	—	—	—	—
Can. Italienne	5	—	5 000	7	7	7¼	7¼	7½	7½	—	—	—	—	—	—
Crédit Foncier	—	—	5 000	7¼	7½	7¾	7¾	7⅞	8	—	—	—	—	—	—
Eaton/Baie	5¼	5	5 000	7½	7¾	8	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	—
Fiduciaires	—	—	5 000	7⅛	7¼	7⅜	7½	7⅝	7⅞	—	—	—	—	—	—
Fiducie du Québec	—	—	5 000	7⅛	7¼	7½	7¾	8	8	—	—	—	—	—	—
Financial Trust	—	—	5 000	7¾	7¾	8	8	8¼	8¼	—	—	—	—	—	—
First City	5½	—	5 000	7½	7¾	7¾	7¾	8	8¼	—	—	—	—	—	—
Guaranty Trust	5½	5	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—
Guardian	5	6	5 000	7¾	7¾	7¾	8	8	8	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	5½	5	5 000	7⅜	7⅜	7½	7½	7¾	8	—	—	—	—	—	—
Morgan	—	—	5 000	6¾	7	7	7	7	7	—	—	—	—	—	—
Morguard	—	—	10 000	7¾	7¾	8	8	8¼	8½	—	—	—	—	—	—
Permanent	5½	5¼	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—
Prêt & Revenu	5½	5	5 000	7¼	7½	7½	7½	7¾	8	—	—	—	—	—	—
Soc. nat. de fiducie	—	—	2 000	7¾	7¾	7¾	7¾	7¾	8	—	—	—	—	—	—
Trust Central	5¼	5	5 000	7¼	7¼	7½	7½	7¾	8	—	—	—	—	—	—
Trust Général	—	—	5 000	7⅛	7¼	7½	7½	7¾	8	—	—	—	—	—	—
Trust National V. Grey	5½	5	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—
Trust Royal	5½	5	5 000	7	7¼	7½	7½	7¾	7¾	—	—	—	—	—	—

	CERTIFICATS GARANTIS[1] (Intérêt versé annuellement): Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	HYPOTHÈQUES COMMERCIALES: 1 an	3 ans	5 ans	PRÊTS PERSONNELS
BANQUES															
Banco Central du Canada	5 000	8,80	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Commerce	1 000	8½	9	9½	9¾	10	9¾	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	10¾ et +
Continentale	1 000	8¾	9¼	9¾	10	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Crédit Suisse Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Grèce	—	—	—	—	—	—	10	10¾	11½	—	—	—	—	—	—
d'Épargne	1 000	8¼	9	9¾	9¾	10	9¾	10¼	11	11¼	11½	10	11	11½	11½ et +
Mercantile	5 000[A]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal	1 000	8½	9¼	9¾	10	10¼	9¾	10½	11¼	11½	11¾	—	—	—	—
Nationale	1 000	8½	9	9½	9¾	10	9¾	10¼	11	11¼	11½	10¼	12¼	12¼	11¼ et +
Nouvelle-Écosse	1 000	8½	9	9½	9¾	10	9¾	10¼	11	11¼	11½	—	—	—	11¾ et +
Royale	1 000	8½	9	9¼	9½	9¾	9¾	10¼	11	11¼	11½	—	—	—	10½ et +
Soc. Générale Canada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Soc. Bque Suisse (Canada)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1 000	8½	9¼	9¾	10	10¼	9¾	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	—
COOPÉRATIVES															
Caisses Pop. (Mtl)[2]	—	—	—	—	—	—	10	10¾	11¼	—	—	11 et +	—	—	11½ et +
Caisses Pop. (Qué.)[2]	1 000	8½	9¼	9¾	10	10¼	9¾	10½	11	11¼	11½	10¾	—	—	10½ à 13¾
Cais. d'Établissement[2]	1 000	8¾	9	9¼	9½	9¾	10	10¾	11½	11¾	12	11	—	—	11¼ et +
Soc. d'Entraide[2]	500	8¼	9	9½	9¾	10	10	10½	11¼	11½	11¾	—	—	—	11 et +
FIDUCIES															
Canada Trust	1 000	8½	9	9½	9¾	10	9¾	10¼	11	11¼	11½	9¾	11	11¾	9½ et +
Can. Italienne	1 000	8¾	9½	10	10¼	10½	10	—	—	—	—	10½	—	—	11½ à 13½
Crédit Foncier	500	8⅝	9¼	9⅝	10	10	9¾	10¼	11	11¼	11½	—	—	—	—
Eaton/Baie	500	8¾	9½	9¾	10	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Fiduciaires	1 000	8¾	9¼	9½	9¾	10	9¾	10¾	11	11¼	11½	9¾	11	11½	—
Fiducie du Québec	1 000	8¾	9	9⅝	9⅞	10⅛	9¾	10½	11	—	11½	10	11½	11¾	—
Financial Trust	5 000	8¾	9¼	10	10¼	10¼	—	—	—	—	—	11¾	13	13¼	—
First City	1 000	8¾	9½	10	10¼	10¼	—	—	—	—	—	9¾	10¾	11¼	—
Guaranty Trust	1 000	8½	9¼	9¾	10	10¼	9¾	10¼	11	11¼	11½	—	—	—	10½ et +
Guardian	1 000	8¾	9¼	9¾	10	10	9¾	11	11½	11¾	11¾	—	—	—	—
Montréal Trust	1 000	8¾	9¼	9¾	10	10⅛	9¾	10¼	11	11¼	11½	9¾	11	11½	—
Morgan	1 000	8½	9¼	9½	9¾	9⅞	10¼	10¾	11¼	11½	11¾	—	—	—	—
Morguard	1 000	8¾	9½	9¾	10	10¼	—	—	—	—	—	9¾	10¾	11	—
Permanent	1 000	8½	9	9½	9¾	10	9¾	10¼	11	11¼	11½	9¾	11	11½	—
Prêt & Revenu	1 000	8¾	9¼	9¾	10	10¼	9¾	10¾	11¼	11½	11½	—	—	—	11½ et +
Soc. nat. de fiducie	500	8¾	9¼	9½	9¾	10	9¾	10½	11	11¼	11½	—	—	—	—
Trust Central	1 000	8¾	9	9¾	10	10⅛	9¾	10¼	11	11¼	11½	—	—	—	—
Trust Général	1 000	8¾	9⅛	9½	9¾	10	9¾	10½	11	11¼	11½	10	11	11½	—
Trust National V. Grey	1 000	8½	9	9½	9¾	10	9¾	10¼	11	11¼	11½	9¾	11	11½	10 à 14¾
Trust Royal	1 000	8¼	8½	9	9¼	9½	9¾	10¼	11	11¼	11½	9¾	11	11½	10¼ et +

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

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

Source: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Marchés monétaires

	023-12	16-12	9-12	02-12
CANADA				
1. Taux d'escompte	9,49	9,20	9,32	9,10
2. Taux préférentiel	10,00	10,00	10,00	10,00
3. Bons du Trésor (3 mois)	9,24	8,95	9,13	9,00
4. Papier commercial (90j.)		9,15	9,25	9,20
5. Acceptations bancaires (90j.)	9,15	9,10	9,20	9,10
6. Argent à demande	9,50	9,25	9,25	9,25
7. Rendement des obligations				
Canada 6 juin 86 - 13%	8,90	9,07	9,85	9,16
Hydro-Qué. 9 juil. 86 - 15¾%	9,78	9,95	10,12	9,86
Maritime T&T 15 juil. 86 - 16½%	—	9,75	9,94	9,72
8. Taux de change				
$Can/EU comptant	0,7159	0,7175	0,7148	0,7200
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	7,50	7,50	7,50	7,50
2. Federal Funds	8,00	8,50	8,00	9,25
3. Prime Rate	9,50	9,50	9,50	9,50
4. Bons du trésor				
13 semaines	7,02	7,00	7,19	7,19
26 semaines	7,05	7,01	7,26	7,26
5. Certificats de dépôt (90 jours)	7,65	7,60	7,85	7,80
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	7,65	7,60	7,85	7,85
7. Eurodollars (90 jours)	8,06	7,94	8,25	8,19

Tableau LES AFFAIRES

Record de cinq mois du taux d'escompte

■ Après avoir connu une baisse de 0,12 % la semaine dernière, le taux d'escompte a remonté de 0,29 % pour atteindre le niveau record pour les cinq derniers mois de 9,49 %. Au moment de mettre sous presse, les principales banques n'avaient toutefois pas modifié leur taux préférentiel de 10,0 %.

A la même époque l'an dernier, le taux d'escompte de la **Banque du Canada** affichait 10,09 % alors que le taux préférentiel, celui chargé par les grandes banques à leurs meilleurs clients, était de 11,25 %.

Par ailleurs, la société de fiducie **Canada Trust** verse à ses déposants le meilleur taux sur les dépôts d'épargne stable soit 6,75 %. Pour sa part, la **Banco Centrale du Canada** offre le même rendement sur les dépôts dont l'intérêt est calculé quotidiennement.

Les meilleurs taux versés sur les dépôts à court terme de 5 000 $ et plus varient entre 7,75 % et 8,25 % selon la durée des termes. Les investisseurs qui ont à placer des sommes de plus de 25 000 $ peuvent obtenir des taux variant entre 8,00 % et 8,50 % selon la durée du terme.

Comme par les semaines passées, la **Banque de Grèce** domine le marché des dépôts de plus de un an avec des taux offerts variant entre 8,75 % et 10,50 %. Seules certaines caisses populaires de la région de Montréal offrent des taux comparables pour l'échéance d'un an.

Pour ce qui est des certificats garantis, la Banco Centrale du Canada offre le meilleur taux pour le terme d'un an avec 8,80 %. Des taux de 9,50 %, 10,00 %, 10,25 % et 10,50 % sont les meilleurs taux disponibles sur le marché pour les certificats garantis de deux, trois, quatre et cinq années respectivement.

Les taux les plus bas sur les hypothèques résidentielles n'ont pas varié à la suite de la hausse du taux d'escompte. Pour les hypothèques de un, deux, trois, quatre et cinq ans, les emprunteurs doivent payer des taux minimums de 9,75 %, 10,25 %, 11,00 %, 11,25 % et 11,50 % respectivement. Les banques de **Nouvelle-Écosse, Royale, Nationale** et d'**Épargne** demandent ces taux.

CLAUDE PROULX

À VENIR DANS LE JOURNAL LES AFFAIRES

CAHIER SPÉCIAL:

TECHNOLOGIE: L'industrie du logiciel

1er FÉVRIER 1986 (date de tombée: 22 janvier)

- 189 849 lecteurs
- Tirage vérifié par l'ABC au 30 juin 1985, 63 283 exemplaires vendus, 3 lecteurs par exemplaire (Étude Daniel Starch, janvier 1985)

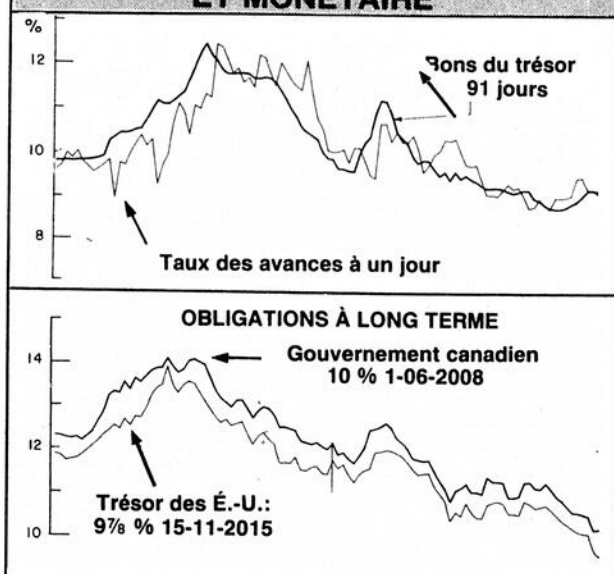
Pour réserver votre espace publicitaire, téléphoner à Montréal, à Pierre Goyer, (514) 842-6491

Les villes haussent de 63 % leurs emprunts au pays

■ Les municipalités du Québec ont recueilli cette année 962,5 M$ via des émissions d'obligations au Canada. Il s'agit d'une augmentation de 62,9 % par rapport à 1984, révèlent les chiffres fournis aux AFFAIRES par M. **Claude Quesnel,** responsable de la division des obligations au ministère des **Affaires municipales** du Québec. Plus de 90 % de ces obligations sont vendues au Québec par une vingtaine d'institutions financières.

Cette forte croissance s'explique en partie par le fait que plusieurs municipalités ont refinancé cette année des emprunts effectués au début des années 1980 lorsque les taux d'intérêt ont atteint des niveaux très élevés, a expliqué aux AFFAIRES M. **Jean Rheault,** premier vice-président de **Geoffrion Leclerc,** un des deux plus importants souscripteurs d'émissions d'obligations municipales au Québec avec **Lévesque Beaubien.** Se l'avis de M. Rheault, ''l'année 1986 pourrait être encore meilleure étant donné notamment, que plusieurs municipalités investiront des sommes considérables dans le programme d'assainissement des eaux''.

LES MARCHÉS OBLIGATAIRE ET MONÉTAIRE



Note: en date du 19 décembre 1985
Source: Banque du Canada

De plus, il est prévu que les taux d'intérêt continueront de baisser, ce qui pourrait inciter les municipalités à faire davantage appel au marché des capitaux à long terme. M. Rheault a aussi l'impression que plusieurs municipalités pourraient devoir rajeunir leurs infrastructures en 1986, un autre facteur susceptible de stimuler l'offre de titres.

Encore en 1985, Geoffrion Leclerc et Lévesque Beaubien ont accaparé la part du lion du marché des obligations municipales au Québec. Les deux firmes ont souscrit, à parts à peu près égales, environ 45 % de la valeur totale des émissions.

Seulement cinq autres institutions financières ont pris des participations supérieures à 5 % du total des émissions. Il s'agit de **Wood Gundy,** de la **Banque Nationale du Canada,** de **Molson Rousseau,** de **Tassé & Associés** et de **McNeil Mantha.** Quatorze autres institutions financières se partagent moins de 20 % du marché.

LAURENT PEPIN

OBLIGATIONS

Émetteur	Coupon[1]	Échange	Prix au 20/12/85	Rendement à échéance[2]	Variation
CANADA					
Canada*	9 1/4	01-03-91	100 1/8	9,21	+ 1/4
Canada	10 3/4	15-12-95	106 1/4	9,75	+ 1/2
Canada	9 1/2	01-10-01	99	9,62	+ 3/8
Canada	10 1/4	01-02-04	102 7/8	9,90	+ 1/4
Canada*	10	01-06-08	99 7/8	10,01	+ 1/4
PROVINCES					
Hydro-Québec	11	06-02-90	104 3/4	9,57	+ 1 1/2
Hydro-Québec	10 3/4	25-09-95	104	10,09	+ 2
Hydro-Québec	11 1/4	25-09-08	105	10,66	+ 1/4
Hydro-Ontario	10 1/2	04-03-91	103 3/4	9,56	+ 1/8
Hydro-Ontario*	10	14-01-96	100 1/2	10,66	+ 1/4
Hydro-Ontario	10 1/2	15-01-10	101	10,38	+ 1/4
Saskatchewan	12 1/4	01-03-03	112	10,78	+ 5/8
B. Columbia	9 3/4	12-10-90	100 3/4	9,55	+ 3/8
CORPORATIONS					
Nova	12	17-12-90	107 1/4	10,11	+ 1/8
IMO	12	31-01-93	110 3/8	9,93	+ 3/8
Bell	10 7/8	15-06-07	103 5/8	10,45	+ 1/2
MUNICIPALITÉS					
Nouvelles Émissions	8 1/2	1 an	100	•	•
	9 1/4	2 ans	100	•	•
	9 1/2	3 ans	100	•	•
	9 3/4	4 ans	100	•	•
	9 3/4	5 ans	100	•	•
	10	10 ans	100	•	•
ÉTATS-UNIS					
U.S. Treasury	9 1/8	15-11-91	102 1/8	8,60	+ 3/8
U.S. Treasury	9 1/2	15-11-95	102 3/4	9,07	+ 1
U.S. Treasury	9 7/8	15-11-15	105 1/2	9,32	+ 2 1/8

1) intérêt versé semi-annuellement
2) rendement obtenu lorsque l'obligation est détenue jusqu'à échéance (incluant intérêt et gain ou perte en capital)
Tableau: LES AFFAIRES Source: TASSÉ & ASSOCIÉS

Benson & Hedges (Canada) Inc.
Club de baseball Montréal Ltée (Les Expos)
Greiche & Scaff
Groupe Yellow
Journal de Québec
La Baie
Magazine Allure
Restaurants Pacini
Société canadienne des postes
Via Rail Canada Inc.

« 1985 : Plusieurs nouveaux clients, plusieurs acquisitions prestigieuses effectuées grâce à la compétence et aux efforts constants d'une merveilleuse équipe.
Pour tous ces nouveaux clients mais, aussi, pour tout le travail bien accompli auprès des clients actuels, bravo à toute l'équipe et... rendez-vous en 1986! »

Yvon Martin
Président
Publicité Martin inc.

MARTIN

MINES ET MÉTAUX

Maufort poursuivra l'exploration

Maufort (Mtl, 0,80 $) vient de compléter un financement de 500 000 $ et pourra ainsi poursuivre ses travaux d'exploration sur les propriétés **Tiblemont, Malartic** et **Duverng** en Abitibi.

Sur la propriété Tiblemont, on avait identifié l'été dernier une structure minéralisée affichant une teneur moyenne de 0,35 once d'or par tonne sur une longueur de 18 pieds.

Or, un forage de 600 pieds a intercepté deux nouvelles structures aurifères; la première mesure 14 pieds entre les profondeurs de 54 et 68 pieds et la seconde est large de 45 pieds entre les profondeurs de 205 à 250 pieds. Les résultats sont encourageants et Maufort entend effectuer 5 000 pieds additionnels de sondage d'ici la mi-janvier 1986 sur Tiblemont.

Les travaux d'exploration se poursuivront également sur les propriétés Malartic et Duverny.

* * *

Reako Explorations (Vanc. 0,25 $) a conclu une entente en copartication avec la compagnie **Longreach Resources** (Vanc. 0,33 $).

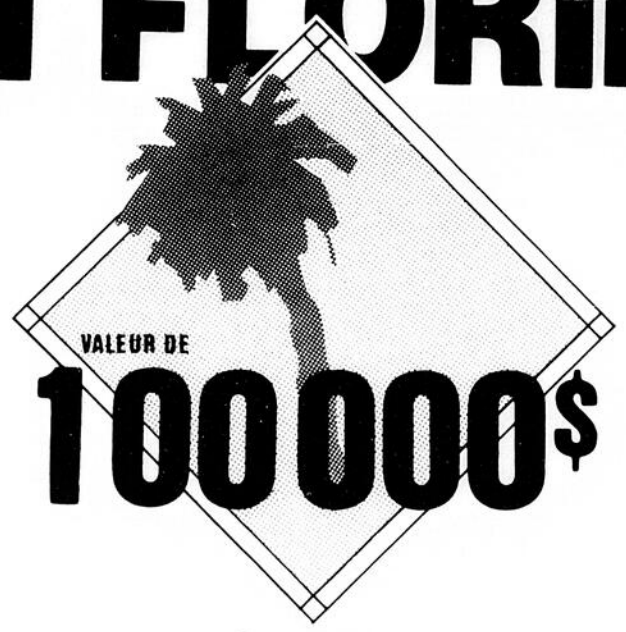
Reako a ainsi négocié avec Longreach une option de vente sur 45 claims miniers contiguës à la propriété **Inco/Golden Knight.** Ces claims sont situés dans la région de la rivière Turgeon-Casa-Berardi dans le nord-ouest québécois.

En retour de cette option de vente, Longreach Resources s'engage à dépenser sur la propriété une somme de 250 000 $ avant le 31 avril 1986 et une somme additionnelle de 250 000 $ avant le 31 décembre 1986. Au terme de ces dépenses d'exploration, Longreach pourra acquérir une participation de 50 % dans la propriété de Reako.

Reako Exploration a l'intention d'inscrire ses actions à la **Bourse de Montréal** en 1986.

Reako a pour président M. **Martial Levasseur** et pour vice-président exécutif M. **Yvon Sheridan,** analyste financier chez **Walwyn, Stodgell, Cochran, Murray,** à Montréal.

GAGNEZ UN CONDO EN FLORIDE



Plus 10 billets d'avion à gagner

Organisé par

La Chambre de Commerce de Montréal

Sous la co-présidence de
M. Roger D. Landry
Président et éditeur
La Presse Limitée

M. Pierre Arcand
Vice-président et directeur général
CKAC / 73

ACHETEZ-TÔT ET ALLEZ-Y À NOS FRAIS DURANT 5 ANS

Chaque billet portera une date d'émission officielle et si le billet gagnant a été acheté avant le 16 janvier 1986 à minuit, le gagnant du condominium se méritera en plus

2 BILLETS D'AVION MONTRÉAL – FLORIDE DURANT 5 ANS.

Total de 10 billets d'avion

Pour seulement
100$

En collaboration avec
AIR CANADA

une chance de gagner un magnifique condominium d'une valeur de 100 000 $, entièrement meublé à Pompano Beach, Floride
Convention d'achat pour groupe : disponible sur demande

COMPOSEZ IMMÉDIATEMENT LE (514) 282-9292
Visa, Mastercard et chèque acceptés

Émission limitée à 5 000 billets seulement

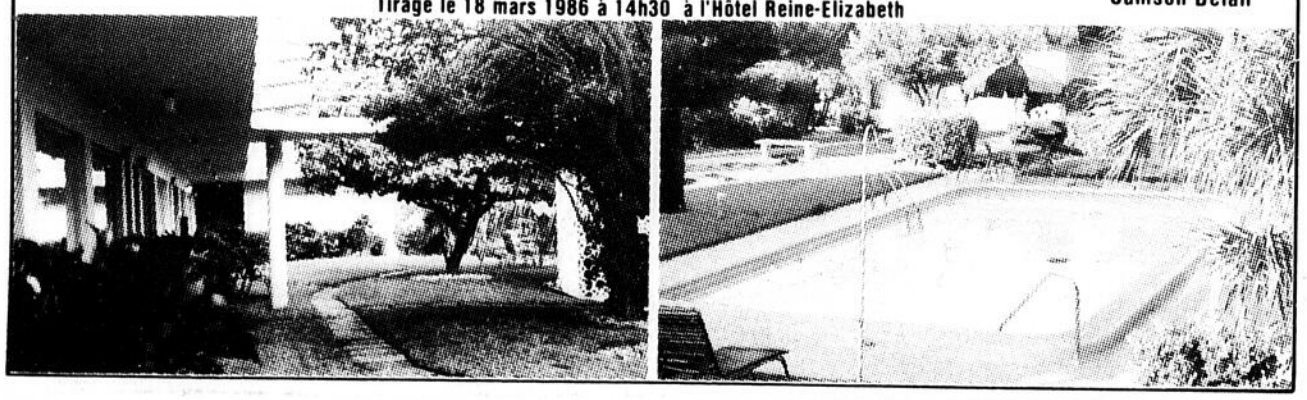
Tirage le 18 mars 1986 à 14h30 à l'Hôtel Reine-Elizabeth

la presse

En collaboration avec
CKAC 73

Le Permanent

Samson Bélair



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.

Des rumeurs d'acquisitions favorisent Cableshare

NOS GAGNANTS

Cableshare: +1,13 $ (+16,7 %) à 7,88 $

Cette hausse fait suite à une rumeur selon laquelle l'entreprise de commerce de détail américaine **J.C. Penney** ferait une offre aux actionnaires de **Cableshare. Rogers Cablesystems** a récemment vendu la participation de 36,7 % qu'elle détenait dans Cableshare à J.C. Penney. Cette rumeur a été niée ultérieusement par Rogers Cablesystems.

Tapis Peerless: +1,25 $ (+15,63 %) à 9,25 $

Ce fabricant de tapis a effectué un revirement important déclarant un bénéfice net de 1,9 M$ pour le troisième trimestre de 1985, contre une perte de 1,0 M$ pour la même période l'an passé. Le bénéfice net par action de cette période s'est établi à 0,40 $, comparativement à une perte de 0,27 $ l'année dernière.

Office Equipment inc.: +1,13 $ (+12,74 %) à 10,00 $

L'entreprise a doublé son bénéfice net au troisième trimestre pour le porter à 995 000 $. Le bénéfice net par action a lui aussi été multiplié par deux et a atteint 0,20 $ pour le trimestre terminé le 30 septembre dernier.

National Business Systems: +2,88 $ (+12,00 %) à 26,75 $

L'analyste **Phillip Wright** de **Merrill Lynch Canada** a porté de 1,29 $ à 2,00 $ le bénéfice prévu de **National Business** pour l'exercice se terminant le 30 septembre prochain.

MacMillan Bloedel: +2,63 $ (+11,75 %) à 25,00 $

Le gouvernement de la Colombie-Britannique a accepté de réduire la valeur de certains actifs de **MacMillan Bloedel.** La compagnie bénéficiera d'un remboursement d'impôt de 11,8 M$ pour des trop-perçus au cours des quatre dernières années.

Falconbridge: +2,88 $ (+12,00 %) à 26,75 $

Falconbridge a annoncé qu'elle achèterait au coût de 615 M$ le producteur de cuivre et de zinc, **Kidd Creek Mines. Kidd Creek** est considérée comme un joyau de l'industrie minière canadienne. Elle est une filiale de la **Corporation de Développement du Canada.**

Baton Broadcasting A: +2,00 $ (+10 %) à 22,00 $

Baton Broadcasting B: +1,38 $ (+6,7 %) à 21,88 $

Le principal actionnaire et président du conseil de **Baton Broadcasting,** M. **John Bassett,** a annoncé que les actions de classe A sans droit de votre de Baton pourront être converties en actions votantes de classe B. Le président prévoit que sa compagnie annoncera le mois prochain des bénéfice records pour un premier trimestre.

NOS PERDANTS

Carolin Mines: –1,09 $ (–38,93 %) à 1,71 $

La compagnie a annoncé des pertes de 12,3 M$ pour l'année qui s'est terminée le 31 mai dernier, comparativement à des pertes de 5,4 M$ pour la même période l'an dernier.

Canada Tungstene: –2,13 $ (–20,78 %) à 8,13 $

La compagnie réévalue présentement son programme d'exploitation ainsi que les réserves de sa mine située à Tungsten dans les Territoires du Nord-Ouest. Les réserves seraient réduites de moitié. Cette remise en question est la conséquence des prix très bas des métaux actuellement.

LA BOURSE

RENUE DES MARCHÉS

1986: misez sur les titres à liquidité restreinte

Les actions à liquidité restreinte sont un placement en or pour le petit investisseur et sur ce plan, les investisseurs québécois sont particulièrement choyés.

Les titres à liquidité restreinte sont par définition des actions d'entreprises qui ont été émises en quantité restreinte.

Le fait que le nombre des actions en circulation soit limité décourage généralement les institutions financières à investir dans l'entreprise en question. Normalement, lorsqu'il y a moins de 5 millions d'actions dans le cadre du régime d'épargne-actions du Québec (REAQ) se trouvent dans la catégorie des compagnies ayant des titres à liquidités restreinte.

La grande majorité des compagnies québécoises qui ont émis des actions émises dans le cadre du régime d'épargne-actions du Québec (REAQ) se trouvent dans la catégorie des compagnies ayant des titres à liquidités restreinte.

Ces entreprises sont moyennes ou petites, mais elles sont souvent en forte croissance. L'investissement est parfois plus risqué, mais, en revanche le rendement peut être fort alléchant.

À l'appui de ce constat, on n'a qu'à regarder l'évolution de l'indice REA de **Lévesque Beaubien** depuis 1982. Du premier trimestre 1982 à 1985, alors que les indices boursiers de la **Bourse de Montréal** (XXM) et de la **Bourse de Toronto** (TSE 300) ont grimpé respectivement en moyenne de 9,8 % et 9,3 % l'an, l'indice REA de Lévesque a augmenté de 20,3 % l'an en moyenne.

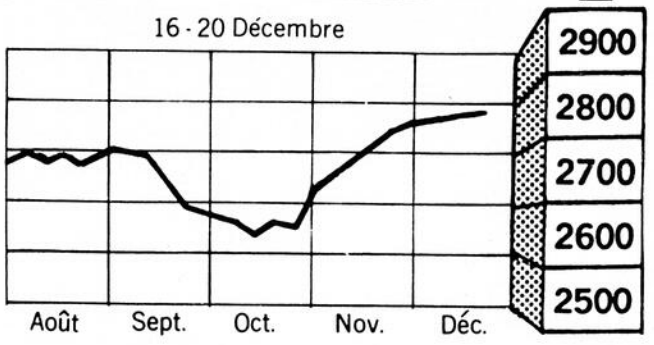
L'indice REA de Lévesque tend également à démontrer que les titres REA se comportent bien en période de baisse des cours boursiers. En 1984, par exemple, les indices TSE 300 et XXM ont reculé respectivement de 5,9 % et de 4,3 %. L'indice REA a reculé également en 1984, mais de seulement 3,7 %.

Une étude menée par LES AFFAIRES il y a plus d'un an sur 188 titres à liquidité restreinte au Canada a également démontré que les titres à liquidité restreinte avaient progressé plus rapidement que les indices boursiers.

Par définition, le bon investisseur est un chasseur d'aubaines. Les actions de plusieurs compagnies qui ont fait des émissions dans le cadre du REA constitueront d'excellentes occasions d'achat en 1986.

Il faudra également surveiller les compagnies canadiennes qui ne sont pas admissibles au REA, mais qui n'en sont pas moins de bons achats. À titre d'exemple, citons **Samuel Manu-Tech**, un fabricant ontarien de courroies en polythène et en acier pour l'emballage commercial, qui a fait une première offre publique d'actions ordinaires et de bons de souscriptions en août dernier. Émises à 12 $ l'unité (une unité comprenait une action et un bon de souscription), les actions de l'entreprise se transigent présentement à 14,63 $, alors que le bon de souscription s'échange à 5 $, soit un gain de capital de 7,63 $ par unité en seulement quatre mois.

Haut	Bas	Fermeture
2884.35	2871.21	2878.38



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a gagné 12,38 points pour clôturer à 2878,38 durant la semaine terminée le 20 décembre.

CLAUDE CHIASSON

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 20-12-85	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	1985 Haut	1985 Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	141,36	0,69	22,81	141,36	100,36
Banques	156,89	–2,52	7,83	159,41	91,48
Prod. forestiers	153,91	7,74	30,28	159,91	121,31
Prod. indust.	121,03	0,15	9,55	146,70	96,93
Mines et métaux	122,55	2,27	59,30	154,94	93,73
Pétrole et gaz	131,46	0,61	16,80	141,20	110,48
Serv. publics	139,99	0,00	11,26	141,39	103,00
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	2878,38	12,38	14,45	2878,38	2278,40
Mines et métaux	2068,99	–759,76	99	2828,75	1746,29
Or	4343,52	84,62	12,53	4691,34	2675,04
Pétroie et gaz	3242,41	–296,93	17,06	3592,25	2888,86
Pâtes et papiers	2322,30	86,75	18,38	2322,30	1881,59
Produits de consommation	4011,13	82,13	13,64	4011,13	3119,72
Prod. indust.	1973,56	–21,73	15,37	2044,09	1643,28
Immeubles et construction	8188,23	32,20	92,45	8188,23	6372,98
Transport	3805,58	–25,20	14,59	4446,59	3343,56
Pipelines	2746,31	11,02	11,33	3021,77	2530,36
Services publics	2858,68	–2,90	9,84	3013,39	2372,17
Communications	4869,36	43,73	21,84	4851,08	3600,16
Commerce	3080,92	12,50	17,51	3080,92	2015,76
Serv. financiers	2245,38	–17,95	8,99	2263,33	1707,86
Sociétés de gestion	3640,81	68,00	13,51	3640,81	2873,03
Elect/ Electronique	4034,77	–13,90	19,99	4570,77	3579,61
NEW YORK					
DJ, 30 ind.	1543,00	7,79	17,0	1543,00	1086,57
DJ, transport	711,26	–11,35	13,8	722,61	444,03
DJ, serv. publ.	174,96	6,16	9,9	174,96	122,25
DJ, 65 actions	616,35	2,44	—	616,35	421,36
NYSE, composé	121,31	0,48	—	121,31	84,81
Amex	244,11	–0,67	—	244,78	186,40
S & P 500	210,94	1,00	13,69	210,94	147,82
NASDAQ	323,12	–0,87	—	323,99	224,28
	Ferm. 20-12-85	Ferm. 13-12-85	Var.	1985 Haut	1985 Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $US	71,76	71,86	–0,10	80,33	71,86
L'OR					
New York en $US	325,60	319,50	6,10	405	287,25
L'ARGENT					
Londres en $US	5,82	5,87	–0,05	10,11	5,63

NOUVELLES ÉTRANGÈRES

Mises à pied chez GM

Pour la deuxième fois en deux mois, **General Motors** a annoncé des mises à pied en raison d'une faiblesse des ventes de certains modèles. GM mettra à pied 2 100 travailleurs pour deux semaines à son usine de production de **Fierio** à Pontiac, Michigan, à compter du début de 1986. GM a un inventaire de Fiero de 133 jours alors que l'inventaire normal des manufacturiers américains de voitures est plutôt de 60-65 jours. Auparavant, GM avait annoncé qu'elle allait ralentir la production de **Buick Regal** à compter de janvier également, affectant le travail de 1 700 employés à son usine de Pontiac. L'inventaire de Regal est de 154 jours. Dans l'ensemble de la compagnie, les inventaires de voitures invendues sont de 80 jours. **Chrysler** a des inventaires similaires alors que ceux de **Ford** sont de deux mois et même moins pour certains produits.

Les USA étudient la TVA

Le ministère du Trésor des États-Unis étudie actuellement la mécanique d'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Cette décision a été prise en anticipation de l'introduction d'un projet de loi visant l'introduction d'une telle taxe par le comité sénatorial des Finances. La Maison blanche n'a pas encore pris position sur une telle taxe, mais prépare sa réaction advenant la volonté de certains sénateurs de l'introduire. On sait que cette forme de taxation très générale des biens fait également l'objet d'études à Ottawa. La TVA est assez répandue en Europe.

Voitures américaines: la confiance manque

Un sondage du Wall Street et de NBC a révélé que seulement 75 % des Américains sont enclins à acquérir une voiture américaine, alors que 21 % penchent plutôt du côté d'une voiture importée. À la question, "si une compagnie américaine construisait la même voiture qu'un manufacturier japonais, quelle voiture serait la mieux construite ?", 61 % des acheteurs possédant un diplôme universitaire ont dit que la japonaise l'emporterait. Un autre sondage de la compagnie Ford a révélé que les clients satisfaits parlent de leur voiture à huit personnes alors que les clients insatisfaits parlent de leur citron à 22 personnes. Voilà pourquoi, les manufacturiers américains dépensent actuellement des milliards de dollars pour accroître la qualité de leurs automobiles.

Investissements stables aux USA

Un récent sondage du ministère américain du **Commerce** révèle que les entreprises américaines envisagent de diminuer de 1 % en termes réels leurs dépenses d'immobilisations et leurs achats d'équipement en 1986. Les dépenses de capital des entreprises américaines ont augmenté de 5,6 % en termes réels pour 1985, après s'être accrues de 15,3 % en 1984.

Vitesse de Mach 25

Le conseiller du président **Reagan** en matière scientifique et le chef de la recherche et du développement pour l'armée de l'air américaine ont révélé que les USA sont prêts à entreprendre un programme de 500 M$ US d'une durée de trois ans pour raffiner la technologie de nouveaux moteurs à réaction capables de propulser un avion à des vitesses de Mach 7, Mach 12 et même Mach 25. (Mach 1 indique une fois la vitesse du son; le Concorde vole à deux fois la vitesse du son). Le nouveau moteur est appelé "scramjet".

À VENIR DANS LE JOURNAL LES AFFAIRES

CAHIER SPÉCIAL:
BILAN ET PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES
25 janvier 1986 (DATE DE TOMBÉE: 15 JANVIER)

- 189 849 lecteurs
- Tirage vérifié par l'ABC au 30 juin 1985, 63 283 exemplaires vendus, 3 lecteurs par exemplaire (Étude Daniel Starch, janvier 1985)

Pour réserver votre espace publicitaire, téléphoner à Montréal, à Pierre Goyer, (514) 842-6491

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 27 décembre 1985

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1985 Haut	1985 Bas
Aberford	34918	$8⅜	7⅜	7⅜	– ⅜	$11¼	7⅜
AberfrdWt	1600	110	100	100	+5	220	95
ACSI	22400	235	210	225		235	210
Agnico E	14290	$21¼	20⅞	21¼	+ ½	$23	11⅛
Aiguebelle	22670	360	310	340	+30	6⅜	310
Alta energ	78250	$17⅛	16¼	16⅜	– ⅜	$22	16¼
Alta N Gs	12300	$15½	15⅜	15⅜		$15¾	13¾
Alcan Alu	441519	$42¼	39¼	39¾	– ⅜	$42¼	31
Alcan Wt	109755	$6¾	5½	5⅞	+ ¼	$11¼	310
Aldona M	14035	16	13	16	+3	18	11
Algoma St	221143	$20⅛	20	20⅛	+ ⅛	$23⅞	18⅛
Algoma 8	150	$24¾	24¾	24¾	– ¾	$26½	23¾
Algma2.00	1400	$24	23½	23⅞	– ⅜	$25⅜	22¼
Aligro	10120	$12¼	11⅜	11⅜	– ⅜	$12¼	5⅞
Alum 2.312	10830	$27¼	26⅞	27⅛	+ ⅛	$28⅛	25
Alum 2.00	1500	$27⅛	25¾	25¾	–1⅜	$27¾	25
Alum.C 84	2450	$26⅛	25¾	26⅛	+ ⅜	$26½	24¼
AMCA int	60137	$16⅛	15¾	15⅞	– ⅛	$20¼	13¼
Ame	2500	50	25	50		50	25
Am.Barric	21080	$9⅜	8	9⅜	+1¼	$10	6¼
Amer.r	359925	365	340	360	+15	365	340
Amuse	172100	115	75	115	+39	135	60
Artopex	3400	460	440	450	–20	5	440
Asamera	10250	$12	11⅝	11⅞		$13⅜	8⅜
Asamera.8	4475	$27½	26⅞	27½	+ ⅜	$29⅜	23¾
Asbestos	4800	415	400	400	–10	7⅜	400
fAstral A	1705	$10¼	10	10		$10¾	480
fAstral B	1105	$10	10	10		$10¼	480
fAtco I	30998	$11½	10⅜	10½	– ⅜	$11½	8⅞
Atco II	800	$11½	11⅛	11⅜	+ ⅜	$11½	8⅞
Atco.wt	69400	290	250	259		295	140
Atco 11.5	45340	$33⅜	29½	30	–2⅛	$33¾	29½
BCE	790306	$41¾	40⅞	41⅜	+ ⅛	$45⅛	34¼
BCE 1.80p	2525	$28⅞	27¾	28⅞	+ ⅜	$32	23¼
BCE 1.96p	1650	$50	49¾	49¾	+ ¼	$51⅛	41⅞
BCE 2.05p	1700	$41⅞	41	41⅞	– ⅛	$44¼	34½
BCE 2.70p	62150	$43¼	42⅜	43⅛		$45½	35⅝
B C Forst	262006	$11⅞	11⅜	11¾	+ ⅛	$12½	8¼
BGRpMt.A	6100	$6⅞	6½	6⅞	+ ¼	$8½	6¼
BGRwt	M0000	27	25	25	–3	125	22
BC Phone	55225	$26¾	25½	26⅛	– ½	$27⅛	20
BP Can	12550	$31¼	30½	31		$36	24⅜
Bank NS	150947	$14⅞	14¼	14⅜	– ½	$15	12⅛
B NS sr1	900	$26⅜	26¼	26¼		$26⅜	25
Baue Cont	13940	$10⅞	10⅜	10¾	+ ⅜	$12½	8¾
Bq Mercn	21955	$9½	7⅜	7⅜	–2	$15⅜	7⅜
Baue Mtl	506113	$35	34⅛	34⅜	– ¼	$35	25⅛
BMO 2.85	5420	$37	36¼	36⅞	+ ⅛	$38¼	32½
BMO $2.50	7385	$27⅞	27½	27½	– ⅜	$32½	26⅜
BMO Sr3	4950	$26¾	26⅜	26¾		$27½	24½
BMO Wts	109120	$5⅞	5⅜	5⅜	– ⅛	$5⅞	300
Bq Eparg	15940	$23¼	22	22¾	+ ¾	$23¾	16½
BqEp 2.62	5800	$28¾	28½	28¾		$29⅛	26¼
Baue Nat	589680	$25¼	23¾	24⅞	+ ¼	$25¼	13⅞
Bq Nat s4	7620	$27⅞	27⅜	27⅞		$30¼	27¼
Bq Royale	240496	$34⅜	33	34¼	– ⅛	$35⅛	27½
Bq Ry Wt	40475	395	325	380	+20	5⅜	290
BqRy 1.45	40050	$19	18½	18⅞	+ ¼	$19	16
BqRy 1.88	3700	$24¼	24¼	24¼	– ¼	$24¾	20⅜
BqRy 2.75	13755	$33¼	32½	33⅛		$33⅞	30½
Belmoral	6400	297	275	280		297	275
Belml.u	11400	320	315	320		320	315
Berkley.pr	300	435	435	435		5⅜	335
Biltrite	20550	$9	7¾	7¾		$9	7¾
Biltrite.Wt	47575	70	50	58		70	50
Biotech	154825	$5⅛	445	5	+15	$7¼	350
fBomb A	59169	$15	14	14¾	+ ¾	$16	9
fBomb B	138001	$14¾	14⅛	14⅜	+ ⅜	$15⅜	8⅜
Bow Val	67902	$14¼	13⅜	13⅞	– ⅜	$18¾	13¼
BowVI2.05	7515	$25¼	24⅜	24½	– ½	$27½	24⅜
Bow V Rs	300	340	340	340	+10	8⅜	310
Bow.R.2.12	200	$23¼	23	23	– ¼	$25½	22¾
Bralorne	4300	360	340	350	+10	5¼	330
Brascade	12981	$39¾	38½	38⅞	–1	$40⅜	38½
Brascan A	32277	$36½	34½	35⅜	– ⅛	$36½	26⅞
Brcan 812	2500	$26¾	25⅞	25⅞		$27⅜	24¾
Brinco.Cl1	43200	75	55	62	–3	228	55
Bruncor	35205	$18¾	17⅜	17⅞	– ⅞	$20½	15¼
Brunswick	4772	$13⅛	12⅞	13	+ ¼	$17¼	12
CAE Ind	56475	$17	16⅜	17	+ ⅜	$18⅞	14½
CDC Life	7015	$25¾	22½	25½	+2⅞	$26	13
CB Pak	17050	$23¾	23¼	23⅜	– ½	$23⅞	12¼
CB Pak.wt	9960	$9⅜	9¼	9½	– ⅛	$9¾	235
CIL	2630	$30½	30	30½	+ ½	$34⅜	24¾
CMP 84 u	1650	$42	40	42		$50¾	40
Cbl.Vdo A	600	$9¾	9¾	9¾		$10	8½
Cad Frvw	21080	$15½	14¾	15¼	+ ⅜	$16⅞	11¾
Cad Fw a	17925	$9⅞	9¾	9⅞	+ ⅛	$9⅞	8½
Cad.Fw.wt	5400	$9¼	8⅞	9	+ ¼	$9¼	6⅜
CadFw B	34959	$11¼	10	10	–1	$11¼	9¾
Cmbdg	46500	$21	20¾	20⅞	– ½	$21⅜	16¼
CmbrdgWt	650	$5¼	5⅛	5¼	– ⅛	$5⅜	310
Camb.PrA	6900	$27⅜	26⅜	27		$27⅜	26⅜
Camp R	3901	305	300	300	–5	7	280
Cmpbel.Sp	2650	$26¼	24¾	26¼	+2	$26¼	18
fCampeau	18400	$27	26⅛	26⅛	–1	$28½	21¾
CmpeauWt	500	$6⅜	6⅜	6⅜	+ ⅛	$7⅜	420
Cda Pack	6500	$37	37	37		$37¾	29
fCDC	8842	$9⅞	9¼	9⅜	+ ⅛	$12⅜	6⅛
CDC Pr B	1180	$109	106	109	+3	$127	98⅝
CDC 1980	31154	$17½	16¾	17¼	– ¼	$19½	15⅛
CDEv.r	39700	455	420	440	+20	5¾	390
C Trust	200	$42	42	42		$45½	29¾
C Found	247	$7	7	7		$9	7
C Imp Bk	168020	$44	42½	43	– ¾	$44	28⅜
CIBa 2.50	2000	$26⅛	25⅞	25⅞	– ⅛	$26¾	25½
CIBq 2.05	43035	$33½	32½	32½	– ⅞	$33½	24¼
CIBQ 3.562	10700	$29¼	28⅛	28¼	– ¾	$30	26⅜
CIBC w	16270	$10⅞	9¾	10⅛	– ⅜	$11	205
CIBC w.a	48525	$10½	9¾	9¾	– ½	$10½	320
CP Ltee	462835	$18¾	17⅞	18¾	+ ⅞	$21¾	15⅞
Cdn Tire	2650	$15	14⅜	14⅜	– ½	$16½	12
fC Tire A	426746	$11⅞	11½	11⅜	+ ⅛	$12⅛	8⅛
fC Utilit A	153900	$19½	19¼	19⅜		$19⅜	16½
C Utilit B	37215	$19½	19¼	19¼		$19½	16⅜
C Util Prk	525	$27⅜	27⅛	27⅜	+ ¼	$29	27
C Util prL	1500	$28⅞	28¾	28¾	– ¼	$30⅜	28
C.Util SrH	7000	$23⅜	23½	23⅜	+ ⅛	$23¾	22⅜
C Util wta	14463	450	425	425	–15	480	241
C Util wtb	133971	445	425	430	–10	455	240

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1985 Haut	1985 Bas
fCmnac.A	10490	$19½	19	19½		$20½	7⅜
Canron A	362557	$18	17	17¾	+ ¾	$18	10¾
Canterra	250	$9⅜	9⅜	9⅜	– ⅛	$12¼	8⅜
Cantol	485	325	305	325	+20	350	250
Carena	3520	$32	31	31½	– ¼	$34½	27½
Carl Ok	27510	$13⅜	12¾	13½	+ ⅜	$17	12⅜
Cascades	236130	$11¼	10⅞	11		$12⅜	440
Cassidys	1800	$6	5½	6	+ ½	$6	340
Celanese	12591	$10⅞	10⅛	10½	– ⅛	$10⅞	6¼
Cent Dyn	8320	70	60	60	–10	110	60
Cent.D.sr1	1120	460	430	430	–20	5	430
Central Tr	2258	$14⅜	14	14⅜	+ ¼	$15⅞	9¾
fCFCF.Inc	18145	$15¾	15⅛	15¾	+ ¾	$16	13⅜
Charan	20116	$9⅞	8⅞	9¼	– ⅜	$10⅞	280
Charan.wt	16150	$6¼	5½	5¾	– ¼	$7⅛	55
Chart 1982	975	455	425	425		455	340
fChateau	10749	$22¾	21¾	21¾	– ¾	$24⅜	13⅞
Chrysler	168	$64½	64½	64½	+ 5	$64½	39⅞
Circo Crft	36275	$8¾	8¼	8⅜	+ ⅜	$9⅞	6½
CimL PrE	44313	$12⅛	11½	11¾	+ ¼	$12⅜	9⅜
Cim L 1.17	4970	$15¼	15	15	– ¼	$16	13
COGECO	4950	$7⅛	6¾	6¾	– ¾	$8	6¾
Coho R.A	100	230	230	230	–5	325	208
Cominco	27156	$12⅛	11⅜	11⅜	– ¼	$16½	10⅜
Comi 2.00	1500	$25⅛	24½	24⅞	– ⅛	$27	23
Comin3.25	3700	$27¾	27⅜	27½		$29	27⅜
Cmrd.a	10444	475	440	475	+35	5⅜	430
Cancom	6490	$7½	6¾	7½	+ ⅞	$7½	350
Cmp Inv	48500	300	290	290		350	220
Comterm	162025	228	190	205	–17	280	81
Comt.Wt	38225	140	115	125	–15	180	40
C Bath A	301181	$18½	18	18⅜	+ ⅜	$19⅛	15⅛
C Bath B	207	$17⅞	17⅞	17⅞		$18⅛	16
CSD Cl A	800	60	60	60		60	60
C Distb A	7300	$6⅜	6⅛	6¼	+ ⅛	$6½	5⅜
fCDistb B	51750	$6⅜	5⅜	6⅛	+ ¾	$6⅜	5¼
Cons Gas	10075	$25⅞	24¾	24⅞	– ⅜	$27¾	19⅝
C gas 1312	800	$30¾	30⅜	30⅜	– ¼	$32½	30
CnsGas914	700	$26⅞	26⅞	26⅞	+ ⅜	$28¼	25¼
CPCI.A	6750	475	470	470		495	460
CPCI.B	7600	470	465	465		5⅛	455
fCrain RL	500	$23¼	22¼	23¼	+1¼	$23½	15½
ClDesi pr	600	$12	12	12		$13	10
fCrownx	2000	$22⅜	22⅜	22⅜		$23⅜	18
fCrownx.A	13322	$22⅛	22	22⅛		$22¼	17⅜
Crwn.Pr.1	1800	$32⅜	32⅛	32⅜		$32⅜	28⅛
Daon Dvlp	40327	$5¼	470	475	–50	$5¼	208
fDaon A	230	465	465	465		470	365
Datagram	5150	365	340	340	–25	395	170
Datamark	12150	310	290	310	+10	390	210
Davis Dist	200	350	350	350		450	300
Denison.A	11314	$15¾	14⅞	15	– ⅜	$16⅛	11⅛
fDenisonB	12914	$14⅜	14⅜	14⅜	+ ⅛	$15⅛	10⅜
Denism9.75	3300	$26	25⅜	26	+ ⅜	$26½	22¼
Den9.50	11100	$25⅞	25⅜	25¾	+ ⅜	$26	22⅜
Den.Wt	26200	249	230	230	–13	261	150
Dofasco	40386	$27½	26	27½	+ ½	$29⅝	23⅜
Dfs	9330	$37	36⅜	36¾	+ ⅛	$37¼	32⅜
Dofor A	2750	$9⅞	9⅜	9¾	– ⅛	$10½	8⅜
Dofor pra	430	$25¾	25¾	25¾	+ ¼	$26	24
Domco Lte	14512	$27⅞	25¾	27¼	+ ¾	$27⅞	9
Dome Cda	501727	$8⅛	7⅞	7⅞	– ⅛	$8½	5⅜
Dome Mns	37560	$13	12⅜	12⅜	+ ⅛	$14	8½
Dme.M.wt	6200	215	210	210	+5	335	143
Dme.wt.a	12200	400	390	395	+10	430	340
Dome Pet	52867	305	282	290	–15	365	200
Dome PrA	2800	$16¼	16	16¼		$16⅞	12½
Dome.wt	46250	37	33	35	–3	65	25
Domtex	100504	$15⅜	13⅜	15⅜	+1⅜	$15⅜	10
Domtar	227573	$22⅞	22⅛	22¾	+ ⅜	$22⅞	16¾
Donohue	43435	$18⅜	17⅝	18⅜	+ 1	$19¾	15
Donohue a	300	$18¼	18⅛	18¼	+ ⅛	$18¾	16½
DuPont A	220	$27	27	27	+ ⅜	$27	15½
fDylex Ltd	19600	$16¼	15⅜	15⅞	– ¼	$16¼	9¼
Dynamar	555	61	61	61	–4	110	51
DyrWta	306000	1	½	1	–1	20	½
Echo Bay	111324	$18¼	17⅜	18⅛	+ ⅜	$20⅜	10¼
Echo wt a	18500	$7¼	7⅛	7⅛		$7¼	5¾
fEnheat A	200	$19⅜	19⅜	19⅜	+1⅜	$20½	6¼
Epitek Int	39050	37	33	35		65	33
Eq. Denis	7800	190	185	190	–10	255	185
FCA Inter	68491	$21⅜	20⅞	21½	+ ½	$21⅞	17⅛
Falcn Cop	8173	$15½	15	15¼	+ ½	$19	13⅜
FalLtee	290235	$21	19	21	+2	$21½	15½
FILteeWts	45600	$4¼	35	42	+7	$47¼	24½
F.armtx6.5	500	185	185	185	–15	200	185
Fiscal Inv	110	$7½	7½	7½		$8½	7½
Forex	40900	95	75	90		150	74
GBC Ltd	22600	200	190	193	+8	210	137
GBC 2.625	612	$28	27½	28		$30	24⅛
GBC.Wts	238500	68	63	63	+1	70	31
Gaz Metr	185312	$12⅛	11⅜	11¾		$12¾	8
Gaz 5.4 pr	300	$100	99	99		$100	92
Gaz 5.5 pr	355	$100	95	100	+1	$100	93¼
Gaz 15	3170	$28	27¼	27¼	– ¾	$30¼	27¼
Gen Motrs	1511	$107	104¾	104¾	+ ¾	$112	89⅞
Genstar	63729	$33⅜	32¼	32⅝	– ⅞	$35¼	26
Genstar c	9013	$35⅜	33⅞	33⅞	–1⅜	$35⅜	27¼
Genst.2.d	1200	$30⅛	30	30	– ⅛	$32¼	27
Genst.2.E	900	$25⅜	25⅜	25⅜		$27⅞	24¼
fGldcrp.A	20825	$6⅞	6½	6¾	+ ⅛	$8⅛	490
Gldcrp.Wt	74900	16	12	15½	+1	160	12
Goodfellw	17010	475	450	475	+35	475	320
Grma Lee	25720	45	41	43		82	41
Gr Lk For	10000	$17½	17½	17½		$23⅛	17½
fGr.Laur.b	400	$9¾	9¾	9¾		$9¾	9¾
Gr.Laur.W	1400	240	200	240		240	200
Gr.T.GTC	5840	$13⅜	12⅞	13¼		$14⅛	6⅛
Guardcor	800	$7¾	7⅜	7⅜	– ⅛	$9⅛	7⅜
Guard. T.	600	$12	11	12		$12⅜	9¼
Guard prA	7400	$7	6¾	6⅞		$7⅜	6
Guard prB	4050	$9	8⅛	8¼	– ⅜	$9⅛	7⅜
Gulf Can	270485	$21¼	20⅛	20⅞	+ ½	$21¼	14⅜
Hartco	4700	410	400	405	+5	495	375
Hawker	18065	$23¼	22½	23	+ ⅜	$23¼	16¾
Hees.Int	23240	$24½	23¾	24		$24½	19½
Hees.wt	7650	$7½	6⅞	6⅞	– ⅛	$7½	485
Helix.Circ	4760	$6¾	6½	6¾	– ¼	$10⅜	6⅜
Henlys Gr	812	200	195	195	–15	420	145
Hir Walkr	250271	$32⅞	31⅞	32¼	– ½	$34¾	24¼

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1985 Haut	1985 Bas
H Wlkr D	33261	$29¼	28½	28¾	– ⅜	$31⅛	24
H Wlkr E	6480	$29⅜	29	29⅜	+ ⅛	$30¾	27⅛
H Wlkr f	8380	$29⅛	27½	27½		$29½	27⅛
Wlkr Wts	7770	285	245	270	•	405	200
H.Wlkwt88	16705	450	425	425	+5	5¼	235
Hollin Inc	2368	$20¼	19⅝	19⅞	– ½	$21	19⅜
H Bay Co	26⅔	$25¾	25	25	–1⅛	$27¾	15⅜
H.Bay.Rt	7300	65	65	65		65	65
H Bay2.25	22000	$34½	34⅛	34⅛		$34½	25¾
Husky Oil	203418	$9¾	9¼	9¾	+ ⅜	$12¼	8⅜
Hypocrat	3300	310	310	310		310	310
Ideal Mtl	5348	$5½	440	440		$5½	440
IPL INC	19550	$6⅜	6	6¼	– ½	$7⅜	6
IU Inter	1457	$20⅜	19½	19½	– ¾	$25⅞	15½
Imasco ltd	306097	$28¼	26⅜	27¾	+1	$29⅜	22⅜
Imp Mtls	100	116	116	116	+1	130	102
Imp Oil A	214408	$52¾	50½	50⅞	–1½	$55	39⅞
Inco Ltd	305612	$18⅜	17½	18	+ ⅜	$20¾	14¼
Inco 10pr	1700	$27⅜	27¼	27¼	+ ⅛	$30⅛	26½
Indal	5900	$19¼	18⅞	18⅞	– ½	$19⅜	11⅜
InInd NG	4080	$11⅞	11⅞	11⅞	+ ⅛	$12	8
Innopac	11150	$15⅞	15⅛	15⅞	+ ¾	$15⅞	10⅞
IBM	3197	$216½	210	213½	+ 4½	$216½	157½
Inter Pipe	121197	$43¼	42⅜	43	+ ½	$46	33⅜
Int Rock	1000	25	25	25		80	25
Inverness	9990	$5¾	5¼	5¾	+ ¼	$7	460
Irwin Toy	1865	$5½	5	5⅜	+ ⅜	$8⅜	470
IIrwin A	201	440	440	440	–25	6⅛	400
Island Tel	525	$29¼	28¾	29¼	+ ¼	$29¼	23½
fIvaco A	18988	$19¾	18	18	–1⅞	$23¾	15¼
Ivaco B	600	$18¾	18¾	18¾	–1¼	$23½	16
Ivaco D p	880	$26½	26½	26½		$26½	25½
Ivaco.sr1	1700	$27⅜	26½	27⅜	– ¼	$31½	25⅜
Ivaco.sr2	24850	$27½	26¾	27¼	– ⅜	$31½	26
Ivaco.sr3	700	$30	29½	29½		$32½	29
Ivaco.sr4	6700	$34⅜	33¾	33¾	– ⅞	$35⅛	31⅜
Janock	68142	$20½	19½	19¾		$20½	10½
Jnock prC	1300	$14	14	14		$14	12⅜
Janck Wts	29446	$13¼	12¼	12¼	– ¼	$13⅛	385
Kaufel	4100	$5¾	5¼	5⅜	– ⅛	$6¾	5¼
Kiena	3200	$25¼	25	25¼	+ ½	$26	15½
Labatt	98427	$31¼	30½	30¾	+ ¼	$32	21¾
LafargeCo	9876	$11½	11⅛	11½	+ ½	$12¼	9¼
Laidlaw A	2640	$16½	16	16⅜	+ ⅜	$16⅞	10
fLaidlw B	34920	$16⅛	15½	16	+ ¼	$16⅜	9¼
LamSo.Inc	1525	290	270	270	–40	325	270
Lanpar T.	5050	370	350	360		5	290
Laur.Mutl	2800	$26⅞	26½	26½	– ⅛	$27½	24⅞
fLaVrdv a	18000	220	206	211	–14	345	200
Loblaw	4500	$24	22¼	23¾	+1¾	$24	16¼
Lonvest	8500	$19¾	19	19¼	– ⅜	$20⅜	16⅜
Lonvest.Wt	7650	315	290	295	–10	385	205
Lonvest A	920	$25	24⅜	24⅜		$25	24⅜
Louvem	46800	115	95	107	–10	190	80
Louvem.pr	6500	182	150	182	+7	350	150
LouvmWt3	17400	28	23	28	+1	60	12
M Corp	7950	$14¼	13¼	14¼	+ ½	$14⅜	13¼
MICC Inv	9423	365	345	360		450	200
MPA vid	4200	365	350	350	–15	5⅛	350
Mclean X	1950	$15	14⅜	14⅞	– ⅜	$15½	11⅜
McM Bldl	132143	$25⅛	22⅜	24⅝	+ 2¼	$29¾	17⅜
MntobaP.p	800	$27½	27⅜	27½		$28⅛	25⅜
M.Cap.Sra	5575	$25¼	25	25¼		$25¼	25
C Marconi	67635	$21⅜	20⅜	21¼	+ ¼	$23⅛	18
Marit El	1600	$32¼	32	32		$32¼	28¾
fMarit Tel	26269	$15⅜	14½	15¼	– ⅛	$16½	13½
Mrt Tel A	2934	$9	8½	9	+ ⅛	$9	7¼
Mrt pr B	281	$10¼	10¼	10¼	– ¼	$11¼	9
Mrt pr C	1917	$10⅜	10⅜	10⅜	– ⅛	$11⅛	934
Mark Spen	36410	$15¾	15	15	– ½	$15¾	6½
Mar dmc.a	274	$12	12	12	+2	$12	7⅛
Mass Fer	30815	310	290	296	–9	475	260
Matco	5000	250	205	205		250	205
Mcintyre	2800	$40	38½	40	+1½	$53	35¾
McNeil M	39836	$6	5½	5½	– ½	$6	245
Memotec	9246	$6¾	6¼	6¼	– ⅜	$7¼	6¼
Memot.Un	9100	$7⅜	7	7		$7⅜	7
Merland	241650	315	300	315	–5	475	300
Merland a	3000	$18⅜	18	18¼	– ½	$19¾	17
Merland B	446	$21½	21½	21½		$24¾	21½
fMeston	1986	160	140	140	–30	195	100
Min Lac	79275	$36¾	35¼	36½	+1⅛	$40	24⅛
fMitchll A	120	$18½	18½	18½		$21½	16¾
Mitel Corp	32240	$9	8½	8½	– ¼	$10⅜	7⅛
fMolson A	20596	$20¼	19⅛	19⅛	–1⅛	$21⅜	15½
Molson B	3500	$20½	20	20	– ¾	$20¾	15⅜
fMonenc a	16225	$7½	7⅜	7½		$9⅜	7
MTrustco	68448	$16⅛	15⅛	15½	– ⅜	$16⅜	12
Mtrc.w	199892	111	50	60	–46	245	50
Moore	131523	$30⅛	28¼	28¼	–1½	$30⅛	19⅜
fMorgn T	5800	385	360	360	–25	455	255
Multidev	10900	305	300	300	–15	375	270
Multi.w	54328	70	55	60	+5	100	30
Murphy Ol	850	$22½	22	22		$26	19¾
Muscocho	38800	345	330	345	+10	440	190
Musco pr	1400	$13⅜	13¼	13⅜	+ ¼	$17½	8⅜
Nabisco L	225	$29⅜	29⅜	29⅜	– ⅛	$29½	23⅞
NB TI 1.85	480	$21½	21½	21½	– ¼	$21¾	19⅞
fNfldCapA	500	$7½	7½	7½		$8	6⅜
NfldCap	100	$10⅛	10⅛	10⅛		$10⅛	7¾
NfldLiht A	11956	$17¼	16¼	17	– ¼	$19⅛	16
NfldLiht B	300	$17½	17½	17½		$17½	17½
NfldL S12	362	$6½	6½	6½		$6½	5½
NfldL S14	1036	$5½	5¼	5½	– ½	$6	5¼
NfldL 9p	300	$10	10	10		$10½	9
NfldL 9.84	450	$10⅜	10½	11½		$11¾	10
Nfld 1414	10450	$11⅜	11	11		$12¾	10¾
NewTel	9891	$17½	17¼	17¼	

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
CFCF f	11750	$16	15½	16	+ ⅜	16⅛	13⅜
CIL	1467	$30¾	30¼	30¾	+ ⅜	34⅞	24
Cableshar	15700	$9¼	8	8½	+ ⅜	9¼	142
Cabre	400	375	370	370	+5	410	255
Cad Frv	9430	$15½	15⅛	15⅛	— ¼	16½	11⅜
Cad Frv A	7460	$10	9⅞	9⅞		10	8½
Cad Frv 2	20420	$11⅛	10⅞	10⅞	— ⅜	11¼	9¾
Calgary 1 p	2100	$28	27½	27½		28	24⅞
California o	300	450	450	450	— 10	475	450
Cambridg	9900	$21⅛	20⅜	21¼	+ ½	21⅜	16⅛
Cambrdg 1 p	32710	$27⅜	26¾	27¼	— ⅛	27½	26½
Cmbridg w	5300	$5¼	5	5¼	+ ¼	5⅜	305
Camco Inc	400	$16	15¾	15¾		16¼	10¾
Camp RL	27001	$31½	30¼	30⅜	—1⅛	35⅛	21
Camp Res	369475	310	290	300	—5	7⅛	280
Camp R w	9845	33	30	33	+5	45	25
Camp Soup	11900	$26½	25¾	25¾	— ¼	26½	17¾
Campeau f	400	$26¼	26¼	26¼	— ⅛	28½	21¾
Campeau B	2900	$25	25	25	+ ⅛	25⅛	23⅜
Camreco o	15500	67	60	67	+7	89	32
CCem ex p	5388	$12	11¾	11⅞		12¾	9½
CCem 2 p	1990	$15¼	15⅛	15¼		16	12⅞
CDC f	21431	$9⅜	9¼	9¼	— ¼	12⅜	5⅞
CDC I R	see below						
CDC pr B	942	$108½	107¼	107¼	—1¼	127¼	98¼
CDC 1980	52414	$17⅜	16⅞	17¼	— ⅛	19½	15¼
CDC 1983	6625	$26⅞	26¾	26⅞	+ ⅛	27½	24⅞
Can Malt	6450	$21¾	20⅞	21¾	+1¼	24¾	19½
C Nor West	6277	$23¾	23¾	23¾		25¾	21
CNor Wst B	14162	$26¼	26¼	26¼		26½	26⅛
CNor Wst w	3402	360	350	360	— 15	475	330
C Packrs	15669	$36½	36	36½	— ⅛	38⅛	28
CPerm 8	700	$24½	24½	24½	+5⅛	24½	16
CS Pete f	2900	395	390	390		5⅞	380
Can Trust	1451	$42	42	42		45½	29¾
C Trust 11	12500	$23¼	23	23⅛	+ ⅛	24¾	22¼
C Tung	9907	$8¼	8	8·	— ⅛	16⅜	8
Canadex o	2200	25	25	25		45	13
CCMan X f	1020	$26½	26½	26½		28	24
CForms A f	1920	420	410	410	— 10	445	340
C Formst B	z5	400	400	400		440	350
C Found pr	150	$11	11	11		11½	10
CGE	100	$75	75	75	—1	79	54
CG Invest	z18	$47⅜	47⅜	47⅜		48⅛	36
CI Bk Com	76531	$43	42½	42⅞	— ⅛	44	28⅜
CIBC 250 p	6942	$26⅛	26	26⅛	+ ⅛	26¾	25½
CIBC 2.05 p	72744	$32⅝	32⅜	32½	— ¼	33⅝	24⅛
CIBC 35625	3850	$28⅜	28⅛	28¼	— ⅞	30	28⅛
CIBC 3 p	550	$101¼	100½	100½	— ¾	101¾	99½
CIBC w	48800	$10⅜	9¾	10⅛	— ⅜	11	205
CIBC w A	33225	$10⅛	9½	10⅛	— ⅛	10½	300
Cdn Jorex	6829	270	255	265		450	255
C Manoir	1200	$12¾	12½	12½	— ⅜	13¾	8¼
C Marconi	1675	$21½	21⅜	21⅜	— ⅛	23¼	18
Cdn Nat Res	64492	18	17	17	— ½	45	15
C Nat 8.50	z250	90	90	90		150	55
C Ocdental	43004	$25½	24¾	25⅜	+ ¾	32	22⅞
CP Ltd	505258	$18¾	18⅜	18⅜	+ ⅛	21¾	15¾
Cdn Roxy	36366	$6	5¾	5⅞		6¼	405
Cancom	2200	$7⅜	7⅜	7⅜	+ ¼	7⅜	345
Cdn Tire	858	$15	14¾	15		16½	11½
CTire A f	130473	$11⅝	11½	11⅝		12½	8½
CUTil A f	13332	$19⅜	19¼	19⅜		19⅝	16½
C Util B	23699	$19⅜	19¼	19¼		19⅜	16½
C Util 7.30	2300	$24¼	24	24¼	+ ¼	24¼	20¼
CUTil 2nd E	2500	$26½	26¼	26¼	— ⅛	27⅜	25⅞
CUTil 2nd G	3800	$28⅞	28¾	28¾		30½	28
CUTil 2nd H	1850	$23⅜	23½	23⅜	+ ⅛	23¾	22⅜
CUTil 2nd I	300	$27¼	27¼	27¼		28	25
CUTil 2nd K	12600	$26¼	26⅛	26¼	+ ¼	26¼	25⅜
CUTil A w	12601	435	425	425		460	240
CUTil B w	6287	440	430	430		455	235
CWN 5½ p	375	$12¾	12⅜	12⅜	— ⅛	13	11
C Worldwid	1000	390	390	390	+5	480	375
CWorld A p	100	$19⅜	19⅜	19⅜	+ ⅛	21	18
Cnamax o	10131	450	435	445	+ 15	6⅞	265
Canrchon	535	370	370	370	—5	425	345
Canbra	300	$7⅜	7¼	7⅜	+ ⅜	9⅜	6½
Canfor	3950	$11	10¾	11	+ ¼	13⅞	7⅜
Canfor pr	2078	$19⅛	18¾	19⅛	+ ⅛	26	16¼
Canron A	1650	$17⅞	17¾	17¾	— ⅛	18	10¾
Canterra	7725	$9⅜	9¼	9¼	— ⅛	12½	8½
Canuc o	11000	15	14	14	—1	35	12
Cara	600	$19½	19⅛	19⅛	+ ⅛	19½	10¾
Cara A f	450	$19	18¾	19		19	10¾
Carena	1800	$32	31½	31½	— ½	34¾	28¾
Carl OK	7000	$13⅜	13¼	13½	+ ¼	17	12⅜
Carl A p	250	$24⅞	24¾	24¾	— ⅜	25¾	23
Carl B p	z10	$29⅞	29⅞	29⅞		30⅞	28
Carlyle o	z375	40	40	40		65	30
Carma A	153475	31	28	31	+1	97	26
Carolian o	6000	92	90	92	+4	120	87
Carolin o	67895	175	125	169	—2	470	125
Cartier o	38000	7½	7	7½	+ 1½	12½	5
CarA o f	100	230	230	230		245	125
Car B	100	230	230	230		250	85
Cascades	500	$11	11	11	— ⅛	12½	445
Cassiar	1812	115	115	115	— 15	130	115
Casiar I w	45004	65	60	60	—6	70	60
Cassidy L	100	$6	6	6	+ ½	6	325
Celanese	5509	$10¾	10⅛	10⅜		10⅞	6¼
CFund A f	28050	$6	5⅞	5⅞	— ⅛	7⅜	490
Centrl Tr	3980	$14½	14¼	14¼	+ ¼	16	9¾
Cntrl Tr p	200	$26	26	26		27½	24
Chalngr A f	900	$8¾	8½	8½	— ¼	9½	5
Chancelor o	7205	38	35	38	+3	73	34
Charan	5400	$9¾	8⅞	9½	+ ½	9¾	8½
Chateau A f	811	$22	21¾	22	— ⅛	24⅜	13⅞
Chauvco A o	3000	495	450	495	+ 30	6	173
Chieftan	246214	$12¾	12	12¾	+ ⅛	14¾	8⅞
Chieftan B	200	$49½	49½	49½		52	47
Chieftain C	200	44	44	44	+ ½	50	43
Chrysler	339	$62	61¼	61¼	—2¾	65⅛	39¾
CHUM B f	2505	$42	42	42		42¼	36¾
Cimaron o	2800	$6⅛	6	6⅛	+ ⅛	9¼	5¾
Cineplex	41632	$11	10¾	10⅞		11⅜	385
Cineplex p	35525	$11	10⅞	11	+ ⅛	11⅜	420
Circo Crft	1800	$8¾	8½	8½	— ⅛	9⅞	6⅜
Coho A	6790	250	240	240	—5	330	195
Coin Lake o	4000	133	133	133		180	17
Colonial o	1500	135	130	135	+ 15	155	95
Comaplex	9100	250	240	250	+5	335	220
Cominco	43559	$11⅜	11⅜	11½		16⅛	10⅜
Cominco D	1750	$27½	27¼	27½		29¼	27¼
Cmrcl OG	5400	215	205	210		240	150
Compu H o	5000	220	205	220		300	133
Computlog	12300	$10¼	10⅛	10¼	— ¼	15⅛	7⅜
Cmp Inv o	20498	295	290	295	+1	350	220
Comterm	36175	220	195	205	+ 15	280	80
Comterm w	2625	125	115	115		180	40
Coniagas o	100	400	400	400	—5	10¼	335
Cons Ascot o	18000	17	16	17		58	14
Con Bath A	13900	$18½	18¼	18½	+ ⅛	19	15
C Bath 575	2200	$55½	55	55⅛	+ ⅜	57	54
Con Bath p	200	$18½	18½	18½	+ ⅛	19½	16⅛
C Bath 525	see below						
C Marbnr o	37120	7	5	5	+1	30	3½
C Norex	11017	320	300	310	+5	355	170
Cons Pipe	200	$18	18	18	+ ¼	19	9⅞
Con Prof o	11550	105	103	104	+1	160	90
Consoltex	2300	$8	7⅜	7⅜	— ⅜	8	425
C Distb A	11050	$6⅜	6½	6¼	— ⅛	7¾	5¼
CDistb B f	3500	$6¼	6⅛	6⅛	— ⅛	7½	5
Cons Gas	16220	$25	24¾	25		27⅞	19⅜
Con Gas A	z10	$69¾	69¾	69¾		73	63
C Gas 13½	2500	$31	30⅜	30¾	+ ⅛	32½	30
Con Glass	1700	$18½	18¼	18¼		19¾	12¾
CTL Bank	16910	$10⅞	10⅜	10⅞	+ ½	12½	8¾
CTL Bk 4½	z4	$77½	77½	77½		87	80
CTL A p	2200	$22¼	22	22⅛	— ⅛	24⅜	18¾
Contrans A	8150	$6½	6	6½	+ ½	10¼	5¾
Conwst B f	15060	$7⅜	7¾	7¾		10	6½
Conwst 12	700	$27½	27¼	27½	+ ½	31¼	26¾
Cooper C	800	475	475	475	+ 15	6½	450
Co enerco A	1500	470	470	470		6¾	425
Corby	575	$44½	44	44	— ¾	45½	28¾
Corby B f	252	$40	40	40	— ½	43	27½
Cor Mark f	55350	445	430	445	+ 30	7⅞	360
Core Mrk w	13200	84	79	83	+7	248	50
Corp Food	4400	$17¼	17	17	+ ¼	18¼	14¾

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
C Falcon C	2567	$15¼	15¼	15¼		19	13½
Coseka R	13200	250	245	245	—5	460	225
Coseka 7 p	500	$6⅛	6⅛	6⅛		7¼	5¾
Costain Ltd	311	$11	11	11	— ¼	11⅜	8⅜
Courvan o	11000	31	30	30	—1	49	30
Crain RL f	500	$23½	23¼	23½	+ ½	23¾	15
Crestbrk	4250	$9¼	8⅞	9		9¾	6¼
Cr Life Ap	6900	$27	26¾	26¾	+ ⅛	28	25¼
Crownx	5900	$22¾	22⅜	22¾	+ ¼	23¾	14¾
Crownx A f	15278	$22¼	22	22⅛		23⅛	14½
Crownx 1 p	7840	$32⅜	32⅜	32½	+ ⅛	32¾	28
Crownx 2 p	4200	$26⅞	26⅜	26⅜	+ ¼	27⅜	25⅜
Crownx A w	2900	$7	6¾	7	+ ¼	9	280
Czar Res	43600	215	200	204	—9	270	120

D-G

Dor Val o	2000	210	203	205	+5	250	70
DRG A f	1000	$12½	12⅜	12½	+ ⅛	12½	10
Daon Dev	67574	485	465	470	— 10	5¼	193
Daon A	628	460	450	460		5	170
Daon 8⅜ p	4000	$6½	6½	6½	+ ⅛	6⅞	245
Daon 9½ p	4000	$7⅛	6⅞	7⅛	+ ⅛	7⅜	275
Datatech o	5000	50	46	46	+1	85	45
Datel o	2000	110	110	110	— 15	160	80
Davidson o	3500	420	420	420	— 10	6½	225
Dejour o	11000	31½	31	31½	+ 2½	42	21
D Eldona o	10500	70	67	70	+4	93	60
Delhi Pac o	6000	9	9	9	— ½	20	8½
Denison A p	16846	$15¼	15	15		16¼	11
Denison B f	11840	$14½	14¼	14½	+ ⅛	15⅛	10⅜
Denison p	5300	$26	25¾	26		26½	22
Denison B p	13450	$26	25¾	26	+ ¼	26	22
Denison w	15900	232	227	230		269	148
Derlan	2800	$12¼	12	12¼	+ ¼	12⅜	10¾
Develcon	5800	$5¼	5	5	— ¼	10⅜	480
Dexleigh o	16735	360	350	360	+ 10	375	97
Dexligh w	72155	160	150	157	+7	198	22
Dicknsn A f	36800	$8	7¾	8	+ ⅜	8½	425
Dicknsn B	1750	$8	7¾	8	+ ¼	8½	440
Dicon Sys	6500	$8	7⅞	8	+ ⅛	8	450
Discovry f	3277	190	176	185	+9	250	135
Dofasco	23482	$27⅜	27	27⅜	+ ⅛	29¾	23⅜
Dofasco 235	4200	$25¼	24⅞	25⅛	+ ¼	26	24½
Dofasco 260	27050	$36⅞	36⅜	36¾	+ ⅛	37¼	32⅜
Dofor 1 p	1200	$25¾	25¾	25¾	+ ⅛	26⅛	24½
Doman A	13432	335	315	335	+ 10	345	200
Doman B f	9144	235	225	235	—5	255	155
Dome Cda	129491	$8	7⅞	7⅞	— ⅛	8⅜	5½
Dome Mine	28426	$13	12½	12⅝	— ⅛	14	8⅜
Dome M gw	15200	220	205	210		335	137
Dome M sw	23800	410	395	410	+ 10	455	135
Dome Pete	218732	290	281	290	+3	365	200
DPete A p	4500	$16¼	16	16¼		17¾	11¾
DPete B p	476	$16	15⅞	15⅞	— ⅛	17¾	11½
D Pete w	10500	39	33	37	+1	68	25
D Expl fo	2850	32	30	32	+ 1½	48	27
D Textile	73553	$15⅜	15	15⅜	+ ½	15⅝	10
Domtar	26505	$22¾	22½	22¾		22⅞	14½
Domtar pr	400	$14¼	14⅛	14¼	+ ⅛	15	12½
Domtar 225	200	$27¼	27¼	27¼		28	24¼
Donohue	4150	$19⅛	18½	19⅛	+ ⅜	19½	15⅛
Dorset A o	80300	37	30	37	+1	47	30
Dover Ind	500	$25½	25¼	25½	— ¼	27	16¼
Dover pr	300	$7¾	7½	7¾	+ ¼	7⅞	6⅜
Drm Pete o	99000	16	14	15		41	13½
Dumagmi o	2800	380	380	380	+ 15	6½	360
Dmagmi w	2100	10	10	10	+3	65	7
Dunde Pal o	66029	31	24	31	+6	31	14
Dunoil A o	1000	110	110	110	—5	160	110
Dunraine o	2000	32	32	32	—3	38	23
Du Pont A	3120	$28	27½	28	+ ⅞	28	15⅛
Durham f	17864	179	170	175	+2	330	160
Durham w	3132	43	42	42	+2	150	40
Dylex Ltd	710	$20½	20½	20½		26⅛	9⅞
Dylex A	20089	$16	15¾	16	— ⅛	16¼	8
Dynamar	8500	70	70	70	+4	115	51
Dynmr 105	800	$7⅞	7⅞	7⅞		9⅜	7
Dynamr w	139000	1	1	1		23	1
Dynex A	4500	40	40	40		50	19
E-L Fin	300	$39½	38¾	38¾	—1	47¼	27
Eaglet o	5600	85	73	85	+ 14	245	65
Echo Bay	66600	$18¼	17⅝	18⅛	+ ¼	20¾	10⅜
Echo 1986 w	3700	$7⅛	7⅛	7⅛		7¼	5¾
Echo 1987 w	2400	$6⅜	6½	6⅜	+ ¼	6⅜	5¼
Echo 1988 w	3100	$6	5¾	6	+ ⅛	7	5⅜
Echo 1989 w	3650	$6	5⅜	6		8	5½
Ego Res o	14200	22	19	22	+2	33	17
Elcthom X	1665	$7¼	7	7¼		9	370
Elcthm Y f	730	$7¼	7	7¼	+ ⅛	8⅞	370
Emco	18200	$22⅞	21⅞	22⅞	+ 1	24	14¼
Empire A f	670	$27	26¾	26¾		28½	12⅛
Energy R o	13100	135	120	120	—5	180	70
Enertec	10281	14	13	14	+2	67	11
Epitek	5000	34	34	34	+1	64	33
Equity Svr	29390	$6¾	6½	6¾		9	6⅛
Equity Svr p	4700	$20⅜	19⅞	20⅜	+ ¼	22½	18½
Erickson	2300	375	360	360	— 15	5⅛	282
Euro o	24700	225	205	225	— 15	240	175
Evergren o	3500	30	27	27	+1	62	20
Exall o	3400	80	71	71	+1	95	62
FCA Intl	9800	$21½	21⅛	21½		22	17¼
Flcnbrdge	123540	$21	20⅜	21		21½	15½
Flcnbrdg w	9880	$42½	40½	41¾	+ 1¾	47½	21½
Fardy Res	2340	276	275	275	— 10	315	240
Fathm Ocn	350	$5½	5½	5½		6	150
Fed Ind A	19770	$13¾	13½	13⅝	+ ⅛	14	9⅜
Fed Ind II	4950	$37¾	37⅜	37½	+ ⅛	38¼	28½
Fin Trsco	321	$8½	8½	8½	+ ⅜	9¾	415
F Trsco Ip	7131	$9⅜	9¼	9¼	— ¼	9¾	8½
Fin Trsco w	11950	80	79	80	+1	185	15
FTrsco B w	z20	410	410	410		6	250
Firan	1300	119	105	115		160	90
F City Fin	2000	$11	10⅜	11	+ ½	14	10½
F Cty Tr A	123	$10⅜	10⅜	10⅜	— ¼	11½	9¾
F Cty Tr C	200	$8	8	8	+ ⅛	8¼	7⅜
F Mar	z25	210	210	210		290	165
F Mrcn A	2800	$7⅛	6⅞	7	+ ⅛	10	6½
F Mrcn w	1025	175	175	175		320	100
Flanagan o	4800	165	155	165	+5	250	55
Fleet Aero f	600	$16¾	16⅜	16¾	— ¼	18	9
Fleet Aro Af	10000	$16½	16½	16½	— ½	17	13⅜
Fleet Aro w	7000	$7	6⅞	6⅞	— ⅛	7¾	475
Ford Cnda	456	$170	167	167	—6	173	125
Franco o	8800	145	140	145	+5	210	52
Futurtek o	67500	39	36	39	+6	75	30½
GB Auto	700	455	450	455	+5	8	410
GSW Cl A	150	$12¾	12¾	12¾		12¾	9
Galctic o	25360	$10	9¾	9⅞		22⅛	465
Galctic L	62100	$7½	7⅛	7½	+ ⅜	16¼	6¾
Galtaco	1600	$13½	13	13	— ½	15⅞	7⅛
Galtaco w	100	$9	9	9	— ¼	11	350
Galveston	4400	205	195	205	+5	240	63
Gandalf	13252	$10⅜	10⅛	10⅛	— ¼	17	7⅜
Gane	5000	33	33	33	+3	55	26
Gaz Metr	11350	$11⅞	11⅜	11⅞		12¾	8
Gaz 5.40 p	300					100	94
Gaz 5½ p	200	$99	99	99	—1	100	94
Gaz 15 p	1100	$27½	27½	27½	+ ¼	30	27⅛
Geac Comp	12941	$7½	7¼	7½	— ⅛	12¾	7
Gendis A	700	$34⅞	34¾	34¾		35⅛	23⅜
G Lease o	200	$8⅛	8⅛	8⅛	+ ⅛	8¼	6¾
G Lease r	20000	65	65	65	+ 15	65	50
GMC	858	$102⅜	100⅜	100⅜	—2½	112¾	88¼
Genstar f	37240	$32¾	32⅜	32½		35⅜	26
Gnstar 2.35	4700	$34½	33¾	34	— ½	35½	29½
Gnstar 1.50	z9	$63¾	63¾	63¾		66	46½
Genstr D p	15180	$30⅜	29⅞	30¼	+ ⅜	32½	26
Genstr E p	18850	$25½	25¼	25½	+ ¼	26½	23¾
Gnstr Fin p	2500	$26¾	26¼	26¾	— ⅜	26⅞	24½
Gesco Ind	500	$5¼	5¼	5¼	+ ⅛	5¾	240
Giant Bay o	100	245	245	245	+ 20	380	220
Giant Yk	2700	$21¼	20½	21	+ ⅛	26½	11⅜
Gibraltar	3600	$9¼	9	9¼		11	7¼
Glamis	14440	$9	8⅜	8¾		13¾	5
Glamis u	16700	$9⅛	9	9⅛	+ ⅛	9⅛	8½
Glenayre	58825	$7¾	7⅛	7⅜	+ ⅜	8⅛	5½
Goldale A f	11950	325	315	325	+ 15	335	190
Goldcorp f	11150	$7	6¾	6¾	+ ⅛	8¼	480
Goldcrp w	52700	17	14	15	—1	170	12
Gld Knight o	15700	450	440	450	+5	6⅜	243

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Gldn Rang o	5500	52	45	52	+7	75	35
Gldn Rul o	36100	215	195	215	+ 16	255	47
G Sceptr o	36575	$7¾	7⅜	7½	+ ⅛	10⅞	485
Gldn Ter o	16563	42	39	40	+1	65	23
Gldn Ter w	15000	5	5	5	—3	12	1
Goldnbel o	5000	300	300	300		365	198
Goldqst o	5343	100	96	96	—4	170	85
Goliath G o	25160	$8½	8⅛	8⅛	— ⅛	12	5¼
Goodyear	800	$38	38	38		43	36⅞
Graft G	z10	$14⅜	14⅜	14⅜		16¼	405
Grafton A f	1040	$14½	14¼	14½		15½	420
Graft G p	z5	$33⅞	33⅞	33⅞		35½	32½
Grandma	12500	42	40½	42	+2	89	35
Granduc	2620	77	77	77		95	42
Granges o	48150	$6¾	6⅜	6¾	+ ¼	7⅞	245
GL Forest	14766	$19½	18⅛	19¼	+ ¾	24	15½
GL Nickl o	z400	35	35	35		50	25
Gt WLife 770	6760	$26¼	26	26	— ⅛	26½	25¾
GW Steel A	1900	182	180	180		225	120
Greyhnd	1197	$24⅜	24⅜	24⅜	+ ⅛	26⅜	22
Growth I	4275	$12⅞	12½	12⅝	— ⅛	13¾	9⅜
Growth p	2850	$26	25½	26	+ ¼	28	24¾
Growth w	3600	315	305	315	+5	430	210
Guar Trc p	300	$24¾	24½	24¾	+ ¼	24¾	21½
Guard Cap	100	$18¼	18¼	18¼	+ ½	19½	15½
Gardn MS f	18390	$7½	7¼	7½	+ ¼	8⅜	6½
Gard MS w	9940	39	34	39	+2	147	30
Gard PA f	17700	$12	11⅜	12	+ ⅛	12	7⅜
Gardn P w	44800	164	156	156	—2	170	50
Gulf Can	h14285	$21⅛	20½	21	+ ¾	21⅜	14½
Gulfstrm o	34430	103	97	100	+5	178	60

H-L

HCI A f	127500	50	36	50	+ 15	59	31
HCI Hldg B	38000	50	44	50	+ 10	60	33
Hale Res o	2000	30	25	25	—5	55	18
Haley	12010	$15½	15¼	15½	+ ¼	15½	8½
H Group A	1000	$7	7	7		9¾	6
Hmrsn C p	800	$26⅞	26¾	26⅞	+ ⅛	27½	24½
Hmrsn C Bp	4900	$26⅞	26¾	26⅞	+ ⅛	27⅜	25¾
Hmrsn PA f	100	$9¼	9¼	9¼		9¼	7⅛
Hardee	4600	162	150	162	+ 12	177	100
Hrding A f	16400	325	315	315		375	120
Hard Crp C	25100	330	310	310		355	109
Harris A f	12800	$10¾	10¼	10¾	+ ½	11	425
Hartco	700	400	400	400	— 10	5⅜	345
Hawker	2600	$23⅛	22¾	22¾		23¼	16¾
Hawker pr	100	$65	65	65	—2	69	57
Hayes D	5979	$12⅜	12⅛	12⅜	+ ¼	13¼

NOUVELLES ÉMISSIONS

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

ABRIS FISCAUX

Régime d'épargne-actions Émissions les plus récentes

• **Multidev Immobilia:** émission de 600 000 actions privilégiées environ portant un taux de dividende annuel de 7,5 %. Chaque action privilégiée sera convertible en une action ordinaire de la firme jusqu'au 1er décembre 2 000 et, par la suite, en une demi-action ordinaire. Admissible à 150 % au REA. Mandataire: **Brault Guy O'Brien.**

Actions accréditives

• **Société en commandite NIM 1986:** émission de un million de parts à 100 $ chacune. Souscription minimale: 50 parts. Preneurs fermes: **Richardson Greenshields, Midland Doherty.**

• **Ressources CMP 1986 (Société en commandite):** émission de un million de parts à 100 $ chacune. Souscription minimale: 100 parts. Preneurs fermes: **Wood Gundy, Merrill Lynch, McLeod Young Weir, Nesbitt Thomson, Loewen Ondaatje, Walwyn.**

• **Exploration Barmat inc.:** émission de 190 000 reçus de dépôt et de 70 000 actions ordinaires. Prix: 1 $ l'action ou le reçu de dépôt. Preneur ferme: **De Leeuw & Associés.**

• **Ressources Achates ltée:** émission d'unités et d'actions ordinaires. Chaque unité comprend des reçus de dépôt et des bons de souscription. Preneur ferme: **Osler Wills Bickle.**

• **United Keno Hill Mines:** placement d'unités et d'actions ordinaires. Admissible pour une déduction en 1986. Preneur ferme: **Dominion Securities Pitfield.**

• **Hôtel Quatre Saisons:** émission d'actions subalternes à droit de vote. Preneur ferme: **Wood Gundy.**

• **Chemins de Fer Nationaux:** émission de débentures rachetables. Preneurs fermes: **McLeod Young Weir, Richardson Greenshields, Wood Gundy, Lévesque Beaubien** et **Geoffrion Leclerc.**

• **Société financière Alexis Nihon:** émission d'actions privilégiées, série 1, à dividende cumulatif et rachetable au prix de 25 $ chacune. Preneurs fermes: **Burns Fry, Midland Doherty** et **Geoffrion Leclerc.**

• **ITT Canada ltée:** émission d'actions privilégiées, catégorie 1, série 2, à dividende cumulatif et rachetable au prix de 25 $ chacune. Preneurs fermes: **Wood Gundy** et **Gordon Capital.**

CAISSES COMMUNES
Valeur unitaire au 30/11/85

	30/11/85	31/10/85	30/11/84
Fédération des médecins omnipraticiens du Québec			
• Fonds Omnibus (REER)	18,94	18,16	15,64
• Fonds de placement*	12,98	12,42	10,88
Fédération des médecins-spécialistes du Québec, Association des chirurgiens-dentistes du Québec, Fédération des notaires du Québec			
• Section B (REER)	256,89	249,42	215,13
• Section C (REER)	254,49	248,19	214,69
Ficadre (Association des cadres supérieurs du gouvernement du Québec)			
• Monétaire	10,00	10,00	—
• Obligations	10,00	10,00	—
• Actions	10,85	10,42	—
• Équilibré	10,48	10,20	—
Ordre des ingénieurs du Québec (fonds férique)			
• Revenus variables	17,11	16,99	15,53
• Obligations	16,53	16,12	13,96
• Actions	17,02	15,91	13,45
• Équilibré	17,59	16,84	14,26
Union des Artistes			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REER)	14,90	14,24	12,34

*Pour fins de comparaison, les revenus ont été ajoutés à la valeur unitaire.
Tableau: LES AFFAIRES

TORONTO

(suite de la page 35)

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	12 MOIS Haut	Bas
Sogepet o	18200	63	60	63	+3	270	48
Sogepet w	1000	6	6	6		31	5
Sonor o	700	32	32	32	−3	40	20
Sonora o	1500	440	425	430	− 20	7¼	400
Sorrel o	3500	63	63	63		118	62
Southam	4600	$15⅝	15½	15½		17⅞	12⅛
Spar Aero f	22577	$24¼	23¾	24¼	+ ½	30¾	23
Sparton o	41000	40	38	40	+5	50	13
Spooner	4600	22	22	22		38	18
Stan Wst o	8000	$5½	5¼	5¼		6⅛	390
Std Modrn	14800	21	20	20		46	10
Std Mdrn w	53500	3	2½	2½		10	1
S Trstco p	1400	$23½	22⅞	23½	+ ¾	24⅜	22
Starrex o	1200	250	235	250	+ 15	320	150
States Ex o	1750	19	19	19		72	18
Steep R	1550	260	250	260		335	210
Steinbg A f	2430	$35	34¾	34¾	+ ¼	36¾	13⅜
Stnbg 29375	2000	$28½	28½	28½	+ ¼	29¾	26¾
Stinbg 2875	see below						
Stelco A	42094	$23⅜	22⅞	22⅞	− ¾	24¼	18¾
Stelco C p	7050	$26	25⅜	25⅞	− ⅛	26⅜	22
Stelco D p	200	$26	26	26	− ½	27	25⅛
Stelco E p	2500	$30½	29¾	29¾	− ⅜	31	28⅜
Stelco w	21600	63	60	60	−3	360	55
Strnd OG o	7000	330	330	330		450	285
Strhcona	1630	78	78	78		117	55
Strathn A f	6000	145	135	145	+ 10	145	35
Stroud o	13000	18	18	18		25	11
Stroud r	133000					½	½
Stuart Oil	500	$25½	25	25		25½	16
Sud Cont o	2500	215	210	215		330	115
Sullvan	1610	390	390	390	−5	475	310
Sulptro	22465	180	170	170	−5	375	165
Sunburst o	60600	35	23	35	+ 10	40	21
Suncor pr	1100	$24⅛	24⅛	24⅛		25¼	23⅞
Sydney o	235000	37	32	36	−2	50	16
Sydney p	100	$11⅜	11⅜	11⅜	−1⅛	14½	7

T-Z

T H Res	1000	50	50	50	+2	63	30
TIETel	1200	$8⅜	8⅛	8⅜	+ ⅛	12⅞	6½
Talcorp	1910	90	90	90		115	70
Talcorp 300	500	242	242	242		274	200
Tnglwod o	15000	22	20	20	−2	45	18
Tara	1300	$17	17	17		24¾	15⅜
Toro Ind	200	201	201	201	+1	220	100
Teck Cor A	4950	$17½	17⅛	17½	+ ¼	21	9¾
Teck B f	62188	$17¾	17¼	17½	+ ¼	19½	10
Teck E p	600	$27¼	27¼	27¼	− ¼	28¼	25⅛
Teck F p	4950	$30½	30¼	30½	+ ¼	32	25⅜
TelMet B f	2100	$32½	32¼	32¼	+ ¾	32½	22¾
Teledyne	400	$10½	10½	10½	− ⅛	12⅛	9¾
Temagmi	10000	18	16	18	+2	41	15
Tembec A	800	360	350	350	− 25	425	250
Terato o	14000	48½	46	48½	+2	50	30
Terra Mn o	15191	260	251	252	− 13	475	171
Terramar o	1000	68	68	68	+6	168	50
Tex Can	78041	$30	29¾	30	− ⅛	36⅞	28½
Texaco I R	see below						
Thd CGInv	353	$41	41	41	+ ¼	45	37
Thd CGIp	100	$32½	32½	32½		32½	28¾
Thom L o	1300	50	50	50		75	40
Thom N A	16000	$24½	23	24½	+1	24½	16
Thom N pr	200	$43	42¼	43	+ ¾	43	40
Thorco o	1000	16	16	16	+4	18	11
Tiber	666	$5⅛	495	5⅛	+ 17	6	380
Timinco	1000	420	415	415	− 15	5	235
Tiverton o	z200	67	67	67		80	49
Tombill A	1900	175	175	175		175	110
Tombil B f	67875	180	155	155	− 20	180	105
Tor Dm Bk	72961	$25½	24½	24¾	− ¾	25¾	17½
TD Bk 1.835	1365	$23⅜	23¾	23¾	+ ⅜	24⅜	20⅜
TD Bk 2.375	1100	$26⅞	26¾	26⅞	+ ⅛	28¼	25¼
TD Bk C	1000	$26¼	26¼	26¼	+ ¼	28¼	25½
Tor Sun	3470	$24¾	24¼	24¾	+ ½	28¾	20½
Torstar B f	7250	$33¼	33	33	− ¼	33¾	16½
Torstar 268	333	$26¾	26⅜	26¾	+ ⅜	28	25½
Torstar 170	500	$34¼	34¼	34¼	− ¼	35	23⅛
Torstar w	3000	$13	12⅜	12⅜	−1	13¾	145
Total Pet	2600	$21¾	21½	21¾	− ⅛	23	11⅜
Total PA p	3025	$38¾	38⅛	38¾	+ ¾	40⅜	32½
Total P w	600	170	170	170	+ 10	325	75
Traders A f	3385	$28¼	27⅜	28		28¼	19¾
Traders B	100	$37	37	37		38	29½
Trader B p	400					24	21¾
Trade 7½ p	315	$42¾	42¾	42¾	− ¼	43½	38
TrCan R A	35780	258	250	250	−6	310	186
TrCan R 180	800	$16¾	16¾	16¾	+ ⅛	18½	16
Trans Dom	2240	154	154	154	−1	165	125
Trns Mt	1850	$11¼	11	11⅛	+ ⅜	12⅜	7
TrnAlta UA	52666	$27⅜	27½	27⅜	+ ⅛	27¾	23¼
TrnAlta UB	100	$27⅜	27⅜	27⅜	+ ⅜	27⅜	23½
TrAlta 4½	z15	$62	62	62		62	60
TrAlta 7½	100	$91½	91½	91½	+ ½	91½	80¾
TrAlta 1.40	150	$16¼	16¼	16¼	−1¼	27	15⅜
TrAlta 12	1320	$27	26⅞	27	+ ⅛	28	26¼
TrAlt 14.25	5350	$28⅜	28⅜	28½	+ ⅛	29¾	28
TrAlt 12½	1600	$29	29	29		30⅛	28
TrAlt 9	600	$27	27	27		28	25¼
TrAlt 8.40	4450	$27	26¾	26¾		27½	24½
TrAlt w	41351	$5½	5⅜	5⅜		5⅜	285
TrCan PL	148629	$21½	21⅛	21½		29	20¾
TrP 2.80 p	365	$35½	35⅜	35½	− ¼	36½	31¼
TrP 1st E	500	$53¾	53¾	53¾	− ¾	56	52
TrP 1st F	100	$56½	56½	56½	−1⅛	59⅜	56½
Trpac Res o	41600	65	60	60	+6	91	37
Tresr Vly o	186050	125	110	120	+3	200	75
Tri Pwr o	1000	70	70	70		135	65
Trilllium	1800	$11⅞	11⅜	11⅞		13½	8⅞
Trilogy	14856	118	112	113	+5	150	86
Trilon A	12277	$22¼	22	22¼		23½	14¼
Trilon Fin I	3800	$24½	24⅛	24¼	+ ⅛	24⅞	22⅞
Trlon Fin II	9500	$24⅞	24¾	24¾	+ ⅛	25¼	24⅜
Trilon A w	1800	$5⅞	5¾	5¾	− ¼	8⅜	465
Trimac	122357	345	315	340	+ 35	485	291
Trinity Res	88900	260	241	260	+ 19	5⅜	241
Trpl Crn E	1900	290	270	290	+ 20	420	260
Trizec A f	5100	$29½	29¼	29¼		29½	22½
Trizec B	4120	$29¼	29¼	29¼		30	23
Trizec 3 p	2060	$10	10	10		10¼	8¾
Trizec 4 p	3900	$26¾	26¾	26⅜	− ⅛	27¾	23
Trizec 5 p	3350	$26⅜	26¼	26¼	+ ¼	26¾	24
Tru-Wall	100	$8	8	8	+ ½	8	6½
Tuckho A w	8700	130	129	130	+4	140	80
Tudor o	5725	$6⅞	6¾	6¾	+ ⅛	8½	375
Turbo	403954	52	47	50	+5	97	24
Tut Ent o	37000	31	28	29	−2	45	20
Twin RB f	2000	94	94	94	+9	120	85
ULS Cap p	6000	$27	26⅞	27	+ ⅛	27½	24¼
Ulster P o	56540	200	195	200	+4	210	110
Ultmr C 1p	500	$26⅜	26⅜	26⅜		27¾	25½
Ultmar plc	3260	400	390	400		455	280
Unican S	4250	$13¾	13½	13½	− ⅛	24⅜	8¼
Unicorp A f	1650	$7½	7¼	7⅜		9½	6½
Unicorp 10	100	$20½	20½	20½	+ ⅛	23½	19
Unicorp 117	1500	$12⅜	12½	12⅜	+ ⅛	12⅞	10½
Unicorp w	700	121	121	121	+5	234	50
UniRes A f	1500	126	126	126	−1	155	100
UniRes b	350	127	127	127	−3	155	108
Un Carbid	5312	$14⅜	14	14⅜	+ ¼	14¾	10½
U Entprise	34149	$12½	12¼	12¼	− ¼	13¼	9⅞
U Gas 1438	2600	$23¼	23⅛	23¼	− ⅛	25	22¼
U Cdn Shar	2000	$9	9	9		12½	7½
U Canso	20798	80	75	75	−1	174	60
Un Corp	882	$36¼	36	36¼	− ¼	37	24¾
Un Fn Mgt	200	$11¼	10½	11¼	+1¼	11¼	360
U Keno	1150	$8¼	8⅛	8¼	+ ⅛	11⅞	7½
U Siscoe	39957	119	105	119	+4	130	56
US Steel 1p	4550	$26¾	26½	26½		27⅛	24¾
Un Wburn	z50	$12⅞	12⅞	12⅞		16½	9
VS Serv	400	$30⅜	30⅜	30⅜	+ ⅜	30⅜	21
Value Inv	12300	$11⅛	10¾	11		11¾	8⅛
Value p	2750	$27⅛	26¼	27⅛	+ ¼	28	25
Value w	27100	435	420	430	− 10	5⅛	160
Van Der	200	385	385	385	− 15	445	200
Vedron o	1000	80	80	80	+6	105	23
Verstl A f	5175	415	400	405	− 10	8⅛	305
Verstl Cl B	1175	415	400	400	− 10	8	315
Verstl Cor p	5501	$13	12⅜	13	+ ⅜	14	10½
Verstl 2625	6090	$25⅝	25	25¾	+ ⅜	32⅞	20
Vestgron	4700	360	320	360	+ 35	12¼	295
Vulcan Ind	31975	270	245	270	+ 35	350	175
WIC B f	3225	$8⅜	8⅜	8⅜		10½	8¼
Waddy o	9000	105	100	100	−1	155	75
Wajax A	2200	$16⅛	16⅛	16⅛	+ ⅛	16¾	10¾
Wajax 1.86	300	$32½	32⅜	32½	+ ⅜	33½	23⅞
Walker R	12015	$32¼	32⅛	32⅛	− ¼	34⅞	23⅛
Walker 7½	15918	$28⅞	28⅜	28⅜	− ¼	31⅛	24
Walker 9½	3725	$29¼	29⅛	29⅛	− ⅛	30⅜	27
Wlkr 14.16	4550	$27¼	27⅛	27¼	+ ⅛	29½	27
Walker w	8060	265	260	265	+5	405	200
Wlkr 1988 w	8305	435	415	415	− 25	5¼	225
Wal Redkp	100	380	380	380	− 10	425	350
Walwyn	1995	285	276	285	+ 10	370	220
Wardair	3725	$20	19⅜	20	+ ¼	29⅛	11⅛
Warren o	50000	25½	25	25		34	15
Warinaton	18000	69	67	67	−1	91	65
Wasabi o	277100	73	49	70	+ 22	73	20
Weldwod	1155	$20½	19¾	20¼	+ ⅜	20½	12¾
Westar A p	4000	$25¾	25¼	25⅜	− ½	27¼	23⅜
Wstburne	8662	$17⅜	16¼	17	+ ¾	18⅜	11½
Wcoast T	8047	$17⅜	17½	17⅜	+ ¼	19⅜	14⅜
Wcost 8¼ p	3820	$28⅞	28⅜	28⅜		29¼	26¾
Wstfair A f	z25	$160	160	160		200	80
Westfield	3000	149	145	149	−1	200	110
Westgroth o	1100	62	60	60	−4	85	41
Wstgro B p	1900	445	430	445	+ 10	480	385
Westnhse	285	$73	72	73	+3	73	52
Westley o	4000					125	55
Westmin	20778	$11⅞	11⅜	11¾	+ ½	15⅜	11¼
Westmin p	2685	$26¼	26	26¼	+ ⅛	29⅜	25⅜
Westmnt r	11800	130	125	125	−5	195	100
Weston	5165	$103	102	103		103¾	72
Wharf	27698	260	246	250	−9	430	245
Whim Crk o	200	235	235	235	− 10	320	190
Whonok A f	10850	$5½	495	5½	+ 60	5⅞	310
Wilco o	3000	13	12½	13	+ ½	24	11
Wilshir E o	2000	60	60	60		83	20
Woodwd A	4797	$7¼	7	7⅛	+ ⅛	19⅜	5¼
WEqlte A f	3600	$9⅛	9	9⅛	+ ¼	9⅜	7⅛
WEqute I w	21200	48	43	48	+6	80	31
WEqu II w	2700	155	150	155		170	105
X Cal o	2000	66	66	66		93	58
X Cal w	12500	11½	10½	11½	+ ½	19	5
Xerox	100	$19⅜	19⅜	19⅜		23⅞	17½
Xerox w	5450	180	175	175	−5	460	170
YRI 9¾	1000	75	75	75	+ 25	75	44
Yk Bear	5300	$6⅞	6¾	6¾		14⅞	5
Zavitz	700	140	140	140	+ 15	250	125

Actions partiellement payés

BrTel adr 9	700	$37¾	37¼	37¼	−1	42	30
CDC I R	169550	450	440	440	−5	5⅜	385
Placer I R	5750	$11½	10⅜	10⅜	+ ⅛	12¼	8½
Texaco I R	18250	$12⅜	12¼	12½		19¾	11¼

Unités de participation

Lehndorff	700	$7¾	7¾	7¾		9¼	6¾

Unités de fiducie

C Income u	37900	$10⅜	10⅜	10⅜		10¾	10¼
C Perm un	1150	$10⅜	10¼	10¼	+ ⅛	10¾	8⅜
FirstPr Tr u	7300	$17½	17⅜	17⅜		17½	16⅛
Rnb Gold U	52000	36	33	35	− ½	80	33

Transigées en fonds U.S.

Alum B	2000	$26½	26⅜	26⅜	− ⅜	27¾	24⅞
Alum d pr	1600	$25	25	25		26⅜	24
Bow Vly 200	600	$23	23	23		28	22½
C Bath 525	100	$55	55	55	+ ⅞	56½	52
Imp Oil	1400	$36⅜	36⅜	36⅜	− ¼	39⅜	36¼
IBM	5020	$155	153¾	155	+ ⅜	156⅜	119
Mercntl 1	17350	$28½	28	28⅜	− ⅛	29	18¾
Osbn Chap o	5200	220	190	220	+ 20	5¾	190
Ranger p	1100	$26⅛	26	26⅛	+ ⅛	27¼	22⅞
RyTrco D p	400	$29	29	29	+ ½	30	27¼
Seco 3.22 p	100	$30½	30½	30½	+ ½	31¾	28¼
Stinbg 2875	200	$28	27⅞	28		29	26¼

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

LES DEVISES

(PC) - Voici les taux des devises étrangères tels que fournis par la Banque de Montréal. Les cotes sont en monnaie canadienne.

Ces taux sont qualifiés de nominaux 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	$0,5222
Allemagne O.	Mark	$0,5582
Ar. Saoudite	Riel	$0,3829
Australie	Dollar	$0,9509
Autriche	Schilling	$0,07930
Bahamas	Dollar	$1,3940
Bahrain	Dinar	$3,7092
Barbade	Dollar	$0,6951
Belgique	Franc	$0,02733
Bermudes	Dollar	$1,3980
Brésil	Cruzeiro	$0,000140
xBulgarie	Lev	$1,3960
Caraïbes	Dollar	$0,5187
Chine	Renminbi	$0,4367
xColombie	Peso	$0,0825
Corée	Mon.	$0,001568
Danemark	Couronne	$0,1535
É.A.U.	Dirham	$0,3807
Espagne	Peseta	$0,008940
États-unis	Dollar	$1,3980
Fiji	Dollar	$1,1492
Finlande	Mark	$0,2547
France	Franc	$0,1820
Grèce	Drachme	$0,009290
Guyane	Dollar	$0,3393
Hong kong	Dollar	$0,1791
Hongrie	Forint	$0,02933
Inde	Roupie	$0,1148
Indonésie	Rupiah	$0,001242
Irak	Dinar	$4,4961
Irlande	Livre	$1,7098
Israël	Shekel	$0,000941
Italie	Lire	$0.000818
Jamaïque	Dollar	$0,2663
Japon	Yen	$0,006906
Kenya	Shilling	$0,0858
Koweït	Dinar	$4,8140
Liban	Livre	$0,07889
Malaysie	Ringgit	$0,5753
Mexique	Peso	$suspendu
Norvège	Couronne	$0,1823
N.-Zélande	Dollar	$0,6990
Pakistan	Roupie	$0,08848
Pays-Bas	Florin	$0,4954
Philippines	(Peso)	$0,07356
xPologne	Zloty	$0,009311
Portugal	Escudo	$0,008760
xRoumanie	Leu	$0,3486
Royaume-U.	Livre	$1,9968
Singapour	Dollar	$0,6594
Suède	Couronne	$0,1820
Suisse	Franc	$0,6644
Tanzanie	Schilling	$0,08462
xTchécosl.	Couronne	$0,2151
Trinidad-T.	Dollar	$0,3885
xURSS	Rouble	$1,8294
Venezuela	Bolivar	$0,0961
Yougoslavie	Dinar	$0.004530

FONDS DE MÉTAUX PRÉCIEUX

BGR Precious Metals:	9,84$	par action	Ale 19 déc. 1985
Central Fund:	7,30$	par action	Ale 19 déc. 1985
Goldcorp:	8,40$	par action	Ale 19 déc. 1985
Guard. Mort. Shulman:	9,69$	par action	le 19 déc. 1985
Resource Fund Intern:	158,55$ (U.S.)	par unité	le 19 déc. 1985
Worldwide Equities:	12,32$	par action	Ale 19 déc. 1985

POUR VOUS ABONNER (514) 842-3131



Radiation de la valeur des actions de Calgroup

San Francisco complète notre réorientation

Nous complétons cette semaine la réorientation de notre portefeuille en achetant 1 000 actions de **San Francisco.** Notre portefeuille a donc fait peau neuve au cours du dernier mois. A l'exception **Calgroup Graphics,** aucun des titres actuels faisait partie de notre portefeuille il y a un mois.

Les actions de San Francisco ont plusieurs points en commun avec les titres de **Circo Craft** et **Lotus Development** que nous avons acquis il y a deux semaines. Il s'agit de titres de jeunes compagnies dynamiques, qui exploitent des créneaux bien précis dans leur discipline respective.

Circo Craft, une entreprise de Montréal, fabrique des circuits intégrés et dispose, dit-on, d'installations parmi les plus modernes et les plus efficaces n'ayant rien à envier aux Japonais et aux Américains. Lotus est une firme américaine qui fabrique et distribue des logiciels pour micro-ordinateurs (Lotus 1-2-3, Symphony pour **IBM**, Jazz pour **Macintosh).** San Francisco, une nouvelle inscription à la **Bourse de Montréal** (23 décembre 1985), exploite un réseau de magasins de vêtements pour jeunes femmes au Québec.

Ces entreprises ont une faible capitalisation, à savoir peu d'actions en circulation, connaissent une croissance au-dessus de la moyenne de l'ensemble des entreprises du même secteur et sont dirigées par des gestionnaires dynamiques, qui ne craignent pas d'innover.

Ces entreprises, par contre, ne versent pas de dividendes à leurs actionnaires. Elles ont besoin de tous les capitaux nécessaires pour le développement de leurs affaires.

Ce sont donc des titres qui ne conviennent pas à ceux qui cherchent d'abord à maximiser l'apport de revenus. Ce sont des titres qui conviennent d'abord et avant tout à des investisseurs qui désirent augmenter leur capital et qui sont prêts à assumer un certain niveau de risque. Nous les avons choisies parce que ces actions se transigent à des prix qui nous semblent tout à fait acceptables.

La moyenne des titres se transige à 11,4 fois les bénéfices prévus pour la fin de l'année 1986, l'indice de Toronto (le **TSE 300**) se situant à un niveau de 2800 et les bénéfices par action prévus des firmes de cet indice s'élevant à 245 $, soit une augmentation d'environ 20 % sur les résultats de 1985. Or, tous les titres choisis se transigent à moins de 11,4 fois les bénéfices et enregistreront vraisemblablement l'an prochain des profits dont l'augmentation sera supérieure à celle de la moyenne.

Calgroup

Nous avons d'autre part inscrit une valeur marchande nulle aux actions de Calgroup, ce qui reflète la suspension des titres depuis le 25 décembre 1985. Cette annulation de la valeur est conforme aux pratiques comptables de notre courtier, qui se doit, dans le cas d'une telle suspension, de radier temporairement le titre de notre compte. Comme nous lui avons emprunté 11 344,00 $ pour effectuer nos trois derniers achats, il a utilisé notre dépôt à terme comme seule valeur collatérale.

Performance

Le portefeuille a augmenté de 32,63 % en 1984 et ce, malgré une perte de 5 125, 00 $ résultant de l'investissement dans Calgroup. Cette performance, fort acceptable malgré ce dernier placement se compare favorablement à celles des indices de New York (+ 16,65 %).

Si les marchés boursiers avaient commencé 1985 sur une note vigoureuse, ils terminent la même année en lion, fracassant tous les records. Rien n'indique que cette farandole financière va se terminer en ce début d'année 1986.

Nous nous engageons donc dans cette nouvelle année avec un certain optimisme, fondé principalement sur l'hypothèse que l'inflation ne sera pas une menace pour l'équilibre des marchés. Certes, il ne faudra surtout pas oublier que plus les indices grimpent, plus les risquent augmentent.

Nous sommes, à notre avis, encore très loin des exagérations des années 60, à une époque ou la moyenne des rapports prix/bénéfices excédait 16 fois les bénéfices. Ce n'est pas le cas en ce moment, loin de là.

La moyenne des titres du TSE 300 se transige actuellement à 11,42 fois les bénéfices. Avec l'inflation qui stagne autour de 4,00 %, l'écart est de 7,42 alors qu'il était de 13,0 au cours de ces fameuses années 60. Il y a donc encore une bonne marge de manoeuvre, interrompue ici et là, alors que les prophètes de malheur (M. **Joseph Granville** pour un) s'en donnent à coeur joie pour nous prédire la fin des temps.

Nous ne sommes toutefois pas les seuls à attaquer cette nouvelle année de pied ferme. Les experts de l'**Institute for Econometric Research,** de Fort Lauderdale, prévoient que le **Standard and Poor's** augmentera de 26 % au cours de la première moitié de l'année. Croyez-vous qu'il pouvait exister une meilleure façon de vous souhaiter à tous une bonne, heureuse et prospère année ?

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est conseiller en valeurs mobilières auprès de Geoffrion Leclerc.

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 20 DÉCEMBRE 1985

Nombre	Actions	Achat	Marché	Revenus
23 156,32$	Banque Morguard (30 jours)	23 156,32$	23 156 32$	1 852,50$
	Emprunts	(11 344,00$)	(11 344 00$)	(1 247,84$)
736	AGF monétaire	7 050,8$	7 050,88$	597,21$
300	Circo Craft	2 465,00$	2 587,50$	0,00$
100	Lotus Development	3 129,00$	3 301,25$	0,00$
1 000	San Francisco	5 750,00$	5 750,00$	0,00$
1 000	Calgroup Graphics (1)	5 125,00$	0,00$	0,00$
TOTAL	PORTEFEUILLE	35 034,70$ (2)	30 505,20$	1 201,87$

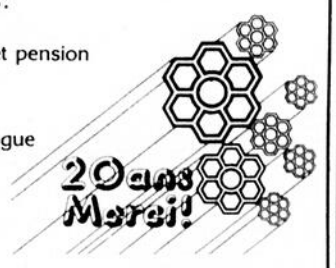
PERFORMANCES COMPARATIVES:		DEPUIS JANVIER 1985		
	Les Affaires	+ 32,63 %	(TSE 300)	+ 16,65 %
	Indice de Montréal	+ 16,82 %		

(1) suspendues depuis le 25 septembre 1985
(2) comprend les commissions

LE GROUPE CHAMPLAIN

Au service des personnes âgées et des adultes handicapés:

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



UNE BELLE RÉUSSITE DU SECTEUR PRIVÉ

GROUPE CHAMPLAIN

Pour renseignements: (514) 324-2044 poste 280

FONDS MUTUELS EN DATE DU 24 DÉCEMBRE

MEMBERS											
Aetna-Midland		Growth	13.66	nMMF	8.05	1.00	Indust Pens	5.38	**Cundill Group**		Equity	13.87	**Dixon, Krog**	Gr.	**Venture**	9.57
Am Blue Chip	10.27	Income	4.23	Diversifd 25	12.04		Mack Eq	2.44	vSecurity	13.69	Growth	12.60	D K Trust	13.12	Venture Ret	12.34
Cd Blue Chip	9.97	Intern'tl	14.89	Diversifd 40	12.39		Mack Mtge	1.24	Value	12.45	MMF 8.18	10.00	D K Int'l	18.49	**Universal Group**	
Dividend	10.09	MMF 7.85	10.00	Diversifd 55	12.50		**Mar Equity**	4.98	**Dynamic Group**		ynMKW Lotus	12.04	Heritage	4.14	American	8.94
Fix Inc	10.49	yMortgage	10.27	Equifund	12.41		**Marlboro**	11.18	ynDyAm Cdn	10.24	**Montreal Trust**	Gr.	**yDemequity**	11.95	Equity	8.89
MMF 8.48	10.00	Viking	14.44	**yNoram Conv**	10.66		**ynMD Growth**	12.27	ynDyAm US	7.32	ynEqty	26.57	**nFirst CdnM**	11.36	Income	5.08
Resource Can	10.10	**E P Man**	9.02 1.00	**Ont. Teachers**	Gr.		**nNatrusco**	32.04	xdynDyCdn Fd	12.78	ynIncome	8.01	**yFiscon Fd**	8.26	Japan	7.87
AGF Group		**FutureFund**	Shares	ynAggrv	41.17		**NW**	Group	ynD.Divid	5.29	yninternati	25.54	**Harvard**	14.21	Resource	6.28
xdAmr Grwt	7.05	nFoodFund	5.66	ynDiversifd	41.75		Canadian	8.60	ynDyGrd Gold	4.30	ynMtge	10.17	**Industrial**	Gr.	**Westrn Grth**	3.04
xdCdn Gas Egy	6.85	nGoldenFund	6.02	ynFixd 8.60	10.00		Equity	12.84	ynDy. Income	5.97	**Morgan Trust**		**CS Mgt (8.55)**	10.00	**U.S. Funds**	
xdCdn Sec Grth	7.80	nLifeFund	5.51	ynMtge	28.54		**yNW Trust Eq**	17.34	ynProspect	.84	yGrowth	12.23	Indust Am	6.86	**Dreyfus Group**	
Cdn Trustd	4.77	nSilverFund	4.55	**Principal Group**			**Pacific Group**		ynSavings 7.75	10.00	yIncome	11.90	Indus Div	9.79	Dreyfus	--
xdCorp Inv	11.42	nTechnoFund	5.21	yBond	3.05		yGrowth	8.18	**Eaton Bay Group**		yWorldwide	14.67	Indust Eq	16.61	**Neuberger Berm:**	
xdCorp Inv Stk	6.75	nValueFund	5.23	yCdn Mutl	5.44		yRet Bal.	6.24	Comnwith	11.03	**Mult. Opp. Fd.**	2.87	Indust Gth	12.01	Manht	8.76
Green Line	5.14	**GBU Value**	6.78	yCollective	18.47		yUS Growth	4.99	Dividend	7.20	**Mutual**	Group	Indust Inc	9.75	---	
xdGrwth Eqty	8.39	**Global**	Strategy	yEquity	6.37		**PHN Group**									
HiTech	10.10	yCorp Shares	11.34	yGrowth	7.58		yBond	9.02								
Japan	11.87	yTrust Units	11.28	yVenture	9.65		yCanadian	17.28								
nMMF 8.40	10.00	**Guaranty Trust**	Gr	yWorld Inc	7.35		yDiv Inc	13.49								
Optn Eqty	4.73	ynInv Eqty	21.47	**Prudential Group**			yFund	31.20								
Pfd Inc	10.47	ynInv Income	4.63	Growth	7.74		yPooled	45.84								
xdSpecial	12.37	ynMortgage	10.62	Income	5.36		yRRSP	42.24								
Allied Capti	Mgmt.	**Guardian**	Group	**Pmm Hlth Sci**	11.76		**PMF Mgt. Ltd.**									
nCanadian	5.13	Canadn	6.86	**ynReal Gth**	11.28		nPension	10.58								
nDividend	5.08	Comp Trend	10.31	**yRen Can B+B**	4.85		nXanadu Fd	8.93								
nincome	5.12	Enterprise	1.64	**Royfund Group**			**Prat et Revenu**	Gr								
ninternat'l	5.13	Grth Fnd	20.92	nEquity	17.47		yAmerican	24.79								
nMny Fd 8.35	5.00	North Amer	7.37	nBond Fund	5.28		yCanadian	9.99								
nAssoc Inv.	6.50	Pfd. Div	8.28 9.53	**Sterling Group**			yFonds H	5.20								
Bolton Tremblay		STMny	8.28 10.19	yMtge	5.11		yRetraite	17.02								
Cda Cum	14.69	World Eqty	7.78	**Templeton Group**			**Royal Trust**	Gr.								
Intern'tl	20.38	**HUME**	GR.	Temp Gth	15.69		ynA — U.S.	21.44								
Mny Fd 8.54	1.00	nHume Fund	12.20	Temp Cdn	5.29		ynB — Bonds	9.20								
yPfd. Income	11.14	nHume RRSP	11.26	**Trimark**	Group		ynC — Cdn	31.01								
Pfd. Rsces	12.63	**Imperial**	Group	Trimark	11.49		ynE — Enr	7.00								
Taurus	5.58	yMtge	10.10	Trimark Cdn	9.95		ynJ — Japn	12.98								
Calvin Bullock		yReality Gth	10.28	**ynWolfaine**	45.72		ynM — Mtge	10.60								
CIF	7.86	**Investors**	Group	**NON-MEMBERS**			**Sogit Group**									
American	6.36	yBond	4.37	**aAltamira**	6.98		yCam. Gth	9.20								
Dividend	10.80	yDividend	9.24	**Beaubren Group**			yInt'l Enr	3.26								
Growth	2.13	yGth	9.20	yHypo	10.58		yInt'l Inc	5.41								
Income	8.28	yIndexd Stk	5.58	INC	7.82		yTrans A	7.83								
ynCan PrmE	33.85	yIntern'tl	13.02	yObligations	10.00		yTrans B	89.84								
Central Group		yJapan	26.09	**ynCan-Ames**	9.80		yTrans C	15.00								
Compound	13.93	yMMF 8.37	1.00	**yCapital Grth**	8.14		**ySynchrovest**	7.16								
Dividend	14.34	yMtge	5.04	**nCapstone**	6.07		**yTradex**	7.40								
Resources	5.75	yMutual	7.65	**Co-op Trust Group**			**Trust General**	Gr.								
Revenue Gth	3.96	yProv Stk	10.91	ynGrowth	11.60		yn Actions	21.92								
Univest	7.34	yReal Prop	5.05	ynIncome	9.44		ynOblig Hyp	9.46								
CGF Group		yRetiremnt	19.60	**CSA MGMT**	Gr.		ynHypo	10.62								
Internatn'l	9.67	**Jones Heward**		Goldfund	4.13		ynVal Amer	11.94								
Fund 4000	7.41	yn JH Fdl.Itd.	6.97	Goldtrust	5.75		**United Group**									
Venture Fnd	4.16	yn JH Amer	7.69	**Desjardins Group**			Accum	9.83								
Canfed Group		**McLeod Yng Weir**		yActions	19.33		Accumst R.	11.01								
Dolph Eqty	9.02	nCan Bk	7.70 1.00	yHypo	4.70		American	5.88								
yDolph Mtge	5.14	nGov	7.18 1.00	yIntern'tl	17.15		Cont. Mtge	5.20								
		MER Group		yObilig	4.45		Security	4.51								

L'ALCOOL AU VOLANT

C'est criminel

QU'ON SE LE DISE

Un appui de votre journal à la campagne de la

Régie de l'assurance automobile du Québec

AIMERIEZ-VOUS APPRENDRE À VENDRE DES OEUVRES D'ART?

PROFITEZ DE COURS GRATUITS

s'adressant

A) aux personnes de tous âges s'intéressant à la vente des oeuvres d'art mais ne sachant pas vraiment où s'adresser ou par où commencer.

B) aux artistes débutants ou avancés désirant améliorer leurs revenus personnels et leurs relations avec les marchands d'art.

C) aux vendeurs d'oeuvres d'art et aux marchands d'art déjà établis et souhaitant augmenter leur chiffre d'affaire.

N'aimeriez-vous pas découvrir les secrets des grands marchands?

Jours et dates:
Lundi, mardi, mercredi et vendredi les 6, 7, 8, 10 janvier et les 13, 14, 15, 17 janvier 1986.
(8 jours) (GRATUITS)

Pour informations et réservations
demandez Mme Soval: (514) 843-5398

Sur sa propriété d'Huntington au Québec

Res: Lucem intercepte une nappe de gaz naturel

En tentant de localiser du barytine en profondeur, **Ressources Lucem** vient d'intercepter une nappe de gaz naturel sur sa propriété située près de Huntington dans le sud-ouest du Québec.

Ressources Lucem a effectué en juillet dernier une émission de 500 000 $ d'actions ordinaires et d'actions accréditives dans le but de mener des travaux d'exploration sur la dite propriété. Les actions ordinaires se transigeaient récemment au comptoir entre 30 et 40 cents. Elles devraient être inscrites à la cote de la **Bourse de Montréal** en 1986.

Le barytine est un minerai rare en Amérique du Nord qui est utilisé pour fabriquer de la boue pour forage. Cette boue a la propriété d'empêcher le jaillissement des gaz lors de forages pétroliers et gaziers.

La deuxième phase des travaux d'exploration de Lucem permit de déterminer la profondeur du gisement de barytine.

Sept à huit forages ont été jusqu'à maintenant effectués. Chaque fois, du méthane (gaz naturel) a jailli des trous. Le carottier a même été projeté de plusieurs pieds de haut à l'occasion d'un forage.

Les ingénieurs impliqués dans ces forages croient possible l'existence d'une nappe de gaz naturel sur la propriété. Ne laissant rien au hasard, ces derniers ont décidé d'installer des manomètres permettant d'évaluer les volumes gaziers interceptés.

Les forages effectués jusqu'à présent n'ont pas dépassé les 600 pieds de profondeur. Il semble que la roche à ce niveau est très dure et qu'il faudra remplacer les foreuses en place par d'autres plus efficaces. On n'a pas intercepté pour l'instant de barytine en profondeur. On doit cependant souligner qu'en surface, les quantités de barytine trouvées seraient suffisantes pour permettre l'exploitation commerciale du gisement.

Avant l'émission publique d'actions ordinaires et accréditives, Mme **Émilienne Couillard** et Mme **Lucille Goyer** étaient les seules actionnaires de Lucem. Mme Goyer remarqua en 1950 la présence de nombreux cristaux de quartz. Des échantillons prélevés entre 1956 et 1974 avaient indiqué une importante concentration de barytine sur la ferme. Mesdames Goyer et Couillard achetèrent la ferme familiale et obtinrent une série de claims sur une propriété adjacente.

CLAUDE CHIASSON

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

AGENTS IMMOBILIERS

Si vous avez votre secondaire V, si vous êtes mature et déterminé, ambitieux, vous envisagez une carrière florissante et volontaire avec de l'avancement, de la sécurité, de l'appréciation, du professionnalisme, n'hésitez plus, joignez nos rangs avec ou sans expérience. Une carrière remplie d'action est à votre portée.
Prenez rendez-vous, avec:

Gilles Marier
(514) 465-5841
RE/MAX Métro St-Lambert, courtier.

L'ALCOOL AU VOLANT
C'est criminel
QU'ON SE LE DISE
Un appui de votre journal à la campagne de la Régie de l'assurance automobile du Québec

AVEC LE JOURNAL LES AFFAIRES
VOTRE ANNONCE DE CARRIÈRES ET PROFESSIONS
TRAVAILLE POUR VOUS SEPT JOURS
PAR SEMAINE ET REJOINT PLUS DE GENS
GRÂCE À LA CHRONIQUE

CARRIÈRES ET PROFFESSIONS À L'ÉCOUTE

DIFFUSÉ TOUS LES JEUDIS
À 8H50 ET 16H50
Un service exclusif du journal LES AFFAIRES et de Radio Cité FM 107,3
RADIO CITÉ FM 107,3

UN PAS EN AVANT DANS VOTRE CARRIÈRE DE VENTE

- Aimeriez-vous représenter avec confiance une gamme de produits de prestige?
- Recherchez-vous des revenus plus réguliers en fonction de votre expérience et de vos capacités (salaire de base + commissions + boni, avec auto + frais de représentation) et une gamme complète d'avantages sociaux?
- Votre but est-il de travailler pour une compagnie compétitive et progressiste, soucieuse de l'épanouissement de ses employés et de leur promotion interne?
- Une fonction de vente directe représenterait-elle un défi pour vous?
- Êtes-vous prêt à recevoir pendant plusieurs semaines une formation sur l'utilisation des produits, l'analyse de leur performance, l'environnement des marchés, les techniques de vente, etc.?

Nous sommes une société multinationale, à l'avant-garde de la technique dans notre domaine, produisant au Canada des pneus de première monte et de remplacement pour les engins de Génie Civil, les tracteurs et remorques, les autobus, les camions de service et de livraison, les voitures particulières, etc.

Nous avons deux postes de vente actuellement disponibles dans la province de Québec et un dans le nord de l'Ontario.

Ces postes sont offerts à des personnes très organisées, entreprenantes, confiantes en elles-mêmes et capables de gérer leur territoire avec compétence.

Outre le bilinguisme, une formation universitaire ou collégiale, ainsi qu'une expérience de vente de 2 ou 3 ans sont essentielles.

Pour obtenir une entrevue, veuillez dès maintenant nous faire parvenir votre curriculum vitae accompagné d'une lettre faisant état de vos objectifs, de votre disponibilité et de votre possibilité de déplacement.

Nous répondrons à toute demande, qui sera bien sûr traitée en toute discrétion.

Société Canadienne des Pneus Michelin Ltée
Division Commerciale
3300 Côte Vertu
St-Laurent (Montréal), P.Q.
H4R 2B8

Attention: Michael Patterson

MICHELIN
Parce que les pneus, c'est important.

Vous voulez rejoindre des candidats de choix?
Une annonce dans "CARRIÈRE ET PROFESSIONS" du journal LES AFFAIRES
514-842-6491

Sphinx projette un premier financement public en 1986

■ **Exploration Sphinx inc.**, une nouvelle société d'exploration minière de Val d'Or, espère effectuer un premier appel public à l'épargne au cours de 1986. C'est ce qu'a récemment déclaré aux AFFAIRES M. **Michel David**, le président de Sphinx.

M. David, qui fut vice-président aux opérations des **Mines d'or Malartic Hygrade Canada ltée**, a créé cette compagnie avec M. **Gilles Laverdière**, un autre géologue. M. Laverdière a déjà oeuvré chez **Sullivan** et chez **Aur Resources**.



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Michel David, président, Exploration Sphinx

Les deux entrepreneurs ont réuni au sein de leur conseil d'administration Mme **Céline Bouchard**, de la firme de relations publiques abitibienne **Visuart**, M. **Maurice Boutin**, ancien vice-président de **Forex** maintenant à l'emploi de **Raymond Chabot Martin Paré**, et M. **Ken Hymas**, vice-président de **Teck**. C'est la première fois que M. Hymas, qui est impliqué dans l'exploration de la région de **Casa-Berardi**, accepte de siéger au conseil d'une compagnie junior'' affirme M. David.

Sphinx a investi 400 000 $ en exploration au cours des deux derniers mois de 1985. Cet argent a été levé via un financement privé.

La compagnie possède quatre propriétés d'une superficie totale de 3 536 hectares. Elles sont situées dans les cantons **Duverny**, **Pershing**, **Currie** et **Landrienne**. Sphinx détient une option sur une cinquième propriété, localisée dans le canton de **Cadillac** et appartenant à **Exploration Noranda ltée**. Toutes ces propriétés sont situées dans le nord-ouest du Québec.

''En dépensant 500 000 $ sur trois ans, nous obtiendrons une participation de 50 % sur la propriété Cadillac souligne M. David. Cette propriété est située 4 000 mètres à l'est de la mine **Thompson Bousquet**. Son horizon géologique est le même que celui des mines **Doyon**, **Dumagami** et Bousquet.''

Les travaux effectués en 1985 ont notamment consisté en une compagne de sondages sur la propriété Cadillac, localisée près de la ville du même nom. La compagnie a aussi mené des travaux de géophysique et de cartographie sur l'ensemble de ses propriétés en plus d'effectuer des travaux de surface (tranchées et échantillonnages) sur la propriété Duverny.

Cette dernière propriété située près d'Amos, a été l'objet de travaux de mise en valeur il y a près de 40 ans. Un échantillonnage en vrac de 40 tonnes avait alors donné une teneur de 0,22 once d'or par tonne de minerai. ''Les travaux que nous avons effectués en novembre ont confirmé la présence d'or visible contenu à l'intérieur des zones de cisaillement, déclare M. David. La structure de cisaillement s'étend sur une longueur de 1,5 kilomètre.''

Les échantillons provenant de ce programme d'exploration sont en cours d'analyse. Les résultats seront annoncés prochainement.

La propriété Pershing, à l'est de Louvicourt, est située au nord de la propriété de la mine **Croinor**. Selon Sphinx, ''elle contient des formations géologiques favorables à deux types de minéralisation aurifère, soit un type filonien et un type volcanogène. Un échantillon de surface a titré une minéralisation aurifère de 0,30 once par tonne et révélé la présence de plusieurs autres indices en arsénopyrite, pyrite et graphite''.

Quant à la propriété Currie, située dans la région de Miquelon, elle contient un indice aurifère associé à une intrusion mafique à l'intérieur de roches pyroclastiques acides. Finalement, la propriété Landirenne, près d'Amos, se situe sur un horizon de roches volcaniques acides, un horizon équivalent à celui de la **Mine Abcourt**. Sphinx estime que ces deux propriétés ''ont un potentiel aurifère élevé puisque leur géologie et leur minéralisation sont favorables''.

LAURENT PEPIN

Sportscène Restaurants complète son émission d'actions

■ L'émission de **Sportscène Restaurants inc.** a finalement été complétée.

L'émission des restaurants Sportscène avait essuyé un premier refus auprès du directeur de l'information à la **Commission des valeurs mobilières du Québec** (CVMQ).

Cependant, après avoir revisé certains points techniques controversés, Sportscène Restaurants a finalement obtenu le feu vert de la CVMQ. L'émission s'est terminée officiellement le 31 décembre 1985.

Ainsi, 600 000 actions ordinaires à 2,50 $ l'action auront été émises. Ces actions étaient admissibles à 150 % au REA 1985.

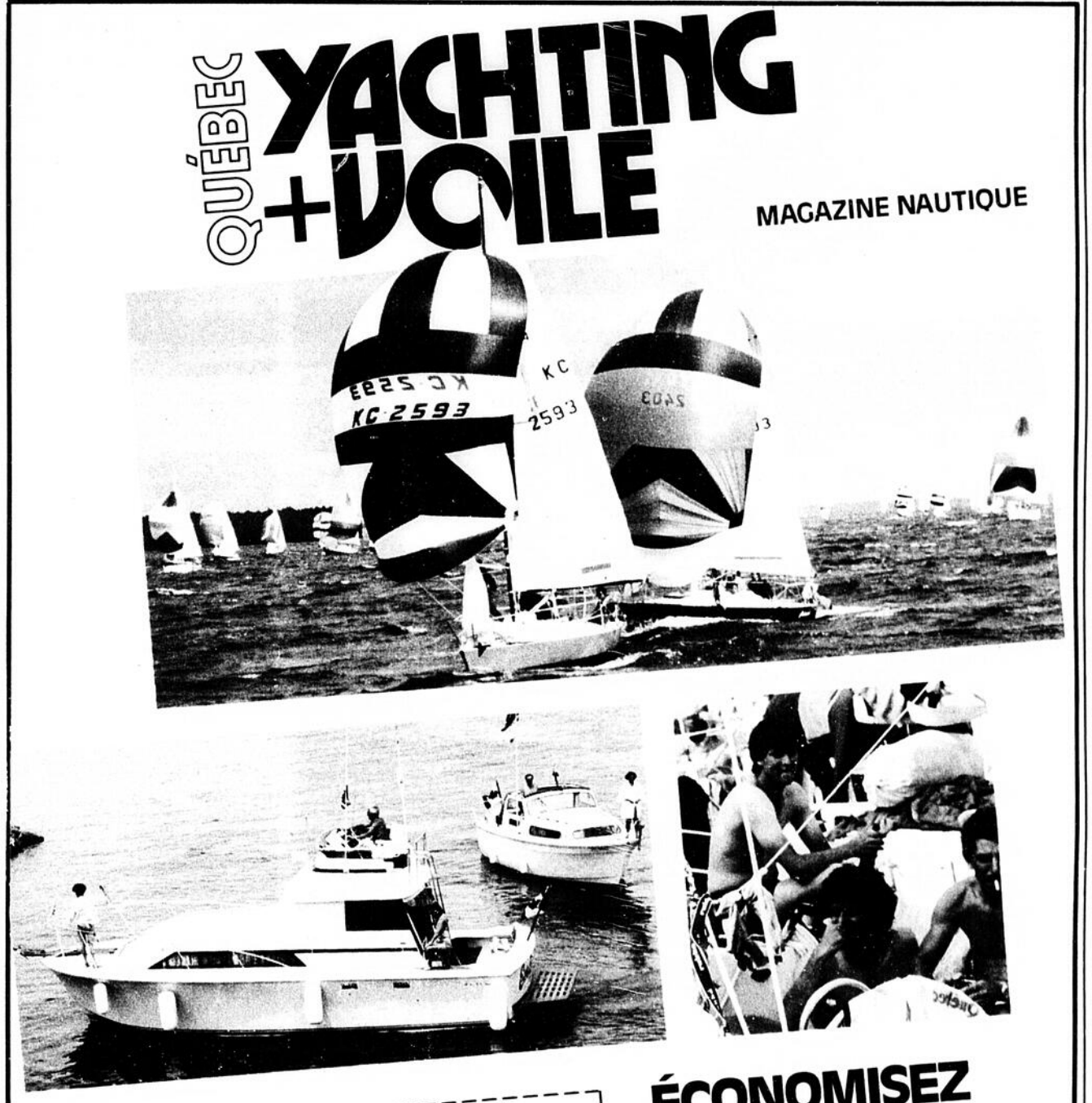
Chaque action comprenait un bon de souscription. Ce bon permettra avec un déboursé comptant de 2,50 $ d'acheter en 1986 une action additionnelle de Restaurants Sportscène. Ces actions additionnelles seront admissibles à 100 % au REA 1986.

Groupe Kaufel: excellents résultats financiers

■ Les affaires vont rondement au **Groupe Kaufel inc.**, de Montréal. Cette entreprise spécialisée dans les systèmes d'éclairage d'urgence a vu en effet ses ventes et son bénéfice net bondir respectivement de 47 % et de 167 % pour l'exercice terminé le 31 août 1985.

Les ventes se sont ainsi chiffrées à 13 000 776 $ pour l'exercice 1984-1985, comparativement à 8 867 500 $ pour l'exercice précédent. Quant aux bénéfices nets, ils ont totalisé 1 609 580 $ ou 0,66 $ l'action pour l'exercice 1984-1985.

Soulignons que ce bénéfice par action ne tient pas compte de l'effet de dilution qu'aura la récente émission de 1 050 000 actions ordinaires faites par Kaufel dans le cadre de REA 1985.



☐ **Oui, je m'abonne**
au nouveau Québec Yachting + Voile.

Nom: _____
Prénom: _____
Adresse: _____
Ville: _____ Province: _____
Code postal: _____ Téléphone: ( ) _____

☐ Facturez-moi plus tard.
☐ 1 an 19,50$ (10 numéros) (J'économise 8 $) Rég.: 27,50 $ en kiosque
☐ 2 ans 29,50$ (20 numéros) (J'économise 25,50 $) Rég.: 55 $ en kiosque

ÉCONOMISEZ 25,50$

Abonnez-vous pour deux (2) ans et économisez 25,50$ sur le prix de vente en kiosque. Découvrez le **motonautisme et la voile** avec chaque numéro de Québec Yachting + Voile: les régates internationales, les essais de bateaux, les guides de croisières, les récits, la technique et les nouveautés.

VOTRE NOUVEAU COMPAGNON DE BORD!

Québec Yachting + Voile

CFG

PROGRAMMES DE FORMATION 1986

série 1

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

1.1	**LA SUPERVISION EFFICACE D'UN SERVICE** (GESTION I) (5 jours) (3.5 CEU)	27-31 janv. 86 3-7 fév. 86	Montréal Québec
1.2	**ÉVALUATION DU RENDEMENT DES EMPLOYÉS** (1 jour) (0.7 CEU)	27 janv. 86 28 janv. 86	Montréal Québec
1.3	**L'AFFIRMATION DE SOI EN TANT QUE MANAGER** (2 jours) (1.4 CEU)	27-28 janv. 86 29-30 janv. 86	Montréal Québec
1.4	**LE NOUVEL AGENT DE MAÎTRISE** PRÉPARATION AU RÔLE DE GESTIONNAIRE DE PREMIER NIVEAU (3 jours) (2.1 CEU)	5-7 mars 86 12-14 mars 86	Montréal Québec
1.5	**LE LEADERSHIP SITUATIONNEL** (1 jour) (0.7 CEU)	25 fév. 86 4 mars 86	Montréal Québec
1.6	**LA FORMATION DES FORMATEURS** (3 jours) (2.1 CEU)	19-21 fév. 86 26-28 fév. 86	Montréal Québec

série 2

ADMINISTRATION

2.1	**GESTION DE PROJET** (4 jours) (2.8 CEU)	25-28 fév. 86 4-7 mars 86	Montréal Québec
2.2	**PLAN D'ORGANISATION** (3 jours) (2.1 CEU)	12-14 fév. 86 19-21 86	Montréal Québec
2.3	**ANALYSE DE PROBLÈMES ET TECHNIQUES DE PRISE DE DÉCISION** (2 jours) (1.4 CEU)	10-11 mars 86 17-18 mars 86	Montréal Québec
2.4	**NÉGOCIATION EFFICACE** (3 jours) (2.1 CEU)	17-19 fév. 86 24-26 fév. 86	Montréal Québec
2.5	**GESTION DU TEMPS** (1 jour) (0.7 CEU)	7 février 86 14 février 86	Montréal Québec
2.6	**LA CRÉATIVITÉ EN MILIEU DE TRAVAIL** (2 jours) (1.4 CEU)	17-18 mars 86 24-25 mars 86	Montréal Québec
2.7	**GESTION DE CONFLITS** (2 jours) (1.4 CEU)	20-21 fév. 86 27-28 fév. 86	Montréal Québec
2.8	**LES CERCLES DE QUALITÉ** (2 jours) (1.4 CEU)	3-4 février 86 5-6 février 86	Montréal Québec

série 3

COMPTABILITÉ ET FINANCE

3.1	**ANALYSE FINANCIÈRE ET BUDGÉTAIRE POUR LES NON-SPÉCIALISTES** (3 jours) (2.1 CEU)	12-14 fév. 86 19-21 fév. 86	Montréal Québec
3.2	**BUDGET: BASE ZÉRO (ZBB)** (3 jours) (2.1 CEU)	5-7 mars 86 12-14 mars 86	Montréal Québec

série 4

SYSTÈMES, BUREAUTIQUE ET INFORMATIQUE

4.1	**INTRODUCTION À L'INFORMATIQUE DE GESTION** (3 jours) (2.1 CEU)	29-31 janv. 86 5-7 fév. 86	Montréal Québec
4.2	**LES ARCHIVES AU SERVICE DE L'ADMINISTRATION** (2 jours) (1.4 CEU)	10-11 fév. 86 17-18 fév. 86	Montréal Québec
4.3	**LES SYSTÈMES DE TRAITEMENT DE TEXTE** (2 jours) (1.4 CEU)	27-28 janv. 86 3-4 fév. 86	Montréal Québec
4.4	**LA BUREAUTIQUE AU SERVICE DE LA PRODUCTIVITÉ** (3 jours) (2.1 CEU)	17-19 fév. 86 24-26 fév. 86	Montréal Québec
4.5	**LES CHIFFRIERS ÉLECTRONIQUES** (3 jours) (2.1 CEU)	(Session spéciale pour les organisations formant leur propre groupe)	
4.6	**ANALYSE FONCTIONNELLE** (5 jours) (3.5 CEU)	27-31 janv. 86 3-7 fév. 86	Montréal Québec
4.7	**LA MODÉLISATION DES DONNÉES** (3 jours) (2.1 CEU)	12-14 fév. 86 19-21 fév. 86	Montréal Québec

Série 4 (suite)

SYSTÈMES, BUREAUTIQUE ET INFORMATIQUE

4.8	**ANALYSE ORGANIQUE** (3 jours) (2.1 CEU)	26-28 fév. 86 5-7 mars 86	Montréal Québec
4.9	**L'OPTIMISATION DE LA STRUCTURE DE DONNÉES** (2 jours) (1.4 CEU)	27-28 janv. 86 3-4 fév. 86	Montréal Québec
4.10	**L'USAGE DES BASES DE DONNÉES** (2 jours) (1.4 CEU)	10-11 fév. 86 17-18 fév. 86	Montréal Québec
4.11	**LA CONCEPTION D'UN SYSTÈME ORGANISATIONNEL INFORMATISÉ: SIMULATION ET ÉTUDE D'UN CAS** (10 jours) (7 CEU)	10-14 mars et 17-21 mars 86 21-25 avril et 28 avril-2 mai 86	Montréal Québec

série 5

COMMUNICATIONS

5.1	**RÉDACTION DE RAPPORTS** (3 jours) (2.1 CEU)	12-14 fév. 86 19-21 fév. 86	Montréal Québec
5.2	**COMMUNICATIONS INTERPERSONNELLES ET ANALYSE TRANSACTIONNELLE** (3 jours) (2.1 CEU)	12-14 fév. 86 19-21 fév. 86	Montréal Québec
5.3	**TRAVAIL EN ÉQUIPE ET CONDUITE DE RÉUNIONS** (3 jours) (2.1 CEU)	25-27 fév. 86 4-6 mars 86	Montréal Québec
5.4	**COMMENT PARLER EN PUBLIC** (La forme du discours) (3 jours) (2.1 CEU)	10-12 fév. 86 19-21 fév. 86 26-28 fév. 86	Ottawa Montréal Québec
5.5	**SAVOIR PARLER EN TOUTES CIRCONSTANCES** (Le contenu du discours) (2 jours) (1.4 CEU)	3-4 fév. 86 10-11 fév. 86 17-18 fév. 86	Ottawa Montréal Québec
5.6	**PRÉSENTATION ORALE DE RAPPORTS** (3 jours) (2.1 CEU)	5-7 fév. 86 12-14 fév. 86	Montréal Québec
5.7	**GESTION DE PROGRAMMES DE COMMUNICATIONS** (2 jours) (2.1 CEU)	20-21 fév. 86 27-28 fév. 86	Montréal Québec
5.8	**LES COMMUNICATIONS NON-VERBALES** (2 jours) (1.4 CEU)	27-28 janv. 86 3-4 fév. 86	Montréal Québec
5.9	**TECHNIQUE D'ENTREVUES TÉLÉPHONIQUES** (1 jour) (0.7 CEU)	29 janv. 86 30 janv. 86	Montréal Québec

série 6

MARKETING, VENTE ET ACQUISITION DE BIENS ET SERVICES

6.1	**TECHNIQUES DE VENTE PROFESSIONNELLE** (3 jours) (2.1 CEU)	9-11 avril 86 16-18 avril 86	Montréal Québec
6.2	**MARKETING**	(Session spéciale pour les organisations formant leur propre groupe)	
6.3	**COMMENT PRÉPARER DES APPELS D'OFFRES** (à l'intention de ceux qui désirent faire l'acquisition de biens et services) (2 jours) (1.4 CEU)	6-7 mars 86 13-14 mars 86	Montréal Québec
6.4	**LA PSYCHOLOGIE D'UN ACHETEUR** (à l'intention des vendeurs et des représentants) (3 jours) (2.1 CEU)	29-31 janv. 86 5-7 fév. 86	Montréal Québec

série 7

FORMATION DES SECRÉTAIRES ET DU PERSONNEL DE SOUTIEN

7.1	**LA SECRÉTAIRE ET L'ORGANISATION** (3 jours) (2.1 CEU)	19-21 fév. 86 26-28 fév. 86	Montréal Québec
7.2	**L'ACCUEIL, LA RÉCEPTION TÉLÉPHONIQUE ET LES RELATIONS AVEC LA CLIENTÈLE** (1 jour) (0.7 CEU)	18 fév. 86 25 fév. 86	Montréal Québec
7.3	**LA SECRÉTAIRE ET LA RÉDACTION ADMINISTRATIVE** (selon les recommandations de l'Office de la Langue Française) (2 jours) (1.4 CEU)	9-10 janv. 86 30-31 janv. 86	Montréal Québec
7.4	**LA SECRÉTAIRE ET LE CLASSEMENT DE DOCUMENTS** (1 jour) (0.7 CEU)	14 avril 86 21 avril 86	Montréal Québec
7.5	**LA SECRÉTAIRE ET LA GESTION DE SON TEMPS** (1 jour) (0.7 CEU)	13 mars 86 20 mars 86	Montréal Québec

Veuillez S.V.P. me faire parvenir le(s) dépliant(s) explicatif(s) pour le(s) cours suivants (encerclez)

1.1	1.4	2.1	2.4	2.7	3.2	4.3	4.6	4.9	5.1	5.4	5.7	6.1	6.4	7.3
1.2	1.5	2.2	2.5	2.8	4.1	4.4	4.7	4.10	5.2	5.5	5.8	6.2	7.1	7.4
1.3	1.6	2.3	2.6	3.1	4.2	4.5	4.8	4.11	5.3	5.6	5.9	6.3	7.2	7.5

NOM

ORGANISATION

ADRESSE

Pour plus d'information communiquer avec le

CFG

1400 OUEST RUE SAUVE, BUREAU 279, MONTRÉAL H4N 1C5

(514) 337-0496

CENTRE DE FORMATION EN GESTION