



LES MAÎTRES DU PLACEMENT

CETTE SEMAINE: STEPHEN JARISLOWSKI p. 31

UNE NOUVELLE RUBRIQUE DU JOURNAL LES AFFAIRES
 qui, publiée deux fois par mois, vous fera connaître les secrets et les techniques des grandes gestions de portefeuille.

dépôts garantis

9%
30 jours
taux annuel

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

QUÉBEC CHICOUTY OTTAWA MONTRÉAL TROIS-RIVIÈRES SHERBROUQUE

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

LES AFFAIRES

Montréal, semaine du 28 avril au 4 mai 1984 Vol. LVI No 17 48 pages 1\$

MARATHON BROWN

COURTIER
À COMPTES
VÉRITABLES

875-7421
1-800-361-8600



REPRISE VIGOUREUSE DE L'EMBAUCHE DE CADRES, INTERMÉDIAIRES

p. 2



ENTREPRISE
 Répondre à 150 appels par jour au mois de mai est devenu une routine pour le président de W.H. Perron. La qualité du service à la clientèle explique d'ailleurs le succès du plus grand horticulteur du Québec. Un reportage de Lucie Piché. p.9

MARKETING-COMMUNICATIONS
 Le matériel promotionnel imprimé doit nécessairement être intégré à une approche marketing globale, soutient M. Jacques Gauvin. p.14

PLACEMENT
 L'achat d'actions des Entreprises Canadien Pacifique, un titre diversifié en lui-même, constitue un bon moyen de participer pleinement à la reprise dans le secteur des ressources naturelles. Un article d'Yves Bourget. p.29



JEAN-MARIE POITRAS, DU GROUPE LA LAURENTIENNE: LA DISCIPLINE DE PRÉPARER SA PROPRE RELEVÉ p. 4

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jean-Marie Poitras

Augmentation de 30% à 50% du nombre de mandats

Reprise vigoureuse de l'embauche

■ Le recrutement de cadres démontre depuis quelque temps une vigueur et un niveau d'activité remarquables. Des firmes spécialisées en ce domaine ont actuellement deux fois plus d'ouvrage que l'an dernier à la même époque et la plupart sont en train de connaître une de leurs meilleures années d'activité.

"Nous avons deux fois plus d'ouvrage que l'an dernier, a déclaré par exemple aux AFFAIRES

un associé de la firme Tremblay Clairoux, M. Gilles Tremblay. Dans l'ensemble du marché, il y a certainement au moins 25% plus de travail que l'an dernier à la même date."

De son côté, le module de recrutement de Price Waterhouse a présentement une avance de 15% dans le nombre de ses mandats comparative-ment à l'an dernier et devrait terminer le second trimestre avec une avance

de 30% à 40%, a déclaré aux AFFAIRES son directeur montréalais, M. Joseph Beaupré.

"1984 va être beaucoup plus fort que 1983, a-t-il dit, et 1983 avait déjà été de supérieur à 1982."

Même son de cloche chez Charette Fortier Hawey Touche Ross, où M. Gilles Groulx constate un niveau d'activité en forte croissance depuis quelques mois. Même chose aussi chez Rourke Bourbonnais depuis 12 à 18

mois, a révélé M. Pierre Payette.

Même chose également du côté de M. Jean-Pierre Bourbonnais, qui a quitté Rourke Bourbonnais pour travailler à son compte il y a environ six mois.

"La reprise dans le recrutement de cadres a débuté vers février-mars 1983, et se poursuit depuis lors a déclaré ce dernier. Mais il y a peu d'augmentation dans le nombre de postes de cadres."



M. Jean-Pierre Bourbonnais

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Seuls les Suisses pouvaient se permettre d'attendre 1984 avant d'introduire une classe affaires!



Nous les Suisses, nous sommes par nature plutôt conservateurs et indépendants. (Après tout, la Confédération helvétique remonte à 700 ans!) C'est ainsi que, fidèle aux principes démocratiques, le Conseil d'administration de

Swissair (représentant 41,000 actionnaires) a décidé d'attendre 1984 avant d'introduire une classe affaires à bord de ses vols.

Mais entre temps, alors que nous pesions le pour et le contre de cette option, nous avons constamment amélioré notre classe économique afin qu'elle rivalise avec les classes affaires de la concurrence.

Finalement, ce sont les passagers Swissair qui ont eu le dernier mot. Ils nous ont fait savoir qu'ils apprécieraient une classe affaires à bord de leur compagnie aérienne préférée.

C'est pourquoi, aujourd'hui, vous avez le choix Swissair First Class, Swissair Business Class et Swissair Economy Class à bord de tous nos vols. Partout dans le monde.

Voilà pourquoi, dans le monde du transport aérien, Swissair c'est une classe à part.

swissair

Un service de qualité suisse partout dans le monde.

Swissair offre 4 vols hebdomadaires de Toronto/Montreal à Zurich puis s'en vole vers Abidjan, Abou Dhabi, Accra, Alger, Amman, Amsterdam, Annaba, Athènes, Bagdad, Bangkok, Barcelone, Belgrade, Bombay, Bonn, Boston, Bruxelles, Bucarest, Budapest, Buenos Aires, Casablanca, Chicago, Cologne, Colombo, Copenhague, Dakar, Damas, Dar Es-Salaam, Dhahran, Djakarta, Douala, Dubai, Dublin, Düsseldorf, Francfort, Genève, Gênes, Hambourg, Hanovre, Harar, Helsinki, Hong Kong, Istanbul, Jeddah, Johannesburg, Karachi, Khartoum, Kinshasa, Kuwait, Lagos, Larnaca, Le Caire, Leipzig, Libreville, Linz, Lisbonne, Londres, Madrid, Malaga, Manchester, Manille, Marseille, Milan, Montevideo, Montréal, Moscou, Mulhouse, Munich, Nairobi, New York, Nice, Nuremberg, Oran, Palma de Majorque, Paris, Pékin, Porto, Prague, Rio de Janeiro, Rivad, Rome, Salzbourg, Santiago, Sao Paulo, Singapour, Sofia, Stockholm, Stuttgart, Téhéran, Tel Aviv, Thessalonique, Tokyo, Toronto, Toulouse, Tripoli, Tunis, Varsovic, Vienne, Zagreb, Zurich. Vols journaliers pour la Suisse à partir de Chicago, Boston et New York.

Explications

Il faudrait donc parler davantage du réveil du marché de l'embauche chez les cadres, plutôt que d'un élargissement ou d'un gonflement de ce marché, a expliqué M. Bourbonnais, en accord avec plusieurs de ses pairs.

Beaucoup de postes avaient été laissés vacants depuis deux ou trois ans, observe-t-on de part et d'autre; les entreprises, qui ont établi leur situation et qui sentent la reprise en marché, veulent maintenant combler certains de ces postes afin de soulager un peu leurs autres cadres supérieurs.

"Durant la récession, a rappelé M. Gilles Tremblay, les entreprises étaient obligées de combler les postes névralgiques comme ceux de président ou certaines vice-présidences. On a donc eu moins

de mandats, ce qui explique la moyenne élevée de rémunération de quelque 75 000\$. Actuellement, on revient à un niveau plus normal de 60 000\$ parce que les entreprises ont recommencé à recruter au niveau de cadres intermédiaires."

Même constatation de la part de M. Gilles Groulx; après avoir comblé en urgence les postes de première ligne, les entreprises embauchent maintenant des cadres de deuxième et troisième ligne.

Il faut aussi tenir compte d'un important facteur de rattrapage, ont souligné plusieurs intervenants. Durant la crise, certaines firmes ont vu le nombre de leurs mandats diminuer parfois de 50% sur un ou deux ans; les augmentations actuelles viennent

CENTRE DE LANGUES TRANSATLANTIQUE

L'EXCELLENCE

C'est notre devise.

- Cours exécutifs (réguliers ou immersion totale)
- Cours intensifs de fin de semaine
- Service de traduction et de rédaction
- Programme d'été en Grèce

Appelez 937-6848

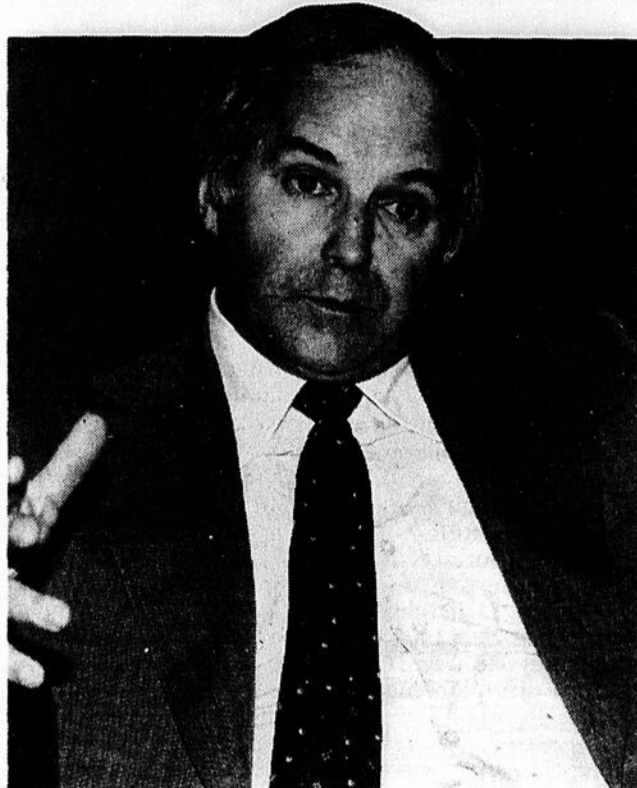
1535 rue Sherbrooke O. (angle Guy)

I.F. Karafilly (B.A., M.A., M.F.A.),

Directrice

Institution reconnue par le Ministère de l'Éducation

de cadres intermédiaires



M. Gilles Tremblay

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

donc d'abord rattraper le niveau d'avant la récession.

"Le roulement normal du marché des cadres avait ralenti durant la récession, a aussi reconnu M. Constantin Temcheff, responsable de la consultation en ressources humaines chez Peat Marwick. Le marché s'est maintenant réchauffé et il s'accélère."

M. Temcheff estime l'accroissement du nombre des mandats à plus de 30% l'heure actuelle sur le volume de l'an dernier, après la pause traditionnelle de l'été, le second temps fort à l'automne devrait porter l'augmentation autour de 50% pour 1984.

Mais il ne faut pas oublier que le contexte économique est particulièrement favorable au Québec, a souligné M. Joseph Beaupré en rappelant certains grands projets, dont **Aluminerie de Bécancour**, **Bell Helicopter** et le contrat des frégates. Plusieurs ingénieurs se cherchaient de l'ouvrage durant la récession, à la suite de la fermeture du chantier de la Baie James. Mais le marché redevient à nouveau en demande pour eux.

Secteurs forts

Mais tous les secteurs et toutes les spécialisations n'enregistrent pas la même reprise vigoureuse, on fait remarquer nos interlocuteurs. Cependant, en recoupant plusieurs témoignages, on constate que

cette catégorie de renseignements demeure sujette à caution pour deux raisons: d'abord, les firmes ont tendance à se spécialiser dans certains secteurs et, ensuite, selon leur propres ressources internes, elles changent de champs d'intervention à l'occasion d'une récession par exemple.

Par exemple, si une petite firme embauche quelques recruteurs actifs dans les secteurs public et parapublic, elle aura facilement l'impression quelques mois plus tard que ces secteurs deviennent particulièrement dynamiques.

Charette Fortier Hawey Touche Ross a travaillé fort dans le secteur public en 1983, a rappelé M. Groulx, mais en 1984, c'est le secteur privé qui donne le plus de mandats.

Chez Price Waterhouse, l'État employeur ne vient qu'en troisième place cette année, derrière la construction et la haute technologie. Jean-Pierre Bourbonnais exécute plusieurs mandats pour le compte de sociétés d'État et pour les institutions financières, qui ont traversé la récession avec plus de facilité que d'autres. Tremblay Clairoux travaille fort dans la construction et le génie conseil, ici et à l'extérieur.

Par contre, Rourke Bourbonnais trouve que la reprise se fait attendre dans le secteur énergétique

et ses recruteurs du bureau de Calgary trouvent le temps long.

En ce qui concerne les spécialités recherchées, la même remarque s'applique que pour les secteurs: les firmes semblent se concentrer dans certains domaines à tour de rôle.

Ainsi, Tremblay Clairoux sent une forte demande en informatique, en ressources humaines et en production (direction d'usine). Peat Marwick voit aussi une forte augmentation de la demande en informatique, mais en informatique opérationnelle et non pas de gestion.

Chez Price Waterhouse, la demande se fait surtout sentir dans le marketing et la vente, puis dans la fabrication, le génie et la haute technologie et enfin du côté des ressources humaines et de la finance.

Chez Charette Fortier Hawey Touche Ross, l'administration générale est très en demande, de même que le génie et la gestion de projet, mais en entreprise et non pas dans la consultation.

Chez Rourke Bourbonnais, le marketing et la direction générale volent la vedette aux finances, au contrôle et à la production. Une nouvelle demande se fait également sentir en affaires publiques (communications, relations publiques, etc.). Les secteurs actifs sont les sociétés d'État, les institutions financières et les biens de consommation.

Tremblay Clairoux trouvent que l'administration générale et la finance sont assez tranquilles pour le moment, tandis que l'informatique commence à perdre un peu de son charme, a constaté un spécialiste en évaluation de poste, M. Robert Pelletier, président de **Multi-Services Professionnels**.

"La multiplication des micro-ordinateurs personnels contribue sans doute à cette démythification de l'informatique", a-t-il souligné.

Nouvelles tendances

Mais au-delà des secteurs et des spécialités, dont la demande fluctue d'une firme à l'autre et d'une saison à l'autre, quelques tendances lourdes se sont amorcées à

l'occasion de la crise des années précédentes.

D'abord, la demande est en général plus forte pour les postes "line" que pour les postes "staff", pour la production et dans l'ensemble pour les postes névralgiques, et ceux dont le rendement du titulaire influence directement les résultats de l'entreprise. (Les postes "line" sont des postes de responsabilités administratives alors que les postes "staff" sont des postes de professionnels, d'experts, de technocrates, qui sont embauchés pour leur expertise et leur compétence, mais qui n'occupent pas de responsabilité administrative.)

On recherche surtout des gestionnaires aguerris, qui comptent des réalisations concrètes à leur actif. Ils sont donc généralement un peu plus vieux que les jeunes loups d'avant la

récession et on leur confie plus de responsabilités. La crise a rendu les entreprises plus conscientes de la productivité et du rendement. On ne craint pas de les rémunérer en conséquence s'ils produisent les résultats attendus.

Des postes ont été fusionnés, notamment dans la vente et le marketing, les finances et le contrôle, les ressources humaines et les relations industrielles. Ces regroupements naturels font porter plus de responsabilités sur les gestionnaires, mais les entreprises sont prêtes à les payer en conséquence.

Les décideurs se montrent en général plus exigeants, plus sélectifs, mais en même temps ils délèguent plus facilement des responsabilités à leurs collaborateurs.

En somme, la crise a sévèrement dégraissé les

Kiosques modulaires

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

Brochure sur demande (514) 875-6271

ExpoSystèmes
Canada
Place Bonaventure, Montréal

appareils corporatifs. Les bons gestionnaires ont continué de s'affirmer et sont toujours fortement en demande, tandis que les moins bons risquent de plus en plus de ne plus trouver de niche douillette et confortable au sein des bureaucraties des grandes entreprises.

Il leur reste peut-être cependant la possibilité de faire leurs preuves en consultation ou à démontrer leur entrepreneurship dans les PME.

ANDRE HAINS

Un bulletin donnant accès à une gestion professionnelle

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

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

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

Montréal (514) 286-3225
1-800-361-6840, poste 3225
Complexe Desjardins

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

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

Pensez-vous que la gestion professionnelle d'un portefeuille n'est accessible qu'à ceux qui détiennent un actif important?

Notre bulletin *Informations financières* permet à toute personne, quel que soit son actif, de diversifier ses placements et de bénéficier des recommandations de nos gestionnaires professionnels.

Ce bulletin trimestriel, unique en son genre, va même jusqu'à vous proposer des scénarios d'investissements en fonction de divers niveaux de risques. Vous pouvez vous en procurer une copie à l'une de nos succursales.

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



Fiducie du Québec

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

desjardins



...pour moi, c'est la façon pratique et à bon compte de placer de l'argent aux États!

FONDS AMÉRICAIN DYNAMIQUE*
VENDU SANS FRAIS D'ACQUISITION

Rendement annuel au 31 décembre:
1980 + 44.5%, 1981 - 1.6%, 1982 + 20.5%, 1983 + 32.7%



Fonds Dynamique**

Pour obtenir gratuitement le prospectus, appelez: MONTREAL 842-1416 - 1-800-361-5149

*Lancé en novembre 1979.
**Vendu par l'entremise du prospectus seulement.

Bâtisseur du Groupe La Laurentienne

Jean-Marie Poitras, ou la discipline

■ "On ne peut pas faire une carrière sans accepter de s'imposer une discipline, sans être le plus objectif et le plus honnête possible dans l'exercice de nos fonctions.

"Si on accepte des responsabilités, il faut y mettre le jugement pour poser les gestes qui en découlent, tel celui de laisser, en

temps opportun, sa place à quelqu'un d'autre. Le plus difficile, c'est de s'imposer cette discipline".

Voilà ce qu'a déclaré aux AFFAIRES M. Jean-Marie Poitras, en faisant référence à la façon dont il a organisé la succession de l'entreprise qu'il a dirigée pendant presque 20 ans.

Cette entreprise, c'est le Groupe La Laurentienne, dont la société-mère, La Laurentienne mutuelle, gère des actifs de 430 millions \$; quant aux actifs des compagnies qui forment le Groupe au complet, ils s'élèvent à 3 milliards \$. Ce dernier chiffre représente 85 fois les actifs qu'avait La Lau-

rentienne lorsque M. Poitras a pris sa direction en 1965.

Aujourd'hui, M. Poitras demeure président du Conseil de la Corporation du Groupe La Laurentienne, ainsi que président de presque tous les conseils d'administration des compagnies membres. Si ses fonctions restent encore

très importantes, il n'en est pas moins libéré de la gestion des opérations depuis que Claude Castonguay l'a remplacé comme président et chef de la direction de La Laurentienne en novembre 1981.

Sa décision

C'est sur sa propre décision, mûrement réfléchie, que Jean-Marie Poitras a décidé de laisser sa place à la direction du Groupe et des compagnies mêmes. Dure décision que celle-ci. Surtout lorsqu'on constate tout le dynamisme qui anime encore cet homme en pleine santé, qui a consacré la majeure partie de sa vie à La Laurentienne. Pourquoi donc avoir pris maintenant une telle décision?

"Parce que le chef d'entreprise qui ne prévoit pas sa succession peut placer son entreprise dans une situation fort difficile lorsque se produisent des changements subits au niveau du management, que ce soit pour une cause de décès ou de maladie ou, comme on le voit souvent, parce que le conseil d'administration décide que le président n'apporte plus rien de nouveau à l'entreprise; une succession mal planifiée risque de faire vivre à l'entreprise une période de flottement et d'insécurité", a affirmé M. Poitras.

Pour toutes ces raisons, mais également "avant que je n'aie moi-même plus rien à apporter", M. Poitras a lui-même proposé M. Claude Castonguay pour être son successeur. Pour un homme qui venait de consacrer la moitié de sa vie active à La Laurentienne, il s'agissait là d'un pas difficile à franchir, mais non insurmontable si on en juge par les résultats.

La continuité

"La notion de continuité est trop souvent négligée par nos entreprises. On paye un prix énorme en sous-estimant cet aspect du management. C'est pourquoi, j'ai attaché beaucoup d'importance à bien prévoir la succession de La Laurentienne", explique-t-il.

Lorsqu'il en est devenu président en 1965, La Laurentienne gérait des actifs de 36 millions \$. Procédant par voie d'acquisitions, M. Poitras a fait de La Laurentienne un groupe d'envergure, dont les services en assurances générales et assurance-vie s'étendent aujourd'hui à l'échelle nationale et internationale. C'est également sous sa gouverne que La Laurentienne a acquis une participation importante dans la Banque d'Épargne de Montréal,



phase 3

phase II

phase I

LANCEMENT OFFICIEL

1 ch. à coucher - 1056 pi ca net et plus
À compter de 99 500 \$

2 ch. à coucher - 1329 pi ca net et plus
À compter de 129 000 \$

3 ch. à coucher - 1729 pi ca net et plus
À compter de 169 000 \$

Penthouses - 2242 pi ca net et plus
À compter de 352 000 \$

D'UN SUCCÈS À L'AUTRE! Le Sanctuaire du Mont-Royal continue de battre tous les records! Records de ventes... record d'acheteurs satisfaits... record de distinctions honorifiques... record de qualité... record d'avantages... Et la phase II qui s'est enlevée en un temps record! Venez vous aussi voir pourquoi tant de gens préfèrent le succès... et choisissent le Sanctuaire de préférence à tout autre condominium. **Phase 3...** 131 résidences d'une qualité incomparable dans un environnement incomparable.



le sanctuaire

du mont-royal

BUREAU DES VENTES: 6000 CHEMIN DEACON, MONTRÉAL (514) 738-6000 (De préférence sur rendez-vous)

7^e édition annuelle
maintenant disponible

Le Répertoire des produits fabriqués au Québec 1984

Le guide d'achat
de la Relance au Québec

BON DE COMMANDE

Nous désirons recevoir _____ exemplaire(s) du Répertoire des produits fabriqués au Québec-1984
Prix 40 \$* chacun.
Pour une commande de 10 exemplaires ou plus, prix unitaire: 25 \$*

* Payable à l'avance par chèque ou mandat au nom du Centre de recherche industrielle du Québec. Veuillez noter que le prix inclut les frais d'expédition.

Nom _____

Entreprise _____

Adresse _____

Code postal _____

Poster à: Centre de recherche industrielle du Québec
Banque d'information industrielle
333, rue Franquet, C.P. 9038
Sainte-Foy, QC
G1V 4C7





de préparer sa propre relève



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Jean-Marie Poitras

qui détient 100% du **Crédit Foncier**.

En novembre 1981, La Laurentienne créa la Corporation du Groupe La Laurentienne, dont le mandat était d'établir les orientations générales du Groupe et d'assurer une coordination entre ses compagnies membres. C'est à ce moment que Claude Castonguay succéda à Jean-Marie Poitras comme président et chef de la direction de La Laurentienne. Les actifs qu'il remettait entre les mains de son successeur s'élevaient alors à 395 millions \$ pour La Laurentienne et à 2,8 milliards \$ pour l'ensemble du Groupe.

La relève

Ainsi libéré de la gestion des opérations des compagnies d'assurance-vie, M. Poitras concentra alors ses énergies à orienter l'action du secteur de l'assurance générale, à rentabiliser les membres déficitaires et à préparer la relève dans ce deuxième secteur du Groupe La Laurentienne.

Comme la stratégie de La Laurentienne a toujours été de prendre son expansion par la voie des acquisitions, il était essentiel pour Jean-Marie Poi-

tras, de "toujours avoir dans les entreprises des hommes et des femmes capables d'assumer la relève, pour éviter en autant que possible cette période de flottement et d'insécurité qui accompagne souvent les transferts de management".

Que ce soit lors des acquisitions de **La Paix**, de la **Compagnie d'Assurance du Club Automobile du Québec** ou de **La Prévoyance**, la recherche constante de dirigeants compétents a toujours été une préoccupation majeure de M. Poitras.

De la même façon, M. Poitras a souvent eu recours à des conseillers externes, "à cause de leur vision sur l'entreprise, beaucoup plus objective". C'est d'ailleurs à ce titre que M. Claude Castonguay a d'abord agi auprès de La Laurentienne; il fut d'un précieux secours lorsque le Groupe fit l'acquisition de La Prévoyance en 1975.

En 1977, Jean-Marie Poitras fit encore appel à lui pour négocier l'achat de **L'Impériale**, compagnie d'assurance-vie dont le siège social est à Toronto et qui fait des affaires aux États-Unis et au

Royaume-Uni. Aussi, est-ce naturellement à Claude Castonguay qu'il songea tout de suite pour présider le conseil d'administration de la compagnie nouvellement acquise. "Étant un homme très compétent et fort expérimenté, Claude Castonguay est devenu progressivement un collaborateur, puis un adjoint, et enfin un alter ego", a expliqué M. Poitras.

On connaît la suite: en 1981, Claude Castonguay succéda à Jean-Marie Poitras à la direction de La Laurentienne. C'est de la même façon que M. Poitras a recruté plus tard M. Jacques Drouin, l'actuel président et chef de la direction de la compagnie d'assurances générales **La Prévoyance**, qui détient trois autres compagnies d'assurances générales (**Les Prévoyants du Canada**, **La Personnelle**, **Paragon**). Jacques Drouin, qui faisait partie auparavant de la firme **Drouin Paquin**, avait agi dans plusieurs dossiers pour la Laurentienne.

Un autre recrutement dont M. Poitras est fier, est celui de **Raymond Garneau**. Après avoir occupé le poste de vice-président de La Laurentienne pendant quelques années, l'ex-ministre des Finances du Québec fut nommé à la présidence et à la direction de la Banque d'Épargne, détenue à l'époque à 42% par La Laurentienne.

Le renouveau

M. Poitras se dit très fier aujourd'hui d'avoir choisi ces hommes pour assurer la relève. S'ils sont différents de lui, c'est pour le mieux, dit-il. "Il ne faut surtout pas nommer des gens comme nous, parce que les besoins de l'industrie et de l'entreprise changent d'une époque à l'autre", explique-t-il.

Entre lui et son principal successeur, la différence est assez évidente et leur personnalité est assez différente. "Claude Castonguay a sa propre personnalité et c'est ce que nous recherchions. Il applique les orientations à sa façon. Bien sûr, il y a des nuances, des différen-

ces, mais c'est pour le mieux. Sinon, il ne pourrait y avoir de renouveau".

Mais cette délégation de pouvoirs du dirigeant à un successeur n'implique-t-elle pas une sorte de déchirement entre son cœur et sa raison? La tentation d'intervenir dans des dossiers majeurs ne devient-elle pas insupportable?

"Celui qui laisse la responsabilité se doit de ne pas intervenir. Sur le plan personnel, ce n'est pas facile, mais c'est cette discipline que les hommes d'affaires doivent avoir et que j'essaie moi-même d'appliquer", de dire M. Poitras.

Si Jean-Marie Poitras

continue à siéger au conseil du Groupe et s'il a accepté la présidence du **Fonds FIC**, la filiale immobilière de La Laurentienne, c'est qu'il croit sincèrement avoir encore des ressources et des idées à apporter. "Mais j'espère partir bien avant le jour où on me dira qu'on n'a plus besoin de moi", a-t-il aussitôt ajouté.

Cette affirmation traduit bien la grande sensibilité de l'homme qui se retire graduellement de l'entreprise où il a passé trois décennies. On sent quand même une certaine nostalgie derrière son attitude positive à parler de

Nous vous défions d'essayer notre système de paye.

comcheq
payroll service de paie

HALIFAX MONTREAL LONDON WINNIPEG EDMONTON
OTTAWA TORONTO REGINA CALGARY VANCOUVER

sa succession. Il évoque notamment avec tristesse les départs forcés de certains gestionnaires de grande valeur que la nouvelle génération a tout simplement mis de côté.

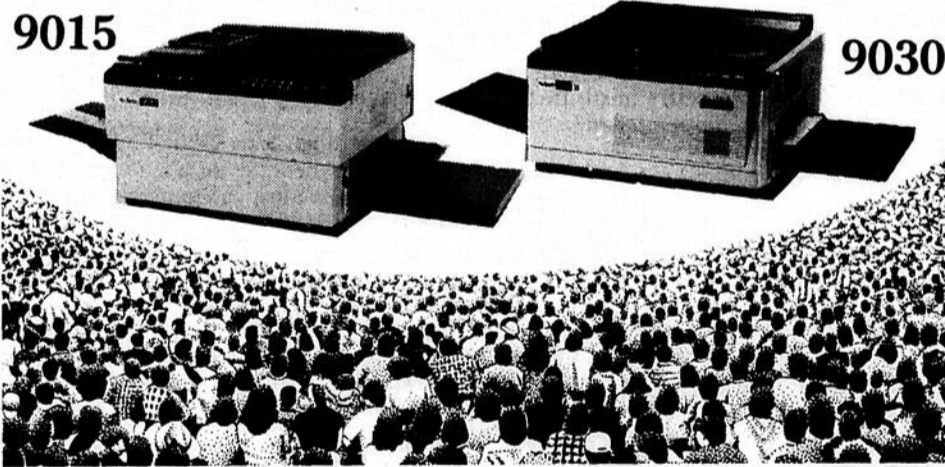
"Combien d'expertises et de capacités on laisse ainsi aller. Je me dis parfois que les chefs d'entreprises et les cadres retraités auraient pourtant le potentiel voulu pour fonder de nouvelles entreprises", d'affirmer M. Poitras.

**LUCIE
PICHÉ**

Joignez-vous à la foule ...voyez le Rex-Rotary!

Le copieur Rex Rotary 9015 à papier ordinaire peut faire 13 copies à la minute, reproduction pleine page, muni d'un système informatisé de contrôle d'intensité. Ou voyez le 9025 le premier muni d'un dispositif de voix synthétisée.

Le 9030 présente de nombreux avantages et peut se charger d'une foule d'opérations de reproduction jusqu'à 11 po sur 17 po, le 9030 présente les mêmes caractéristiques que les copieurs de haute gamme à un prix qui dérange nos compétiteurs. (Aussi le Rex Rotary 9040, la version "parlante" du 9030).



Équipement de Bureau Baronian	800 Métropolitain Est Ville D'Anjou, P.Q. H1K 1A1	514-354-4941
Jacques Coulombe Limitée	6815 Est Rue Bélanger, Montréal, P.Q. H2M 3E9	514-255-9769
Comdic Équipement de Bureau	4631 Papineau Montréal, P.Q. H2H 1V4	514-527-2471
G&J Équipement de Bureau Enr.	825 Loranger Chomedey, Laval, P.Q. H7V 1Z5	514-681-6514
Dactylo Legault Inc.	557 Boul. Des Seigneurs, Terrebonne, P.Q. J6W 1T5	514-382-6800

Dossiers/Mode Masculine

Les couleurs de l'été

Les rues du centre-ville seront colorées cet été! Les teintes vives et brillantes font enfin leur entrée dans le monde rigide de la mode masculine. Même si les couleurs plus classiques - gris, marine, terres - demeurent populaire pour la base de la garde-robe, les hommes innovent de plus en plus dans le choix de leurs accessoires. Les teintes fruitières, celles dérivées de l'arc-en-ciel - bleu royal, jaune, jade, turquoise, rouge clair -, coordonnées avec soins à votre teint, votre couleur de cheveux et votre style sauront apporter une touche subtile à votre "look" estival.

Et pour vos vêtements sport, le blanc, toujours chic et confortablement frais, est à l'honneur cette année. Une visite à l'une ou l'autre de nos succursales vous fera voir notre superbe collection pour l'été 1984. Vous y trouverez des vêtements qui allient confort et élégance dans un grand choix de teintes estivales.

Bovet

VÊTEMENTS ET CHAUSSURES DE QUALITÉ
POUR HOMMES DE TOUTES TAILLES.

QUÉBEC - MONTRÉAL - OTTAWA

EDITORIAL

La réforme de la Loi sur les assurances

Longtemps attendu par certains dirigeants de compagnies d'assurance québécoises et en particulier par ceux du Groupe La Laurentienne, le projet de loi 75 modifiant la Loi sur les assurances a enfin été présenté par le ministre Jacques Parizeau.



JEAN-PAUL GAGNE

Conformément aux attentes des groupes intéressés, ce projet de loi vise à donner des pouvoirs de placement accrus aux compagnies d'assurance-vie et d'assurances générales, ce qui leur permettra notamment d'exercer, par filiales interposées, des activités non reliées à l'assurance.

Les sociétés de gestion dont pourront se doter les mutuelles d'assurance pourront donc être les véhicules clés de l'entrée des compagnies d'assurance-vie dans les autres secteurs financiers, dont le courtage en valeurs mobilières, les services fiduciaires, la garde de valeur, la vente de produits divers tels les fonds mutuels, etc., en autant, bien entendu, que d'autres lois n'interdisent pas pareil décloisonnement.

Sous cet aspect du décloisonnement et de la déréglementation des services financiers, le présent projet de loi est tout-à-fait conforme à l'esprit de l'énoncé de politique adopté par la Commission des valeurs mobilières du Québec à l'effet de permettre la propriété croisée d'institutions financières d'un secteur en particulier par d'autres institutions financières d'autres secteurs et par le fait même de permettre à des institutions financières d'entrer dans d'autres champs que leur domaine traditionnel.

Les compagnies d'assurances québécoises auront maintenant la flexibilité législative pour offrir des services finan-

ciers connexes à l'assurance et faire face à la nouvelle concurrence qui viendra des sociétés de fiducies, des banques et des courtiers lorsque se produira le décloisonnement dans l'offre de services financiers au Canada. Si le gouvernement est logique, il devra cependant donner la même flexibilité législative aux autres institutions relevant de la juridiction.

La concurrence accrue qui en résultera devrait bénéficier aux consommateurs de services financiers, mais il n'est pas dit que tous y trouveront leur compte. Il n'est pas certain par exemple que les assurés, qui sont les véritables propriétaires des mutuelles d'assurance-vie, bénéficieront de l'expansion rapide que veulent prendre nos mutuelles du Québec.

Grâce aux sociétés de gestion qu'elles auront le pouvoir de créer sous elles, à leur pouvoir d'emprunt élargi et aux actions privilégiées qu'elles pourront désormais émettre, les mutuelles québécoises auront accès à de nouvelles sources de capital et pourront par conséquent entreprendre d'ambitieux programmes d'expansion.

Tout cela est magnifique à première vue, mais ce recours à l'argent des autres ne pourra être rentable pour les assurés et les mutuellistes que si les gestionnaires de leurs compagnies d'assurance sont capables d'obtenir de ce capital un rendement supérieur à son coût d'acquisition. Les rendements peu élevés obtenus par certaines mutuelles d'assurances et le coût élevé des primes sur certaines polices ne manquent pas de soulever des inquiétudes à ce sujet.

Par exemple, sans la vigilance de certains observateurs et de certains médias, les assurés n'auraient guère profité de la hausse des taux d'intérêt qui a pourtant enrichi les compagnies d'assurance il y a quelques années. Il ne faudrait donc pas que le présent projet de loi laisse aux seules compagnies le soin de protéger les intérêts des assurés, dont certains ont pourtant déjà payé le gros prix pour acheter leur mutuelle.



BLOC-NOTES

Apprendre à investir

■ Deux récentes études, l'une commanditée par la **Commission des valeurs mobilières du Québec** et l'autre par la **Bourse de Toronto**, viennent jeter un éclairage rajeuni sur les habitudes d'investissement des Québécois et des Canadiens.

Parmi les données déjà connues et que ces études confirment à nouveau, le fait dominant est évidemment la faible propension de nos gens à investir dans les actions de compagnie. Les Québécois investissent deux fois moins sur le marché boursier que les autres Canadiens et les Canadiens, globalement, deux fois moins que les Américains.

Au Canada, un adulte sur dix seulement détient des actions, alors qu'un sur quatre dit investir dans des actifs tangibles comme des pierres précieuses ou des oeuvres d'art. Un Canadien sur sept possède des actifs immobiliers en plus de sa résidence principale.

Bref, de toutes les formes de placement comportant un élément de risque, l'investissement dans les actions de compagnies s'avère le plus craint de la part des épargnants canadiens.

Pourquoi? Parce qu'ils connaissent très mal les rouages du marché boursier. Ils sont incapables de

faire la distinction entre les titres extrêmement vulnérables et les autres. Ils ignorent tout des stratégies de placement susceptibles d'atténuer le niveau de risque d'une position boursière.

Ces deux études fournissent par ailleurs d'autres données fort intéressantes et prometteuses pour l'avenir.

Par exemple, 41% des Canadiens qui détiennent actuellement des actions de compagnies ont effectué leur premier investissement mobilier après 1976. Donc, c'est la génération du "Baby boom", les 25-35 ans, qui fait graduellement son entrée sur le marché boursier.

Une statistique qui en surprendra peut-être plusieurs est celle qui révèle que 38% des actionnaires canadiens sont des femmes. C'est là un phénomène en pleine croissance. Déjà aux États-Unis, le nombre de femmes qui détiennent des actions dépassent celui des hommes, selon une étude que s'appête à publier la **Bourse de New York** et dont la Bourse de Toronto a obtenu des résultats préliminaires.

Autre constatation que l'on dégage des deux études canadiennes: la propension à investir dans les actions s'élève avec le

niveau de revenu et n'a rien à voir avec l'origine ethnique. En terme d'individus, les Québécois anglophones n'achètent pas davantage d'actions que les Québécois francophones.

Puisqu'il n'y a qu'un Québécois adulte sur vingt qui soit actionnaire, il est bien évident que l'oeuvre d'éducation populaire entreprise il y a une dizaine d'années par des organismes comme la **Bourse de Montréal**, les journaux et même le gouvernement du Québec par des initiatives comme l'instauration du Régime d'épargne-actions, est loin d'avoir atteint son terme.

Il ne s'agit pas de semer l'illusion que l'investissement boursier s'adresse à tout le monde. La bourse est un marché risqué et complexe qui demande de la part de celui qui s'y implique un minimum de temps et d'effort.

Mais tous ceux qui s'intéressent au placement savent que sur une longue période, les investissements en actions s'avèrent les plus payants, à la condition d'être patient et discipliné, deux vertus qui s'apprennent avec le temps.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
 Rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNE**
 Chef de pupitre: **Michel VILLENEUVE**
 Journalistes: **André HAINS, Claude CHIASSON, Gil TOCCO, Yves BOURGET, Lucie PICHÉ, Yan BARCELO**
 Collaborateurs: **Dominique FROMENT, Robert RIVARD, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, Michel GUÉNARD, Normand LASSONDE, Pierre MANTHA, Michel RICHER, André ST-JEAN, Daniel BORDELEAU**
 Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Publicité: **Directeur Rosaire MAILLOUX**
 Adjointe à la production: **Lucie MÉNARD**
 Représentants à Montréal (514) 842-6491: **René BOURBONNAIS, Pierre GOYER, Bernard TURGEON, Claudette DESJARDINS, Lyse FILION, Pierre TREMBLAY**
 Représentants à Toronto (416) 499-9348: **Marc GIRARD, Carmen GIRARD**

Tirage: **Directeur Normand GRAVEL** Abonnement: **Directeur François BLONDIN**
 Service à la clientèle: **Yolande TRÉPANIÉ, Huguette BERTON, Gina CORRIVEAU**
 Abonnement: (514) 842-3131 1 an: 29,95\$* 2 ans: 44,95\$* Au numéro: 1\$
 États-Unis: 1 an: 49,95\$* 2 ans: 74,95\$* Autres pays: 1 an: 69,95\$* 2 ans: 119,95\$*
 *incluant 0,50\$ pour le magazine AFFAIRES



Publié 50 fois par année par **PUBLICATIONS LES AFFAIRES INC.**
 465, rue Saint-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4
 Tél.: (514) 842-6491 Téléc.: 055-61971
 Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continental Inc.

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

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

■ L'Assurance-vie Desjardins vient d'apporter des changements majeurs au programme d'assurance-vie offert dans les caisses populaires et d'économie Desjardins pour protéger les emprunteurs qui obtiennent différents prêts de leur caisses. Les changements entreront en vigueur le 30 avril 1984 pour les nouveaux prêts et les renouvellements faits à compter de cette date.

La limite d'assurance-vie qui pourra être contractée sera de 500 000\$ et sera applicable sur tous les prêts. Actuellement, les limites maximales étaient de 250 000\$ sur les prêts commerciaux et de 75 000\$ sur les prêts hypothécaires et sur reconnaissance de dette.

La deuxième modification a trait à la flexibilité nouvelle qui est introduite. Tout emprunteur de n'importe quelle caisse populaire, d'économie et de financement Desjardins aura le choix entre trois options: 1 - prendre une protection d'assurance prévoyant seulement le remboursement du solde du prêt advenant le décès comme c'est le cas dans la plupart des banques; 2 - prendre une protection d'assurance prévoyant à la fois le remboursement du solde du prêt au décès et le paiement des mensualités en cas d'invalidité de l'emprunteur; 3 - ne pas prendre d'assurance du tout.

Nouveau programme d'assurance-vie dans les caisses populaires



Toutes les caisses offriront le même programme. Actuellement, les caisses ont la liberté d'offrir différents programmes; certaines exigent l'assurance-vie et invalidité sur tous leurs prêts alors que d'autres offraient le programme sur une base facultative.

En matière d'assurance-invalidité, l'assureur paiera les mensualités à compter du deuxième mois d'invalidité, mais seulement si l'emprunteur est invalide pendant au moins trois mois (le deuxième remboursement mensuel est alors payé sur une base rétroactive.)

L'assurance-invalidité offerte sur les prêts consentis par les banques porte généralement sur les seuls prêts personnels. Au moins une banque offre une assurance-invalidité sur

les prêts hypothécaires, mais cette assurance prévoit le seul paiement du solde hypothécaire en cas d'invalidité totale et non pas le paiement des mensualités en cas d'invalidité temporaire.

Troisième changement, la prime variera avec l'âge de l'emprunteur alors qu'elle est présentement fixe. Cela veut dire qu'elle s'accroîtra avec l'âge des assurés, comme c'est le cas pour n'importe quel autre contrat d'assurance-vie. De cette façon, il en coûtera maintenant moins cher aux jeunes emprunteurs pour obtenir leur protection, mais par contre il en coûtera plus cher aux personnes âgées, comparativement au programme actuel.

Ce nouveau programme d'assurance remplace le programme actuel qui est en vigueur depuis 30 ans et qui avait subi une modification importante il y a environ cinq ans en devenant facultatif.

En 1983, ce programme d'assurance a permis le versement de 58 millions \$ de prestations diverses (remboursement de soldes de prêts et paiement de mensualités en cas d'invalidité des emprunteurs)

à 24 000 personnes réparties dans 1 400 caisses populaires et d'économie Desjardins.

L'AVD obtient la majeure partie des affaires découlant de ce programme des Québécois, mais elle assure aussi les membres de caisses populaires des cinq provinces à l'ouest du Québec.

En plus de protéger les emprunteurs membres des caisses populaires et d'économie, ce programme protège aussi les caisses puisqu'il permet aux emprunteurs qui deviennent invalides de conserver leur maison et aux héritiers d'un membre décédé de se retrouver avec une propriété entièrement payée, évitant ainsi aux caisses les tracas reliés aux réclamations de mensualités impayées et à la saisie de la propriété du membre en difficulté.

JEAN-PAUL GAGNÉ

FAMILIARISATION AVEC L'ENTREVUE RADIO-TÉLÉVISÉE

Pour les dirigeants d'entreprise ou d'association

- Session de 1 ou 2 jours
- Animée par des spécialistes de la communication et journalistes réputés
- Maximum de 4 participants par groupe

APPRENEZ À:

- COMPOSER AVEC LES PIÈGES DE L'INTERVIEW
- COMMUNIQUER VOTRE MESSAGE EFFICACEMENT

THÈMES ABORDÉS

- Les types d'interview
- La relation interviewer-interviewé
- Les objectifs et les questions du journaliste
- Les principes directeurs de l'interview
- L'interview et le processus de communication

Communiquez avec nous dès maintenant pour réserver votre place. 2 sessions: les 15 et 16 mai, les 24 et 25 mai.



Chartrand et associés

Conseils en communication.
1420, rue SHERBROOKE OUEST,
MONTREAL, (QUEBEC) H3G 1K5
Tél.: 842-8283

NE DONNEZ PLUS VOTRE ARGENT À L'IMPÔT

"L'avenir appartient à ceux qui croient en la réalisation de leurs rêves."

Un **ABRI FISCAL** vous permet de vous constituer une retraite confortable en utilisant les sommes qui iraient de toute façon à l'impôt.

Les Québécois sont les plus taxés en Amérique du Nord. Pour une saine gestion de vos affaires, il faut prévoir...

Investissez dans un complexe immobilier sous la forme d'un "Groupe de Placement" (copropriété indivise) et obtenez un rendement exceptionnel. Nos milliers de clients satisfaits en sont un exemple concret.

Vous réaliserez dans le tableau suivant qu'une planification adéquate de votre revenu vous permettra d'obtenir un niveau d'enrichissement économique supérieur à celui de vos concitoyens...

VOTRE REVENU	IMPÔT PAYÉ ACTUELLEMENT	IMPÔT PAYÉ SI VOUS AVEZ UN ABRI FISCAL
*30 000\$	6 986\$	0\$ à 2 924\$
35 000\$	9 292\$	0\$ à 4 856\$
45 000\$	14 761\$	0\$ à 7 490\$
55 000\$	18 515\$	0\$ à 12 154\$
65 000\$	25 258\$	0\$ à 19 606\$

Si vous possédez une bonne réputation de crédit, aucun comptant n'est nécessaire. Nous faisons modifier vos déductions à la source et vous pourrez ainsi profiter immédiatement de votre retour d'impôt. De plus, vous pourrez obtenir les services d'un administrateur de votre choix qui verra à faire l'administration de vos immeubles.

Le taux de logements vacants dans tous les groupes (copropriété indivise) actuellement formés est nul (.005), ce qui ne peut que démontrer la qualité de nos dossiers et l'attention particulière que nous portons à nos clients.

AGISSEZ MAINTENANT



GUY PARÉ

& ASSOCIÉS INC.
2210, de Lino
Sillery G1T 4L6

Fiscalité et
Courtage Immobilier

**681-7757 (418)
848-9175 (514)**

* ces montants peuvent varier selon votre investissement et vos déductions actuelles.

MONTREAL AÉROPORT HILTON INTERNATIONAL

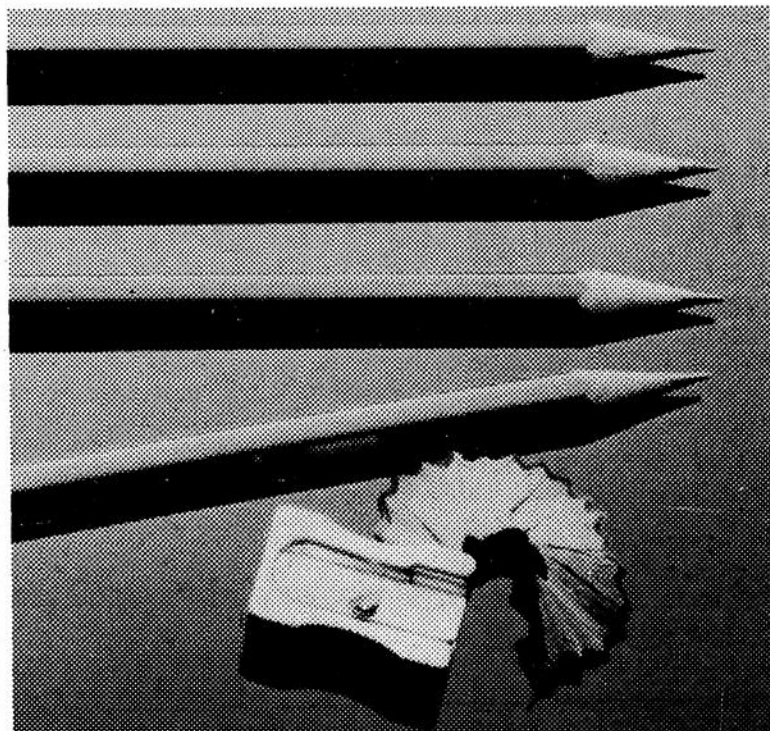
Nous sommes souples. Que vous soyez 5 ou 500, le salon que nous préparons pour vous aura bonne... mine. Et à noter que l'équipement sera du dernier cri.

Nous sommes aisément accessibles. À quelques minutes de l'aérogare de Dorval par notre service de navette gracieusement offert. Et à 20 minutes de Montréal en voiture. Stationnement gratuit.

Une touche personnelle. Un coordonnateur spécialisé vous sera personnellement assigné afin d'assurer le succès de votre réunion.

Une cuisine impeccable. Classique et succulente. Une expérience agréable, toujours renouvelée: banquets, déjeuners et dîners. Un souvenir... ineffaçable!

Pour réserver, communiquez avec le service commercial de l'hôtel au (514) 631-2411.



OÙ TOUT LE MONDE EST CHEZ SOI

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Aluminerie de Bécancour poursuit son recrutement

Aluminerie de Bécancour vient d'engager

quelques cadres supérieurs supplémentaires, dont plusieurs proviennent de Bechtel et de la Société d'énergie de la Baie James (SEBJ).

Ainsi M. Yves Croteau, 48 ans, devient directeur de la planification et du contrôle des coûts chez

ABI; il travaillait auparavant pour Bechtel à la SEBJ.

Son ancien collègue, M. Robert Léporé, un CGA de 42 ans, vient également de se joindre à ABI à titre de contrôleur.

M. Jean-Marc Beau-doin, 43 ans, prend charge

du service de la comptabilité. Il était auparavant avec Freyssinet, une firme spécialisée dans la construction en précontraint.

M. François Lessard, un ancien conseiller chez Drouin Paquin âgé de 37 ans, devient chef du service de la formation chez ABI.

à Tracy.

Avant d'accepter ce poste, M. Julien a occupé le poste de vice-président aux ressources humaines à la compagnie Asbestos puis il a travaillé pour Lavalin en Afrique. Chez MIL, il secondera M. Aimé Bédard, vice-président aux ressources humaines.

vient d'engager un vice-président exécutif. Il s'agit de M. Léo Thibault, un c.a. de 36 ans qui était auparavant avec le groupement Cantrex (Prestige, Servi-Meubles, Expansol). M. Thibault entrera en fonction dans ce nouveau poste le 14 mai prochain.

Cette annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique des titres mentionnés ci-dessous dans aucune province au Canada. Une telle offre sera faite par voie de prospectus et ne sera permise que dans la Province de Québec.

Premier appel public à l'épargne

**MCNEIL
MANTHA**
FONDÉE EN 1930

3 000 000 \$

1 000 000 d'actions ordinaires

La Compagnie confirme que les actions ordinaires constitueront un placement admissible pour un régime d'épargne-actions du Québec en vertu de la Loi sur les impôts (Québec).

PRIX: 3,00 \$ l'action

LÉVESQUE, BEAUBIEN INC.

Avril 1984



Enfin, M. Hans Zimmerman, un ingénieur de 59 ans, a pris il y a quelque temps, le poste de vice-président à la planification et aux contrôles. Il représente également le partenaire américain Alumax chez ABI.

Restent pour l'instant sur l'organigramme à combler les postes de vice-président aux opérations et de directeur des ressources humaines.

Bruno Julien chez Marine Industries

M. Bruno Julien, ancien vice-président aux ressources humaines chez Papiers Rolland, vient d'accepter le poste de vice-président adjoint aux ressources humaines chez Marine Industries

Nouveau directeur des relations industrielles chez Abitibi-Price

L'usine de Beaupré de la compagnie de papier Abitibi-Price a un nouveau directeur des relations industrielles. Il s'agit de M. Alain Grandmont, qui était auparavant directeur du personnel aux Chantiers Davie de Lauzon.

M. Grandmont, qui entrera dans son nouveau poste en mai, rejoint ainsi son ancien collègue de chez Davie, M. Claude Casavant, qui occupe maintenant le poste de vice-président aux ressources humaines chez Abitibi-Price.

V.-p. exécutif chez Ro-Na

Le groupement des Marchands Ro-Na

De La Ferme à Labatt

M. Marc Portelance, un ancien comptable du bureau Raymond, Chabot, Martin, Paré et Associés, a quitté dernièrement son poste de contrôleur de La Ferme St-Laurent pour se joindre à la Brasserie Labatt à titre de chef de l'administration des sucursales.

Nouvelle conseillère juridique au CPQ

Le Conseil du patronat du Québec (CPQ) a embauché dernièrement une nouvelle conseillère juridique. Il s'agit de Mme Micheline Laliberté, qui était auparavant avec l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec. Elle succède à Mme Maude Gagné et s'occupera principalement du dossier de la Loi sur la santé et la sécurité du travail et des accidents du travail.



BOURSE DE MONTRÉAL

Nouvelle inscription

ACTIONS • OPTIONS SUR ACTIONS • SUR OBLIGATIONS • SUR MONNAIES ÉTRANGÈRES • CERTIFICATS D'OPÉRATION D'ARGENT • ACTIONS • OPTIONS

MCN

**McNEIL,
MANTHA, INC.**

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

Fondée en 1930, McNeil, Mantha, Inc. est un courtier en valeurs mobilières de plein exercice agissant en qualité d'intermédiaire et en nom propre dans le commerce de valeurs mobilières, de même que dans la prise ferme et le placement de valeurs mobilières.

Lévesque, Beaubien Inc. membre de la Bourse de Montréal fut le chef de file du groupe bancaire et du syndicat de vente pour cette émission d'une valeur de 3 000 000 \$.

École des Hautes Études Commerciales

Affiliée à l'Université de Montréal



9 moyens d'arriver à vos fins:

les 9 certificats en gestion de l'École des Hautes Études Commerciales, offerts en classes du soir à temps partiel.

Des programmes qui conduisent à un diplôme universitaire et, de plus, donnent accès à 15 associations professionnelles.

Conditions d'admission

- 3 ans d'expérience pertinente
- OU
- un diplôme d'études collégiales (DEC)

Admission du trimestre d'automne 1984 jusqu'au mardi, 15 mai 1984

Renseignements et formulaires:

Registrariat
École des Hautes Études Commerciales
5255, avenue Decelles
Montréal (Québec) H3T 1V6

Tél.: (514) 343-4450

Le matériel promotionnel imprimé: un outil trop souvent mal utilisé p. 14
Jacques Gauvin



Les missions commerciales: un excellent moyen de prospector des marchés p. 20

Déductibilité des pertes agricoles: leur d'espoir pour les contribuables p. 28

Pour W.H. Perron, la clé du succès réside dans la qualité du service à la clientèle

■ S'il est important de mettre le plus grand choix possible de produits à la disposition de la clientèle, il est tout aussi important de lui fournir toute l'information dont elle a besoin pour faire le bon choix des produits et obtenir pleine satisfaction.

Telle est la recette qu'a suivie **W.H. Perron**, de Laval, qui est aujourd'hui le plus grand horticulteur du Québec, et l'un des plus importants du Canada. Deux kiosques de renseignements ont même été installés à chaque bout du magasin de Laval afin de répondre spécialement aux demandes d'informations des clients.

"Beaucoup de centres de jardins ne veulent pas faire de consultation car, très souvent, cela ne rapporte pas immédiatement. Les gens qui viennent chez Perron savent qu'ils pourront avoir toutes les informations qu'ils désirent non seulement sur le choix des plantes, mais aussi sur les soins à leur prodiguer", a expliqué aux **AFFAIRES** au cours d'une entrevue **M. Henri Wilfrid Perron**, président de W.H. Perron.

Il n'est pas rare de voir des employés passer un bon 20 minutes avec un client, sans même que ce dernier achète. Tout cela n'inquiète nullement M. Perron puisque l'accueil chaleureux réservé au client est une garantie de sa fidélité. Depuis des années, M. Perron n'hésite pas à prendre lui-même jusqu'à 150 appels par jour durant le mois de mai, pour répondre aux questions d'une clientèle invisible à l'oeil, mais qui n'est certainement pas indifférente à l'attention qu'il lui porte.

Cette attention apportée à satisfaire le client finit toujours par rapporter et c'est exactement ce dont témoigne aujourd'hui le succès spectaculaire de l'horticulteur lavallois.

Le fondateur

Fondée en 1928 par Wilfrid Henri Perron, le père de Henri Wilfrid, avec un capital de 10 000\$, l'entreprise a débuté dans un modeste trois pièces du

boulevard St-Laurent. On y vendait, surtout par catalogue, des graines et des semences. Peu à peu, M. Perron étendit ses services et se mit à offrir davantage de produits. L'exiguïté des locaux l'obligea bientôt à envahir les bâtisses voisines et à construire un entrepôt de six étages.

M. W.H. Perron multipliait alors non seulement les commandes, mais aussi les conseils à sa clientèle, qui l'assurait en retour de sa fidélité à toute épreuve. En 1939, il fit l'acquisition d'une ferme de 26 acres située à l'emplacement actuel de son magasin du boulevard Labelle à Laval. Si la superficie est aujourd'hui réduite à 8 acres, il n'en reste pas moins que l'espace est encore considérable. Outre le centre de jardinage, on y retrouve un vaste magasin de détail et plus de 22 serres de plantes d'intérieur, de fleurs et d'entreposage.

Au début des années 1970, l'entreprise a acheté 150 arpents de terre à Boisbriand, pour y installer une pépinière et faire de la culture d'arbres et de plantes diverses à l'intention des détaillants de plantes. Ce n'est qu'en 1981 que la direction envisagea d'y construire un deuxième centre de jardinage pour le commerce au détail.

1 million par année

Depuis 1969, c'est M. Henri Wilfrid Perron, baptisé des mêmes prénoms (inversés) de son père, qui assure la direction de l'entreprise avec son frère **Camille**. Leur père s'est éteint en 1977, non sans avoir eu le temps, durant les dernières années de son existence, de voir l'entreprise qu'il avait fondée atteindre son premier million \$ de chiffre d'affaires et accroître ses ventes de 1 million \$ par année.

W.H. Perron a réalisé un chiffre d'affaires de 10,1 million \$ en 1983. 22% de ces ventes ont été réalisées en mai et il est même arrivé que les ventes au comptant dépassent les 128 000\$ une certaine journée de mai dernier. 4 800 personnes avaient

acheté au magasin de Laval et 950 autres avaient fait de même au magasin de Boisbriand.

Plus de 90 personnes travaillent en permanence pour l'entreprise; ce nombre augmente même jusqu'à 150 au printemps et en été. Plusieurs étudiants sont alors embauchés, trouvant là un excellent moyen de parfaire leurs connaissances en horticulture et en agronomie.

Pour développer toujours davantage son entreprise, Henri Wilfrid Perron introduit sans cesse de nouveaux produits et services. Des voyages à l'étranger assurent à l'entreprise l'exclusivité de certaines plantes et fleurs importées de partout à travers le monde. De plus, W.H. Perron dispose de plusieurs produits qui portent son nom, et sont fabriqués à partir de mélanges spéciaux et spécifiques à l'entreprise.

C'est le marché au détail qui contribue à la plus grosse portion du chiffre d'affaires de W.H. Perron; le commerce de gros compte pour environ 45%. Pour les particuliers, les plantes de jardins et d'intérieur sont encore les plus gros vendeurs, suivies des outils, graines, fertilisants, de la terre et des produits chimiques. L'aménagement paysager, offert depuis un an seulement, contribue pour environ 5% des ventes.

Nouveau service

Le nouveau service de l'aménagement paysager a d'ailleurs valu à l'entreprise de se mériter en 1983, le trophée **Dunamis** décerné par la **Chambre de Commerce** de Ville de Laval dans la catégorie "nouveaux produits ou services". "Ce n'est qu'en janvier 1983 que nous avons lancé ce service. Nous avions prévu des ventes de 0,5 M \$ pour la première année et nous avons dépassé ces prévisions", a expliqué M. Perron.

Tout en occupant une quinzaine de personnes, dont l'architecte paysager de réputation internationale



M. Henri Wilfrid Perron peut prendre lui-même jusqu'à 150 appels par jour durant le mois de mai.

nale **M. Milan Havlin**, le service d'aménagement paysager a rapporté 650 000\$ dès la première année. Pour 1984, M. Perron estime que les ventes de ce service devraient friser le million \$. "Nos prix sont peut-être légèrement plus élevés, mais la renommée de notre maison et celle de notre architecte donnent au client un bon rapport qualité-prix", a expliqué M. Perron.

Les deux équipes spécialisées dans l'aménagement paysager sont déjà au travail depuis un mois et ont déjà des engagements pour jusqu'à la fin juin. Ils travaillent non seulement à la plantation des fleurs et des arbres, mais aussi à la construction de patios, murs et murets pour plates-bandes, qui représentent 80% du chiffre d'affaires du service.

Catalogue

Si ce nouveau produit a mérité en 1983 à Perron le trophée **Dunamis**, ce n'était pas la première fois que la **Chambre de Commerce** de Laval lui décernait cet honneur. L'année précédente, c'était dans la catégorie "produits et services

Perron aimerait bien que 1984 lui apporte un prix dans la catégorie "rayonnement de l'entreprise en dehors de Laval".

Plus de 70% des ventes de l'entreprise proviennent en effet de l'extérieur de sa localité. Perron vend partout à travers le Québec et dans l'est du Canada. Son superbe catalogue de 180 pages, dont 52 en couleurs, circule à travers le pays depuis plus de 50 ans. Ce répertoire des produits assure à W.H. Perron une moyenne de 660 000\$ par année de commandes postales, soit environ 6% de son chiffre d'affaires.

Plus de 85 000 exemplaires du catalogue sont expédiés aux consommateurs et à 4 000 commerçants en gros. S'il coûte autour de 150 000\$ à produire, M. Perron estime qu'il serait difficile de s'en passer même si la proportion de ventes par la poste est assez stable. "D'une part, parce que le catalogue attire la clientèle qui est beaucoup plus mobile et, d'autre part, parce qu'il fournit à cette clientèle un répertoire de produits et un guide complet d'instructions".

"Les pages couleurs sont

toujours la plus grosse proportion de ventes. Nous en prévoyons donc toujours davantage pour satisfaire la demande", a expliqué M. Perron.

Autour de 5,5% du chiffre d'affaires de l'entreprise est investi dans la publicité: journaux, radio, télévision ainsi que certaines promotions en magasins.

Projets

Parmi les projets de M. Perron, il y a d'abord le réaménagement du magasin de Laval. C'est pour permettre aux clients de réduire leurs déplacements d'une serre à l'autre et leur offrir un meilleur service que M. Perron veut mieux disposer ses effectifs.

Si tout va bien, nous retrouverons sans doute d'ici quelques années des succursales de W.H. Perron un peu partout à travers la province. L'idée de vendre des franchises est un excellent moyen d'étendre encore davantage le rayonnement de l'entreprise, dont la réputation est déjà fort bien établie.

LUCIE

INVESTISSEMENTS

LE CÂBLE.
une programmation en
OR...

LE RÉSEAU
**INTER-
VISION**

LES CORDONS DE LA BOURSE

LIGNE OUVERTE SUR LE PLACEMENT
diffusée en direct le jeudi à 20h30



animé par
**CLAUDE
BEAUCHAMP**



coanimé par
**GEORGES
GRATTON**

TVJQ

CÂBLE 26 Montréal et Québec
EN EXCLUSIVITÉ SUR LE CÂBLE

Nouveau complexe hôtelier de 200 chambres à Hull

■ Place Notre-Dame de Hull (1983) inc. a annoncé la construction du complexe hôtelier Place Notre-Dame de Hull dans le voisinage du Palais des Congrès et de la Maison du citoyen (Hôtel de ville et administration municipale).
Ce projet de 9 mil-

lions \$ recevra une aide de 1,18 millions \$ de la Société de développement industriel du Québec (S.D.I.) en vertu de son programme d'aide au développement touristique.

L'hôtel de 200 chambres créera quelque 50 nouveaux emplois spécialisés dans la région.

Matrox reçoit une subvention de 1,5 million \$ d'Ottawa

■ Les Systèmes Électroniques Matrox Itée, qui terminent la conception d'un nouveau micro-ordinateur destiné particulièrement à l'éducation, vient d'accepter une subvention de 1,5 million \$ du gouvernement fédéral.

Cette subvention aidera la société dans son projet d'agrandissement et de modernisation de ses installations de Montréal au coût de 8 millions \$. Ce projet entraînera la création de plus de 330 emplois dans la région de Dorval.

Réouverture de la Scierie Grand-Remous

■ La Scierie Grand-Remous a réouvert son usine au nord de Mont-Laurier grâce à un investissement de 2,1 millions \$.

97 employés en usine et 53 en forêt pourront ainsi retrouver leur emploi et 9 autres postes pourront être créés. L'entreprise obtiendra une subvention de 317 000 \$ du gouvernement fédéral.

Produits Ménagers Laurentides prend de l'expansion

■ Produits Ménagers Laurentides Itée a entrepris un programme

d'agrandissement de son usine de Baie d'Urfé au coût de 815 000 \$.

Cet investissement permettra d'ajouter 38 emplois aux 75 que compte déjà ce manufacturier d'articles de cuisson en acier inoxydable.

Le gouvernement fédéral apportera à ce projet une contribution de 163 000 \$.

Roland Boulanger investit 800 000\$ à Warwick

■ Roland Boulanger et Cie Itée a entrepris l'agrandissement de son usine de Warwick au coût de près de 800 000 \$.

Cette entreprise, qui fabrique des moules et des portes en pin, créera ainsi 27 nouveaux emplois. Elle recevra une subvention de 180 000\$ du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).



Le monde des communications a son hôtel

Parlons des magnats des média et des influenceurs de décision.

Des penseurs du vidéo et des scripteurs de l'électronique.

Des communicateurs d'aujourd'hui et des visionnaires de demain.

Les gens des communications se dirigent vers Montréal.

Ils demeurent à l'Hôtel Méridien.

Intégré au Complexe Desjardins, l'Hôtel Méridien est au carrefour du nouvel élan de Montréal.

Son savoir-faire de grande réputation, l'aménagement soigné de ses chambres et son authentique cuisine française en font le seul hôtel "Quatre étoiles" situé au nouveau coeur de la cité.

Vous verrez que nos tarifs sont sur votre longueur d'ondes.

En affaires, il n'y a qu'un hôtel qui puisse satisfaire toutes vos exigences.

L'Hôtel Méridien.

Venez, on vous reçoit.

Réervations: (514) 285-1450

En province, composez sans frais
1-800-361-8234

Le monde des affaires demeure ici.

 **HÔTEL
MÉRIDIEN**
MONTREAL
LES HOTELS D'AIR FRANCE

À VOTRE AGENDA

■ **Montréal.** Le 1er mai. **Séminaire** offert par le **Bureau de Commerce de Montréal**. Invités: M. **Frank Hofstetter** et Mme **Catherine MacDonald**, associés, **MacDonald Hofstetter et Associés**. Thème: La correspondance commerciale. Lieu: 1080 Beaver Hall, bureau 710. Pour renseignements: (514) 878-4651.

■ **Longueuil.** Le 1er mai. **Déjeuner-cau-**

serie de la **Chambre de commerce de la Rive-Sud**. Conférencier: M. **Bernard Lamarre**, Ing. M. Sc., président-directeur général, **Lavalin Inc.**. Lieu: **Holiday Inn de Longueuil**, Salle **Maricourt**. Réservations: (514) 463-2121.

■ **Montréal.** Le 1er mai. **Déjeuner-causerie** de la **Chambre de commerce de Montréal**. Invité: M. **Laurent Beaudoin**, président, **Bombardier Inc.**.

Lieu: **Hôtel Le Quatre Saisons**. Renseignements: (514) 866-2861.

■ **Trois-Rivières.** Le 2 mai. **Expositions et déjeuner-causerie B.T.P. Promotions 84** organisé par le département du bâtiment et des travaux publics de l'**Université de Trois-Rivières** en collaboration avec l'**Association de la construction de la Mauricie**. Invité: M. **Robert Bourassa**, chef du parti libéral du

Québec. Thème: Les perspectives dans le domaine de la construction. Lieu: **Complexe Hôtelier le Sapineau**, Cap-de-la-Madeleine. Pour informations et réservations: **Yvon Héroux**, (819) 376-1721.

■ **Montréal.** Le 2 mai. **Conférence** présentée par les **Conférences Pitel inc.** dans le cadre des **Soirées Maximum**. Thème: Évaluation de votre entreprise. Lieu: **Hôtel Régence**

Hyatt. Renseignements: (514) 465-9972.

■ **Laval.** Le 2 mai. **Déjeuner-causerie** de la **Chambre de Commerce de Laval**. Invité: M. **Paul Vailancourt**, **Mois de l'Entreprise**. Lieu: **Sheraton Laval**. Pour renseignements: (514) 668-0340.

■ **Montréal.** Le 2 mai. **Conférence** offerte

par le **Bureau de Commerce de Montréal**. Invité: M. **Paul M.J. Gostony**, conseiller, **Bureau de Commerce de Montréal**. Thème: **Legal Standards**. Lieu: 1080 Beaver Hall, bureau 710. Pour renseignements: (514) 878-4651.

■ **Montréal.** Le 3 mai. **Colloque** organisé par l'**Association des professionnels en ressources humaines du Québec**. Thème: Les programmes de participation aux bénéfices: philosophie de gestion ou abri fiscal? Conférenciers: M. **Don Nightingale**, Université **Queens**, M. **Pierre Lesage**, **HEC**, M. **Steve Bochen**, **Canadian Tire**, M. **Jean-Guy Frenette**, **FTQ**. Lieu: **Centre Sheraton**. Pour renseignements: (514) 879-1636.

■ **Montréal.** Le 3 mai. **Séminaire** offert par le **Bureau de Commerce de Montréal**. Invité: M. **Robert Coppenrath**, président, **Robert Coppenrath et Associés**. Thème: Vendre au téléphone. Lieu: 1080 Beaver Hall, bureau 710. Pour renseignements: (514) 878-4651.

■ **Québec.** Les 3 et 4 mai. **Congrès 1984** de l'**Association des économistes québécois**. Thème: La question de l'emploi au Québec. Conférencier d'honneur: M. **Gilles Paquet**, doyen de la **Faculté d'administration**, Université d'**Ottawa** et commentateur de l'émission "le Magazine économique". Lieu: **Auberge des Gouverneurs**, place Haute-Ville. Pour renseignements: (514) 866-2918.

■ **Montréal.** Du 3 au 6 mai. **Exposition canadienne internationale de la fourrure de Montréal**. Lieu: **Place Bonaventure**. Informations: **Rita Oimet**, (514) 871-9214.

■ **Montréal.** Le 7 mai. **Déjeuner-causerie** du **Cercle canadien de Montréal**. Invité: M. **Walter Light**, président et chef de la direction, **Northern Telecom Itée**. Endroit: **Hôtel Mont-Royal**. Informations: Mlle **Deirdre McIlwraith**, (514) 842-3310.

■ **Longueuil.** Les 7 et 8 mai. **Séminaire** offert par la **Banque fédérale de développement**. Thème: Comment lancer votre propre entreprise. Lieu: **Restaurant Hélène de Champlain**, Île Ste-Hélène. Pour renseignements: **Yvonne Sénéchal**, (514) 670-9550.

Distinguez-vous.



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

Exigez LA CLASSE IMPÉRIALE CP Air

TRANSPORTEUR OFFICIEL EXPO 86 VANCOUVER

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

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



En affaires, il ne faut pas se laisser entortiller.

En affaires, il ne faut jamais se laisser entortiller par un contrat mal adapté à ses besoins. Chez Bell Canada, vous trouverez à la fois le système de télécommunications et le contrat qu'il vous faut, un contrat sur mesure, que vous pouvez modeler selon votre situation financière et vos priorités: le Contrat à tarifs fixes.

Le Contrat à tarifs fixes, c'est d'abord un contrat qui vous permet de jouir de prix très compétitifs. Et qui resteront compétitifs, puisque le contrat vous assure d'une stabilité tarifaire absolue sur le coût de l'équipement et comporte une option d'achat. Le contrat vous permet en outre de choisir la période pendant laquelle vous

étalerez vos paiements et d'effectuer des paiements anticipés quand bon vous semblera. Le Contrat à tarifs fixes offre au gestionnaire le double avantage de l'économie et de la flexibilité.

Sans compter la sécurité: Bell assure et garantit l'entretien du système pendant toute la durée du contrat, et remplace le système en cas de sinistre. Le Contrat à tarifs fixes vous fait profiter en tout temps de l'expérience et de l'expertise Bell Canada. Du service Bell. C'est le contrat qui décontracte.

Le Contrat à tarifs fixes

L'efficacité passe par Bell

Bell

Une firme de Sherbrooke a transformé son imprimerie en une boîte de marketing "un Le matériel promotionnel imprimé doit faire"

■ L'imprimerie **Gauvin & Associés** de Sherbrooke, a augmenté son chiffre d'affaires de 150% au cours des six dernières années. La raison: **Jacques Gauvin** et son associé **Claude Gingras** ont tout simplement remis en question l'avenir de l'imprimerie traditionnelle.

De fait, ils ont pris la décision d'élargir les fonctions de leur entreprise, de façon à proposer à leur clientèle une perception entièrement nouvelle du rôle de l'imprimeur et de la production du matériel promotionnel de base dont il est habituellement responsable.

Après avoir été une imprimerie comme tant d'autres, Gauvin & Associés est devenue aujourd'hui beaucoup plus qu'une imprimerie ordinaire: elle est maintenant une entreprise spécialisée dans la conception et l'impression de ce que Jacques Gauvin et Claude Gingras ont défini comme étant la "communication imprimée".

Totalement élaborée en fonction d'une approche marketing, la "communication imprimée" est pour Gauvin & Associés, un concept qui englobe toutes les étapes de la production d'un message publicitaire imprimé. Cette série d'étapes bien planifiées et supervisées conduiront à l'obtention d'un produit final de qualité; ce produit sera le médium d'une entreprise de qualité.

"Que ce soit sous forme de brochure, de dépliant publicitaire, de logo ou de rapport annuel, la "communication imprimée" est entièrement conçue en fonction de la clientèle à qui elle est destinée et doit refléter l'excellence des produits ou services offerts par l'entreprise", a expliqué Jacques Gauvin aux AFFAIRES.

Nouvelle orientation

C'est en 1978 que Jacques Gauvin et Claude Gingras ont eu l'idée d'ajouter à leur imprimerie tous les services com-

plémentaires que leurs clients devaient généralement se procurer ailleurs. Ils ont décidé en quelque sorte de remonter la chaîne des activités de création qui précèdent l'impression proprement dite et de lancer leur concept de la "communication imprimée".

Jacques Gauvin connaissait déjà fort bien tous les rouages du métier d'imprimeur: dès l'âge de 9 ans, il y avait été initié par son père et son oncle, les deux fondateurs de Gauvin & Associés. Lorsqu'il prit la direction de l'entreprise familiale en 1978, il avait pris soin de compléter sa formation de photo-lithographe par un certificat en administration à l'Université de Sherbrooke. Son association avec Claude Gingras, spécialiste de la gestion publicitaire, n'a fait que renforcer la nouvelle équipe.

C'est leur intérêt commun pour le marketing qui leur fit prendre conscience que l'imprimerie n'était que la phase ultime de



Jacques Gauvin montre ici la brochure publicitaire qu'il a réalisée pour la table tournante Oracle de Trans-Audio de Sherbrooke.

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

toute la conception d'un outil promotionnel imprimé, qui est à la base de tout acte de vente et de communication. C'est ce même intérêt qui porta les deux associés à réorienter les fonctions de leur entreprise.

Besoins

La nouvelle orientation est née de la perception de besoins énormes d'une clientèle majoritairement composée d'industriels. "Lorsqu'on approchait un client, on se rendait compte qu'il n'a-

vait souvent aucun plan marketing, aucune analyse du segment de marché auquel il voulait s'adresser. Plusieurs développaient un genre de publicité axée sur la fierté qu'ils éprouvaient à montrer leur équipement, leur usine et l'emplacement de leurs bureaux", a expliqué Jacques Gauvin. Il leur arrivait même de négliger de bien présenter les produits qu'ils fabriquent.

La démarche proposée par Gauvin & Associés est simple, mais fondamentale: il s'agit d'intégrer la conception de la communication imprimée dans une approche globale de marketing du produit. "Partant d'une analyse des besoins du client, on essaie de déterminer avec lui quelle sera la meilleure approche à utiliser auprès de sa clientèle cible. De là, aussi l'importance accordée au type de langage utilisé dans la rédaction du message".

Un outil de vente

Quelle que soit la forme

"Nous avons grandi grâce aux Pages Jaunes." M.C. >>

Marcel Roy,
President Duval & Duval Inc.
Montreal, Quebec

"Quand j'ai pris la direction en 1966, notre opération était modeste. Pour grandir, il a fallu diversifier notre production. C'est là que l'annuaire Pages Jaunes nous a beaucoup aidé. Sous différentes rubriques et avec des annonces de grand format, nous nous sommes fait connaître comme des techniciens en produits de vitrerie. Depuis, nous avons bien grandi et les Pages Jaunes ont largement contribué à notre croissance."

PAGES JAUNES M.C.

PAR TÉLÉ-DIRECT



peu spéciale”

partie d'une approche marketing globale

qu'elle prend, la communication imprimée, est avant tout un outil de vente. C'est à l'imprimé que se réfère le client en quête d'une information technique ou d'une vue globale sur l'entreprise. Conséquemment, non seulement l'aspect visuel est-il important du point de vue de sa qualité et de sa signification, mais le contenu doit aussi être un reflet de l'excellence de l'entreprise. "On mettra parfois l'emphase sur l'aspect technique, sur la qualité des produits, des services ou des effectifs, bref, sur ce qu'il est le plus important à vendre, incluant les produits les plus payants", a expliqué Jacques Gauvin.

"Si l'industrie de la publicité s'est davantage tournée vers l'électronique ces dernières années, il reste que le public se réfère toujours aux imprimés pour approfondir sa compréhension de détails qui lui auraient échappé lors de la diffusion d'une information", d'ajouter M. Gauvin.

Pour avoir réussi à augmenter de 35% ses ventes aux entreprises manufacturières en l'espace de trois ans et demi, Jacques Gauvin a sûrement réussi à convaincre plusieurs dirigeants d'entreprises qu'ils pouvaient lui confier leur communication imprimée. Non seulement les nombreuses brochures qu'il a produites le prouvent-elles, mais celle qu'il utilise pour vendre ses propres services en est un bon exemple. Sa forme est unique et originale et son contenu est précisément conçu en fonction de sa clientèle cible des petites et moyennes entreprises.

Compromis

En élargissant ainsi ses services, Gauvin & Associés s'apparente aujourd'hui beaucoup plus à une agence de publicité qu'à une imprimerie, "à la différence que notre expertise demeure au niveau de l'imprimé", a expliqué Jacques Gauvin. "La production d'un dépliant par exemple, sera entièrement réalisée en fonction de cette étape finale de l'im-

pression. Nous éliminons ainsi des coûts importants au niveau de chacune des étapes de production; que ce soit celle de la rédaction, de la photographie, du montage ou de la conception graphique, tout est pensé au départ, en fonction de la manière dont devra sortir le produit final", explique-t-il. Gauvin et Associés emploie une trentaine de personnes ayant des expertises diverses.

Pour une petite et moyenne entreprise qui veut éviter les frais de consultation et les commissions de 15% exigées par les agences de publicité, il s'agit là d'un excellent compromis.

Mais tous les imprimeurs ne sont pas équipés comme Gauvin & Associés. Si certains d'entre eux ont commencé à proposer les services d'un directeur de production, peu offrent la supervision complète de la conception d'un dépliant, à partir de la recherche et de la rédaction. La plupart s'en tien-

ent encore à l'imprimerie commerciale et n'acceptent que du matériel "prêt à imprimer".

"Les entrepreneurs qui préfèrent superviser eux-mêmes la production de leur message imprimé, parce que leur imprimeur exige du "prêt à impri-

mer", doivent calculer non seulement leurs coûts directs, mais aussi leurs coûts cachés, c'est-à-dire tout le temps que l'industriel mettra à traiter avec plusieurs personnes plutôt qu'avec une seule. De plus, il n'aura aucune garantie des résultats", a dit Jacques Gau-

vin pour démontrer l'avantage qu'ont les entreprises à confier la conception, la réalisation et l'impression de leur matériel de communication imprimée à un seul contractant.

**LUCIE
PICHÉ**



Griffes-Vent

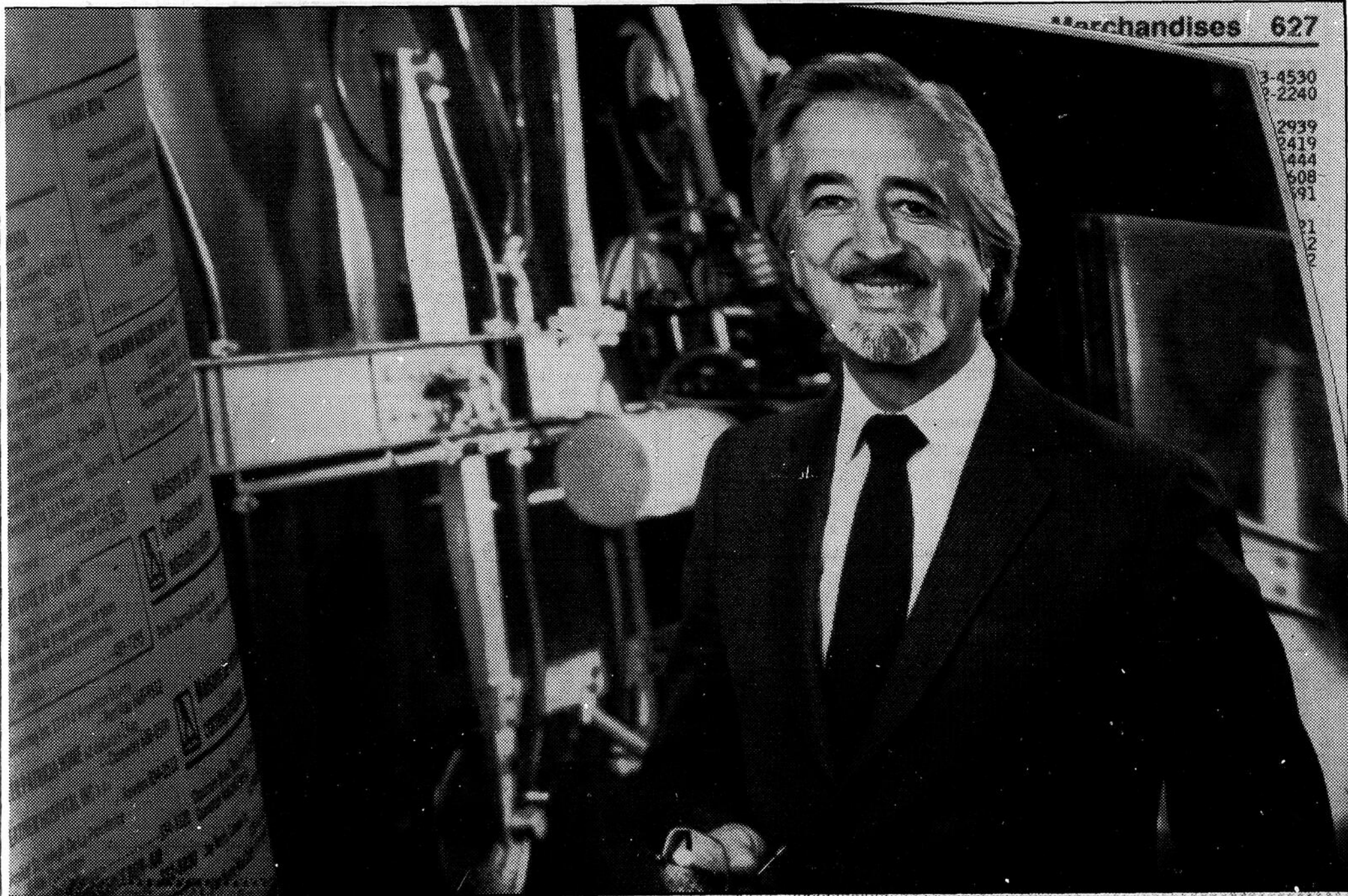
ça se boit "avé l'assent"

* ...avec l'accent du Midi, bien sûr.



Les Griffes-Vent sont des vins du Languedoc-Roussillon au goût inimitable. A des prix plus que raisonnables pour des vins embouteillés en France, offrez-vous un chaud rayon de soleil méridional. Disponibles dans les magasins de la S.A.Q.

Fitou - Côteaux du Languedoc - Minervois



IMMEUBLE

À LOUER

DUVERNAY
Espaces de bureaux
bien décorés.
5,700 pi. ca.
Disponibles 1er décembre
1984
Informations:
(514) 661-3320

NOUVEAU BORDEAUX
Espace de bureau 1,300 pi.ca., 2ième
étage, climatisé, meublé ou non, idéal
pour professionnel.
Occupation immédiate.
Inf.: Mme Rouleau
(514) 334-1787

LONGUEUIL
Local commercial au rez-de-
chaussée, Chemin Chambly,
1,000 à 3,000 pi. ca., édifice pour
professionnels.
(514) 674-4967
(514) 845-2103

**OFFRE
SPECIALE**

LE 1180 DRUMMOND



À LOUER ESPACES À BUREAUX

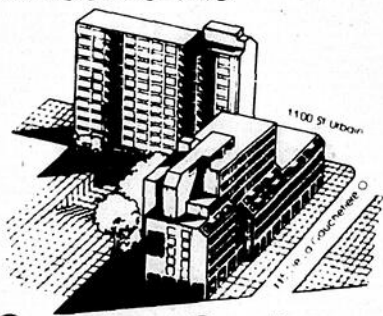
40,000 pi. car. brut et rez-de-chaussée 4,500 pi. car. brut. Prix réduit pour locataires sérieux "si" signature avant 30 avril 1984.

Occupation immédiate
Face au magnifique Centre Sheraton
Accès facile aux autoroutes et métro
En plein centre-ville
Stationnement privé

RENSEIGNEMENTS **(514) 875-5808.**

Le centre-ville à un chez-soi!

Les Habitations Desjardins
du Centre-Ville



Complexe Guy-Favreau

MÉTRO PLACE DES ARTS MÉTRO PLACE D'ARMES

Services compris:

- Ascenseurs
- Système de sécurité avec caméra en circuit fermé
- Cuisinière et réfrigérateur
- Thermostat dans chaque pièce
- Eau chaude
- Entrée de laveuse et de sècheuse*
- Installation pour raccordement d'un lave-vaisselle
- Salle de réceptions
- Appartement prêt à recevoir la climatisation
- Service de conciergerie
- Taxe d'eau et de services

* Seul dans les 3 1/2 et quelques 4 1/2

Autres avantages:

- Localisation exceptionnelle au cœur du Centre-Ville et à proximité du Vieux-Montréal
- Passages souterrains reliant le Complexe Guy-Favreau aux stations de métro Place d'Armes et Place des Arts, au Complexe Desjardins, au Palais des Congrès et à la Place des Arts
- Promenade commerciale
- Salle de buanderie commune
- Stationnement intérieur disponible

Loyers à compter de:

3-1/2 — \$475
4-1/2 — \$635
5-1/2 — \$810

Bureau de location temporaire

Rond-point de la mode, local 245
Complexe Desjardins
Du lundi au vendredi
De 10h00 à 4h30

RENSEIGNEMENTS: **281-8720**
Code: 03

BÂTIMENTS COMMERCIAUX

JOLIETTE

Bâtisse, ancien centre commercial, libre. 23,146 pi. ca.:
alimentation 9,200 pi. ca.,
boutiques 10,010 pi. ca., ent-
repôt 1,648 pi. ca., mail et
services 5,200 pi. ca., terrain
141,369 pi.ca. (Reprise de fi-
nance)
J.P. Cornélien Imm. Enr. Courtier
(514) 756-0533

IBERVILLE

15 minutes de Montréal
21,000 pi. ca. à moins
de \$10. le pi. ca.

G. CHALIFOUX
(514) 658-0628

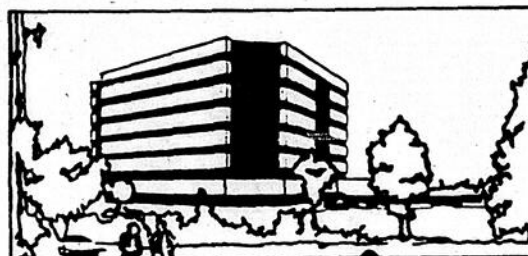
LE PERMANENT
COURTIER MLS

CONDOS



PLACE
IBERVILLE
TROIS

PRESTIGIEUX CONDOMINIUM POUR GENS D'AFFAIRES À STE-FOY



ACHETEZ 1000 PI. CA. OU PLUS
PLANIFIEZ VOTRE EXPANSION
CONTRÔLEZ VOS COÛTS
PLUS-VALUE REMARQUABLE

SOYEZ PROPRIÉTAIRE DE
VOS ESPACES DE BUREAUX

POUR AUSSI PEU QUE

\$230.00 PAR MOIS*

*Prix de revient par 1000 pi. ca. construits,
avant frais d'exploitations
Ce calcul tient compte:
de la déduction pour amortissement,
de la partie capitalisation
et des bénéfices de réduction d'impôts (50%)

Disponible également en location

POUR INFORMATIONS
SODÉROC (1983) LIMITÉE
418 871 9600

LE GROUPE DE BERTIN
418 525 4621

DIVISION COURTAGE IMMOBILIER

DIVERS

PLACEMENT IMMOBILIER À MÊME VOS IMPÔTS

- Un **ABRI FISCAL** vous permet d'acquérir un immeuble avec de l'argent qui irait autrement à l'impôt.
- La **réduction hebdomadaire de vos déductions à la source** vous aide à rembourser l'emprunt nécessaire à votre investissement.
- **Aucun comptant requis** avec bonnes références de crédit.
- Le **regroupement d'investisseurs** (6 à 20) réduit le risque financier et permet d'acquérir un immeuble plus important.
- **Investissez sans tracas** grâce à une gestion éprouvée et efficace.
- **Rendement exceptionnel** qui augmente rapidement votre patrimoine.

Consultez **DÈS MAINTENANT** des spécialistes
en investissement immobilier.

Services Immobiliers J.M.V. inc.

Édifice Port de Montréal
Aile #2, Suite 202
Cité du Havre, Montréal,
H3C 3R5

TÉL.: **(514) 866-1587**

CHALET

ACCÈS À LA PLAGE
Piscine, tennis, privé, suisse 3
chambres à coucher, 2 salles de
bains, vue imprenable, 1,340 pi.
ca. sur 2 étages.
Vente ou échange avec propriété
à revenu Montréal.
(514) 844-9204 ou **(519) 326-7107**
fin de semaine.

L'ANNONCIATION LAC LACOSTE

Chalet hivernisé 30 x 24, sous-sol, 2
foyers, puits artésien, chauffage élec-
trique, 250' de façade. Idéal chasse,
pêche, ski. Tout confort. 25 minutes
du Mont Tremblant. \$75,000.
Jour seulement, M. Robert
(514) 327-1108

BORD DU LAC LA TRUITE

325 pi., Ste-Agathe Sud.
105,000 p.c. idéal pour
développement résidentiel,
tous les services.
(514) 844-9204 semaine

TERRAINS

HORS COMPETITION!

STE-AGATHE, grands ter-
rains boisés, près du Lac
des Sables, avec droit de
passage. 8¢ et 15¢ pi. ca.
(514) 332-0841
(514) 620-5863

LAPRAIRIE

90 lots de terrains avec services,
prêts à construire.

Aménagement Dych.
(514) 656-2711
(514) 678-9022

LAC MEMPHREMGOG

Terrains, 1 acre et plus, accès au lac.
Sortie 115, autoroute Cantons de l'Est,
vers St-Benoit du Lac.

(819) 843-1359
843-4186

100 mètre bord du lac La Truite,
Ste-Agathe-sud, superficie 9,760
mètres carrés, idéal pour déve-
loppement résidentiel, tous les
services, boisé.

(514) 844-9204
semaine

COMMERCES

A. E. LePAGE

VIEUX QUÉBEC RESTAURANT/ BAR/TERRASSE

- Opération rentable prouvée.
- Nécessite gestion et supervision seulement.
- Excellent retour sur investissement
- Site exceptionnel, propice à augmentation.
- Comptant \$1,200,000.

OPPORTUNITÉ À QUÉBEC

\$500,000 COMPTANT

- Entreprise rentable reliée aux loisirs.
- Intéressantes possibilités de développement.
- Excellent placement à court ou long terme.
- Administration compétente en place.
- Cause de vente: le propriétaire se retire.

Denis A. Cloutier

Bur: **(514) 842-5011**

Rés. Québec: **(418) 626-4473**

A. E. LePAGE
COURTIER

Crédit Proprio garantit aux propriétaires d'immeubles à revenus la perception de tous leurs loyers

■ Grâce à son programme de loyer garanti, **Crédit Proprio** ltée soutient qu'il peut permettre à un propriétaire d'immeubles à revenus d'administrer jusqu'à deux fois plus d'unités d'appartement avec le même personnel qu'un autre propriétaire qui ne recourt pas à ses services.

C'est ce qu'a affirmé aux **AFFAIRES M. Jean C. Lepage**, directeur général de **Crédit Proprio**, une entreprise qui se spécialise dans l'approbation de nouveaux locataires en garantissant au propriétaire qu'il ne perdra pas un sou de loyer.

Selon lui, le fait que les concierges puissent se référer directement à **Crédit Proprio** pour l'autorisation des locataires et les retards de paiement du loyer libère l'administration d'un immeuble à revenus.

"**Crédit Proprio**, c'est la plus belle chose sur terre pour les propriétaires. Je préférerais résilier mon contrat d'assurance contre l'incendie que mon contrat avec **Crédit Proprio**, a déclaré aux **AFFAIRES M. Marcel Laliberté**, propriétaire de 85 unités de logement à Montréal. On peut négocier son hypothèque plus facilement quand les revenus de l'immeuble sont assurés par **Crédit Proprio**. Je viens justement d'acheter un immeuble d'appartements de 150 000\$ et j'ai obtenu 10 000\$ de plus d'hypothèque parce que mes loyers sont garantis par **Crédit Proprio**."

Pour sa part, **Mme Claudette Roy**, propriétaire de 14 unités de logement à Montréal, a révélé qu'elle perdait de 1 000\$ à 2 000\$ par année avec de mauvais locataires avant de faire partie de **Crédit Proprio**. Depuis qu'elle est devenue membre CP, elle n'a pas perdu un seul sou et elle a abaissé les déménage-



Jean C. Lepage

ments illicites la nuit de 3 à 4 par année à un seul en deux ans. **Mme Roy** reproche cependant à **Crédit Proprio** de ne pas la dispenser de devoir aller aussi souvent qu'avant à la **Régie du logement**.

Mme Denise Biron, membre d'une famille de Longueuil qui est propriétaire de 600 unités d'appartement, apprécie particulièrement la tranquillité d'esprit que lui procure **Crédit Proprio**. Elle a toutefois fait remarquer que l'approbation des nouveaux locataires par **Crédit Proprio** n'améliorait pas

la qualité de sa brochette de locataires.

"On retrouve au Québec un fort pourcentage d'assistés sociaux et de chômeurs et **Crédit Proprio** n'y peut rien lui non plus, a commenté **Mme Biron**. Nous faisons autant de collectage de loyers et de démarches à la Régie qu'avant, mais avec **Crédit Proprio**, nous sommes certains de ne pas perdre d'argent."

De son côté, **M. Jean-Claude Aubé**, administrateur chez **Victoria Management Reg'd**, propriétaire à Montréal de 840

unités de logement, a affirmé qu'il perdait de 10 à 12 loyers mensuels par année avant d'être membre de **Crédit Proprio**. Depuis qu'il a joint les rangs de CP il y plus de deux ans, il n'en a pas perdu un seul.

Plan A

Le premier plan offert par **Crédit Proprio** et appelé "logis multiples" accommode les gros propriétaires qui veulent se protéger contre les nouveaux locataires indésirables. Il ne s'agit pas des locataires qui font du bruit tard le soir ou sortent leurs sacs à ordures avant le temps, mais seulement ceux qui ne paient pas leur loyer. Selon **M. Lepage**, ces individus déménagent en moyenne trois fois par année en "oubliant" chaque fois de payer leur dernier loyer.

Crédit Proprio s'engage à rembourser au propriétaire le loyer ainsi perdu, mais à condition que ce dernier aille à la Régie afin de tenter de recouvrer son loyer du locataire en fuite. S'il ne réussit pas, **Crédit Proprio** fait un chèque au propriétaire lorsque celui-ci a obtenu le jugement de la Régie.

Pour prévenir ces cas, **Crédit Proprio** donne à ses membres un formulaire que le locataire postulant doit remplir. Le propriétaire ou son concierge appelle ensuite **Crédit Proprio**

pour lui fournir les informations inscrites sur ce formulaire et l'autorisation est donnée dans les 24 heures qui suivent.

Pour la plan A, le propriétaire doit payer une cotisation annuelle de 125\$ et verser à **Crédit Proprio** 1,5% de la valeur du bail. Il faut préciser que CP ne trouve pas les locataires, mais les approuve seulement.

Plan B

Le plan B ressemble au précédent, mais s'adresse au petit propriétaire de 4 à 100 unités d'appartement. Moyennant une cotisation de 95\$ par année plus 1,5% des revenus mensuels de l'immeuble, **Crédit Proprio** garantit tous les loyers de l'immeuble, ce qui rend ce plan plus populaire que la plan A, a dit **M. Lepage**.

Évidemment, tous les loyers de l'immeuble doivent être à date au moment de devenir membre.

Crédit Proprio ne collecte jamais le loyer à l'appartement et n'exerce aucune pression, comme couper l'électricité par exemple. Le propriétaire doit avertir **Crédit Proprio** dès qu'un loyer est en retard et celle-ci fait parvenir une lettre d'avocat au locataire concerné le 15 du mois. Selon **M. Lepage**, 60% des cas litigieux se règlent sans avoir à recourir à la Régie. Pour les autres 40%, **Crédit Pro-**

prio offre gratuitement un service d'information à ses membres qui doivent aller à la Régie.

Liste noire

Des associations de locataires ont laissé entendre que **Crédit Proprio** possédait une liste noire de locataires. "Ces associations ont fait du sensationnalisme avec ça, a expliqué **M. Lepage**. Je détiens effectivement une liste négative de 20 000 locataires qui, à un moment ou à un autre, ont faussé compagnie à leur propriétaire sans payer leur loyer, preuve à l'appui. Mais je suis favorable aux locataires honnêtes puisque je suis payé seulement si l'appartement se loue. À chaque fois que je refuse d'approuver un locataire, je perds de l'argent. Tout locataire est donc présumé bon s'il n'a pas d'antécédents négatifs."

Franchises

Crédit Proprio est un concept unique en Amérique du Nord, croit **M. Lepage**. Fondée en 1980, l'entreprise montréalaise compte 1 200 membres, qui sont propriétaires de 4 à 3 000 unités de logement totalisant 80 000 unités dans la région métropolitaine.

Crédit Proprio, qui changera sous peu son nom pour celui de **Loyer Garanti**, prévoit des revenus de 700 000\$ à 800 000\$ en 1984. Elle offre déjà des services à la grandeur du Québec, mais pour améliorer son service, elle établira un système de franchises dès l'automne prochain. **M. Lepage** estime pouvoir vendre une vingtaine de franchises au cours de la première année.

DOMINIQUE FROMENT

À LOUER

LE 1600 OUEST HENRI-BOURASSA

Près de l'Acadie

Nouvel Immeuble à bureau de Classe "A"

DÉJÀ 50% LOUÉ

Venez vous joindre à nos principaux locataires:

- La "PRÉVOYANCE" Cie d'Assurances
- Drouin, Papineau & Assoc., avocats
- Bélanger & Assoc., c.a.
- Construction Château St-Marc Inc.
- Corp. d'Investissement Rodicam Inc.
- Desmarais, Lapratte & Assoc., c.a.
- Decarufel, L'Espérance & Assoc., c.a.
- Barron, Geoffron, Beauchamp, avocats
- Les Entretiens City Crown Ltée
- Investissement Pro-Canada Inc.
- Unipain Inc. Siège social: charcuterie, pain, fromage



SERVICES COMMERCIAUX AU REZ-DE-CHAUSSÉE

- Caisse Populaire St-Joseph de Bordeaux
- Restaurant Le Marcelin
- Salon de Coiffure L'Unique
- Voyages Laser Inc.
- Cordonnerie Bois de Boulogne
- Faribo, Vidéo et Photo
- Institut de Beauté Marlène ("Edith Serei")
- Tabagie 1600
- Lubar, Nettoyeur

ET VOUS, SI ON VOUS ANNONÇAIT, QUELLE DATE CHOISIRIEZ-VOUS?

BIEN ENTENDU, à \$7.95 pi. ca.

N'économisez-vous pas votre temps et votre argent?

Information: CONRAD BERTHIAUME (514) 336-1811

BIENVENUE AUX COURTIERES...

RÉSIDENCES

MONT-TREMBLANT



Propriété charmante de construction supérieure avec quatre façades tout brique, agrémentée de matériaux décoratifs.

Son hall d'entrée ainsi que son salon à aires ouvertes vous accueilleront chaleureusement.

Vous serez conquis par ses deux grandes chambres à coucher généreusement éclairées de ses larges fenêtres: sa salle de lavage attrayante et fonctionnelle. Aimez-vous les planchers de bois franc? Ceux-ci feront votre fierté.

Madame et probablement monsieur apprécieront la cuisine munie d'un lave-vaisselle encastré de marque Waste King, d'un broyeur et de multiples armoires de chêne.

Vous apprécierez notre système d'alarme de haute qualité directement relié au service de sécurité.

Vous profiterez également de la commodité de deux salles de bain dont une avec accessoires de marbre, robinet en laiton antique poli et son plancher de céramique.

De plus, une chambre froide, un chauffage radial (plafond) ainsi que nombreux autres extras vous enchanteront.

Un combustion lente dans le foyer réchauffe et agrémenté le sous-sol tout en étant une économie.

Aimez-vous la tranquillité, les sports d'hiver et d'été? Vous serez comblés par ses 25,500 pieds carrés de verdure et d'arbres ainsi qu'un jardin potager. Il y a aussi un abri d'auto.

Prix: \$140,000.00

Téléphone: Demander Carole Bolduc

(819) 623-1799 (819) 425-7889

CONDOS

CONDO

Près Place d'Armes, 5 pièces, climatisé, cachet d'antan, foyer, cuisine équipée. \$99,000.

C. Malo
(514) 253-4227 -
585-3722

Re/Max Unis courtier

PROP. À REVENUS

6-8-26 logements, électrique ou gaz.

Aussi 60 logements béton. Différents secteurs.

Claude Côté
(514) 585-5591 - 645-5039
Immeubles Inter Metro Inc.

Pour vos annonces d'immeubles, consultez

Lyse Filion

(514) 842-6491

Heure de tombée: mardi midi

IMMEUBLE



propri gestion inc.
SERVICES PROFESSIONNELS
EN ADMINISTRATION DE
COPROPRIÉTÉS

3414 Ave. du Parc, Suite 300,
Montréal, P.Q. Canada H2X 2H5
Tél.: (514) 288-8585

317 Boul. Labelle,
Ste-Rose, Laval, Qué H7L 2Z9
Tél.: (514) 625-2210

BÂTISSSES COMMERCIALES

SUPERBE SITE
Idéal pour restaurant -
Vieux Montréal.

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

MONTRÉAL
2446 DANDURAND

À vendre immeuble 1 étage entièrement renové il y a deux ans. Superficie bâtiment 4290 pi. ca., terrain 4806 pi. ca., hauteur 13'-14". Espaces de bureaux climatisés, espaces d'entrepôt entièrement isolés et chauffés, 2 espaces d'expédition-réception.

(514) 729-8380

RÉSIDENCES

QUÉBEC



Superbe et spacieuse résidence, secteur de choix, 2 foyers, piscine creusée, patio, idéale pour réceptions.

Prix: 235,000.\$
LE PERMANENT COURTIER
MADELINE JAMIN
(418) 688-1267
(418) 658-7000

MANOIR ANGLAIS



7 kilomètres du pont de Québec, près rivière Chaudière, 120,000 pc, possibilité 180,000 pc, piscine creusée, garage triple, solarium été, hiver, 4 foyers, cuisine, salle de bains, boiseries remarquables, résidence privée, unique. Pour tout autre projet, zonage modifiable, prix \$375,000.00

GENEVIÈVE DE BILLY
(418) 527-8846
TRUST ROYAL COURTIER
(418) 627-4321

DOMAINE UNIQUE



10 milles de Montréal, domaine de 180 arpents, bungalow pierre, 5 chambres. Maisons d'invités et de fermier, écurie, serres, garages, piscine, circuit électrique d'urgence. Condition impeccable, peut être subdivisé. LES IMMEUBLES EXCLUSIF ENR. courtier E. Denis (514) 866-3088 ou 937-0847

L'ASSOMPTION

Bungalow 9 1/2 pièces, 2 salles de bain, 2 foyers, chauffage électrique, air climatisé central, terrain 14,500 pi. ca., piscine creusée avec terrasse, haies et arbres. \$135,000.

Directement du propriétaire
(514) 589-5137

BOUL. GOUIN

Luxeux bungalow 13 pièces, 2 foyers, garage double, face au bord de l'eau, terrain 3,000 pi. ca.

M. Marceau
(514) 374-5744
IMMEUBLES GOULET COURTIER INC.

REPENTIGNY

Près hôpital et centre d'achats, luxueuse maison 12 pièces, 4 chambres, magnifiques boiseries, bas prix.

(514) 581-7182

ST-HYACINTHE

30 minutes du tunnel L.H. Lafontaine, merveilleux domaine, terre de 63 arpents, superbe pièces sur pièces québécoise, magnifique intérieur, 2 foyers.

(514) 733-2139
288-3286

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

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

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

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

BÂTISSSE-ENTREPÔT À VENDRE OU À LOUER — Situé en dedans d'un rayon de 10 milles du centre-ville de Québec, le long de la voie ferrée, ayant accès direct sur un grand boulevard. Plusieurs constructions dont la plupart sont non chauffées. Situé dans une zone industrielle. Terrain d'environ 4 000 000 pieds carrés. Possibilité de location à discuter.
VF-206 Hughes B. Lavallée Québec 418-643-8993

TEXTILE — À vendre entreprise spécialisée dans le textile (tissus à la verge). Très bon équipement. Surface de l'usine: 70 000 pieds carrés. Construit dans un parc industriel à la sortie de l'autoroute no. 73. La bâtisse pourrait être vendue seule.
VF-207 Marcel D'Amours Bèauce 418-228-9537

3 000 000\$ avec marge bénéficiaire intéressante.
AE-234 Gilles A. Denis Québec 418-643-8993

ENTREPRISE MANUFACTURIÈRE — Promoteur désire investir 100 000\$ - 150 000\$ dans une entreprise manufacturière dynamique ou faire l'acquisition d'une entreprise manufacturière. Il serait souhaitable que l'entreprise soit située dans la région de Montréal.
AE-237 Luc Moreau Laval 514-6353

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

ACQUISITION D'ENTREPRISES

ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES — Sommes intéressées à acquérir une entreprise manufacturière soit dans les secteurs "aliments et produits alimentaires" ou "métal fabriqué". Les régions retenues sont: Montréal, Québec, Sherbrooke, Granby. Chiffre d'affaires de 2 à

OCCASIONS D'AFFAIRES

ÉQUIPEMENT DE CLIMATISATION

Nous avons un inventaire des appareils de climatisation de marque Carrier, neufs, jamais installés, sur lesquels nous pouvons consentir des prix exceptionnels ainsi que pour les items suivants:

Un refroidisseur d'eau de marque Carrier modèle 19DG, capacité de 300 tonnes, type centrifuge, 575/3/60.

Un démarreur magnétique de marque Siemens, 575/3/60.

Un tour de refroidissement Baltimore Aircoil modèle VLT 325 B, moteur 575/3/60.

Deux pompes Darling de 900 G.P.M. à 1100 G.P.M. à 220 P.T. avec moteur 575/3/60, 40 H.P.

Sept sections de ventilateur d'une capacité de 5000 à 21000 C.F.M. à 1.5 S.P. complet avec serpentin de chauffage et climatisation à l'eau froide.

Tous les équipements sont visibles à notre atelier.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec M. Raymond Savard, Vardet Inc., au (514) 656-5151.

RETRAITE P.M.E.

Vous désirez vous retirer? Malheureusement vous n'avez personne à qui léguer votre entreprise.

Je cherche une entreprise actuellement profitable.

Si vous êtes prêt à m'accorder un an environ pour me transmettre votre expertise, écrivez à:

RETRAITE a/s Corporation de Promotion Industrielle de la Région de St-Hyacinthe, 1555 Girouard ouest, suite 101 St-Hyacinthe, Qué. J2S 2Z6 (514) 773-4232 ou 464-0383

DEVENEZ VOTRE PROPRE PATRON

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

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

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Imprimerie commerciale moyenne établie depuis 10 ans, équipée en 1 et 4 couleurs jusqu'au 28 x 40 recherche IMMÉDIATEMENT plusieurs GRAPHISTES PUBLICITAIRES et PHOTOGRAPHES COMMERCIAUX possédant leur matériel, du talent, de l'expérience et une clientèle, mais ne disposant pas de locaux. Nous mettons à votre disposition un vaste local (200 pi.ca.) à partager en studios de conception et prises de vues, situé à Lachine, sur la route 20, à 10 min. du centre-ville. Rdv. avec portefeuille, au

(514) 634-7217

PVC

FRANCHISES VIDÉO DISPONIBLE • NOUVEAU CONCEPT

M. LACHANCE 337-3642 de 9 h à 17 h

OCCASION EXCEPTIONNELLE

Mercurie à vendre. Nouveau Rosemont.

(514) 351-3666

ORDINATEUR

Fermeture de bureau. En excellente condition, Basic-Four BB1, modèle 400, 1 imprimante avec table et 3 écrans, 6 disques 2.1MB chacun, 2 programmes de comptabilité et administration immobilière.

Prix spécial \$12,000.
(514) 351-7215

ORDINATEUR PDP8

Digital, 2 écrans VT52, imprimante LA-180, 24 disques. Contrat d'entretien valide. Programme assurance inclus. Laisserais à \$15,000.

Si intéressé, téléphonez à:
(514) 773-6038

ÉQUIPEMENT COMPLET

De manufacture fibre de verre. Compresseur 15 forces, shopper, fusils, élévateur électrique, etc. 1 mois d'usage.

Valeur: \$30,000, pour \$15,000
Après 5 h. (514) 351-0921

INFORMATIQUE

Temps machine disponible sur IBM SYSTÈME 34

Tarifcation par hre, sem. ou mois

STE-FOY 418-653-6688

CHAUDIÈRE ÉLECTRIQUE

2,000 K.W. à électrodes, pression 150 p.s.i., vapeur ou eau chaude.

CHAUDIÈRE VAPEUR À L'HUILE

Pression 150 p.s.i., puissance 4,900 K.W.

CHAUDIÈRE À FLUID THERMIQUE

Au mazout, 550°s F., puissance 7,800 K.W.

Aussi AUTRES CHAUDIÈRES à vapeur ou eau chaude.

Réparation, entretien, installation.

(514) 773-0761

Nelson McGowan Ltée.

St-Hyacinthe.

INVESTISSEUR

POUR UN BON PLACEMENT

Les Centres Physio-Magnétiques C.P.M.

(Déjà 8 centres au Québec)

Conditionnement physique et Relaxation

Champs magnétiques pulsatoires

Douleur/Fatigue/Stress
(514) 287-9744

8h40

L'heure de la minute
d'efficacité à Radio Cité,
FM 107,3.

En affaires, chaque minute compte. Surtout lorsqu'il s'agit d'une minute d'efficacité. La chronique "À la recherche de l'efficacité" est présentée sur les ondes de Radio Cité, FM 107,3, à 8 h 40 chaque matin. Préparée par Jean-Claude Gagnon, conseiller en gestion, de Samson Bélair, cette chronique traite des toutes dernières techniques de gestion d'entreprise. "À la recherche de l'efficacité" est une présentation de Bell Canada. Une minute qui compte.

RADIO CITE

FM
107,3

Un employeur ne peut pas empêcher un employé d'être juré et doit obligatoirement le reprendre à son retour

Il y a des attributions sociales qui, impératives pour l'individu qui en hérite, comportent pour certains tiers, tels les employeurs, des obligations insoupçonnées.

Sauf exceptions et moyennant certains pré-requis, toute personne peut être appelée à siéger en tant que juré dans le cadre d'un procès devant les tribunaux d'assises criminelles.

Il se peut bien qu'un de ces jours, à moins que cela ne se soit déjà produit, qu'un de vos employés vous annonce qu'il doit s'absenter de son travail pour une période indéterminée pour le motif qu'il a été choisi à titre de juré.

Si le salarié en question n'a pas le choix d'accepter ou de refuser d'être parmi les membres du jury, sachez que l'employeur n'a pas non plus le choix et que le salarié doit retrouver son poste à son retour.

Récemment, les médias ont rapporté le cas d'une perquisition effectuée dans les bureaux d'un employeur dont l'un des employés qui avait été retenu à titre de juré dans un procès fort suivi au Québec, avait été congédié. Le juge qui avait ordonné la perquisition détenait certaines infor-

mations à l'effet que ce congédiement aurait pu être fait à l'encontre de la loi.

La suite de cette histoire n'est pas connue...

Réintégration de l'employé

La Loi sur les jurés (L.R.Q. C. J-2) est impérative. Elle interdit à tout employeur de congédier, suspendre ou déplacer un employé ou modifier ses conditions de travail autres que la rémunération pour le motif que ce dernier est assigné ou agit comme juré.

Tout salarié qui perd son emploi dans ce contexte a donc la possibilité de déposer une plainte auprès d'un Commissaire du Travail.

Dans la cause impliquant Sogétra Société

Générale de Traduction Ltée c. Goulet (SOQUIJ, J.E. T-82-692), le juge Bernard Lesage du Tribunal du Travail avait à se prononcer dans le cadre d'une requête pour obtenir la permission d'en appeler, sur une décision d'un Commissaire du travail qui avait ordonné la réintégration de Goulet dans son emploi, à la suite d'une plainte portée en vertu de la loi précitée.

La plaignante avait été absente de son travail, pour le motif précité du 5 janvier au 19 mars 1982. Se présentant chez son employeur, le 22 mars suivant, il la congédie. Le 29 suivant, l'employeur embauche une autre secrétaire en remplacement de la plaignante.

Le Commissaire, après audition, n'a eu qu'à appliquer l'article perti-

nent de la Loi sur les jurés et d'ordonner la réintégration de la plaignante dans son emploi avec tous ses droits et privilèges et de lui verser à titre d'indemnité le salaire et les autres avantages dont l'a privée son congédiement.

L'indemnité est due pour la période comprise entre le moment du congédiement et celui de l'exécution de l'ordonnance ou du défaut du salarié de reprendre son emploi.

Le jugement ci-haut relaté a été rendu le 27 juillet 1982. L'employeur avait jusqu'au 4 août de la même année pour s'y conformer. Au moment de son congédiement la salariée avait une rémunération hebdomadaire de 260\$. La période de congédiement fut d'au plus 31 semaines. L'em-

ployeur, seulement au chapitre de la rémunération, a été contraint de verser à la plaignante plus de 8 000\$.

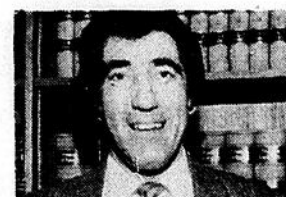
Exception

Dans cette affaire, l'employée avait été engagée sur une base régulière. Le juge Lesage se dit par ailleurs d'avis que le congédiement aurait pu être justifié dans des circonstances exceptionnelles. Parmi celles-ci, il y a le cas où l'employée se serait engagée "de façon précise à effectuer un travail qui ne peut être fait que pendant la période où elle sait devoir être convoquée comme juré." Dans le

contexte particulier de l'affaire en titre, Goulet ignorait, à l'époque de son embauche à l'automne 1981, quel serait le sort réservé à la convocation qui lui avait été faite quelques temps auparavant.

Comme l'indique le juge, "il est fort possible qu'elle aurait pu être exemptée ou mise à l'écart lors de la confection de quelque jury que ce soit durant le terme des assises. Comme question de principe, nul ne saurait être tenu de s'engager vis-à-vis un employeur à lui épargner les inconvénients éventuels d'une loi d'ordre public affectant leurs relations de travail."

ROGER PAGE



"Me Roger Page est associé de l'étude légale Blain, Piché, Emery et Associés et responsable du secteur des relations de travail."

SÉMINAIRE PAROLE & PERSONNALITÉ

«Devenez un chef»
Ce cours vous aidera à:

- penser debout devant un groupe
- présenter et remercier un orateur
- développer le sens de l'humour
- affirmer vos idées
- exprimer vos sentiments
- lire un rapport efficacement
- extérioriser vos intuitions
- diriger une réunion
- influencer les gens
- contrôler une entrave
- développer votre voix
- prononcer une causerie
- être meilleur professeur
- gagner une élection
- animer une association
- usage de la T.V. en circuit fermé
- discours préparés
- exercices d'interprétation
- improvisation

3 jours intensifs
Mai: 11 - 12 et 13
Juin: 15 - 16 et 17
De 9h. à 18h.
au 5277 Ave. du Parc, Montréal

LE PRIX:

360\$ par personne (déductible du revenu imposable)
(incluant attestation officielle)
Droit de démission avec remboursement

Réservation requise: 277-2117

Ne vous demandez pas si vous avez le temps et les moyens de participer à ce cours, demandez-vous si vous avez le temps et les moyens de vous en passer.

GROUPES SPÉCIAUX SUR DEMANDE



Animateur
Auteur du livre
«Arrêtez d'avoir peur,
et croyez au succès!»

L'INSTITUT

Jean-Guy LÉBOEUF,

au service de la PME depuis 30 ans.



Collège
d'Extension
Cartier

vous propose un séminaire-atelier
sur les

TECHNIQUES DE PRÉSENTATION

(5 jours) du 4 au 8 juin 1984 à Montréal

• POURQUOI Y ASSISTER ?

Pour savoir convaincre
Pour savoir exprimer
Pour savoir enseigner
Pour savoir rendre compte

• QUI DOIT Y ASSISTER ?

Quiconque planifie et dirige des réunions, anime des sessions de formation et recherche l'excellence lors d'une présentation.

• LE PRIX ?

495\$ par personne, incluant tout le matériel nécessaire

Pour obtenir la documentation sur ce programme et pour vous inscrire ou pour obtenir de l'information sur les autres programmes du C.E.C.

- Gestion active
- Gestion de la prévention des accidents
- Vente active et gestion du territoire

communiqués au
(514) 767-5316

Collège d'Extension Cartier Limitée
4012 Avenue Wellington, Verdun, Québec, H4G 1V3

L'entreprise qui veut participer doit avoir un chiffre d'affaire annuel d'au moins 500 000\$

Les missions commerciales: un excellent

■ Pour prospecter les marchés étrangers, les missions commerciales constituent un excellent moyen dont les PME devraient se prévaloir.

Une mission commerciale a pour but d'appuyer les gens d'affaires qui désirent établir leurs premiers contacts à l'étranger ou pour mettre en valeur les contacts qu'on a déjà.

Dans un cas comme dans l'autre, le responsable de la mission orientera les représentants des entreprises, leur fournira des données sur les marchés qui les intéressent, les renseignera sur la concurrence, les barrières tarifaires, etc.

Si cela est opportun, les participants rencontre-

ront des personnes-ressources: exportateurs d'expérience, spécialistes dans tel ou tel type de commerce, des distributeurs, des importateurs ou grossistes, ou encore, des décideurs des secteurs publics ou privés.

Les conseillers économiques travaillent en étroite collaboration avec le per-

sonnel des délégations du Québec et avec celui des ambassades canadiennes.

Le ministère du Commerce extérieur organise aussi de nombreuses missions pour les entreprises d'ici. M. Bernard Duseault, directeur du Développement du commerce international au ministère de l'Expansion indus-

trielle régionale (MEIR) croit, pour sa part, que les missions et foires commerciales constituent le moyen par excellence pour connaître son marché et la concurrence internationale. Le MEIR organise environ 220 missions et foires par an, de la petite exposition textile à New York, à Telecom à Genève, ou au salon de l'aéronautique à Paris.

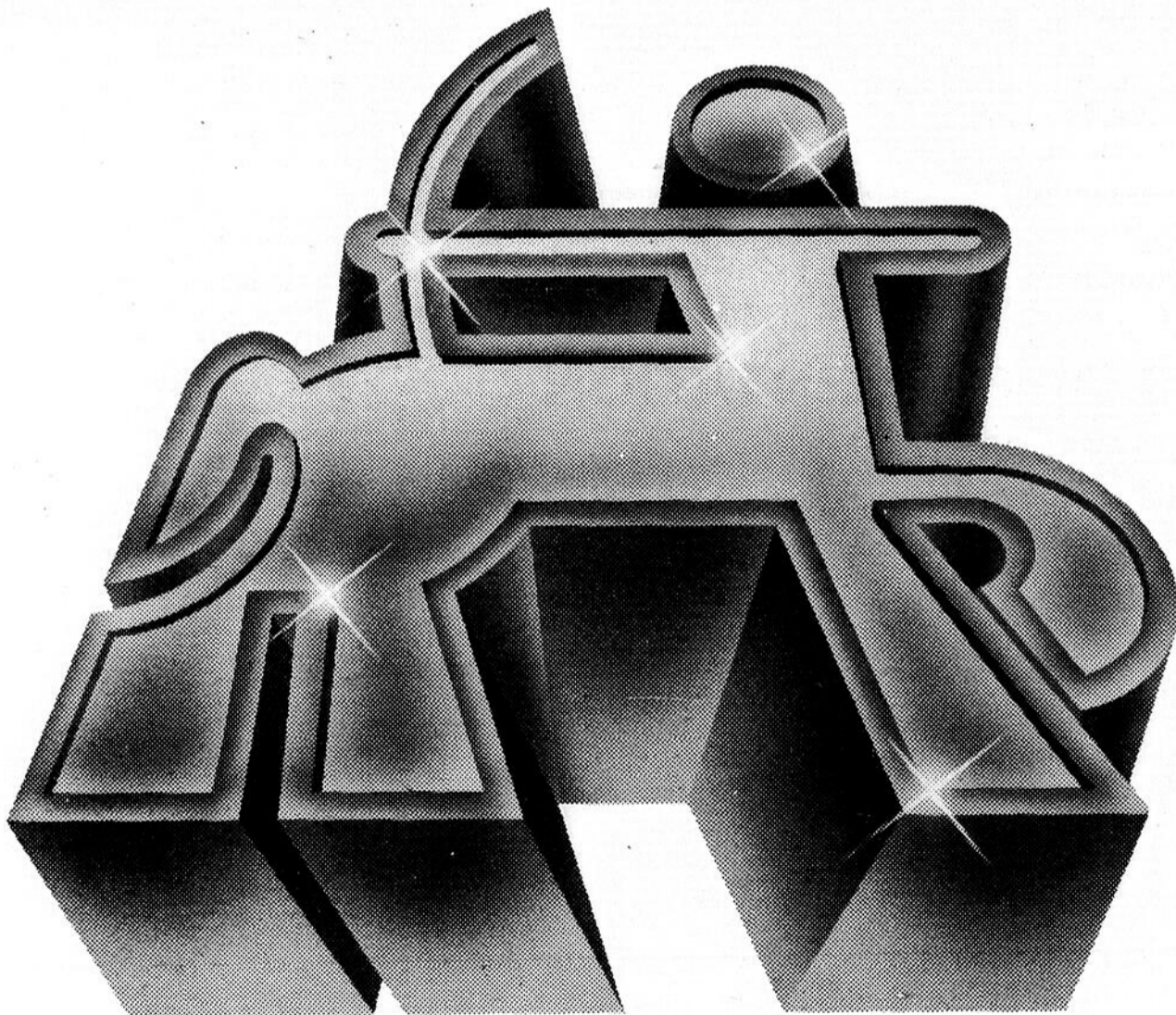
Six ou huit participants

Idéalement, une mission commerciale regroupe de 6 à 8 entreprises qui oeuvrent dans des secteurs connexes qui ne sont pas en concurrence: bois et meuble, agro-alimentation et agro-industrie, énergie et industries connexes, transport en commun et développement routier, génie-conseil et construction, etc.

M. François Bouilhac, du ministère du Commerce extérieur explique: "On regroupe des exportateurs expérimentés et des gens de moins d'expérience de façon à ce que ceux-ci puissent bénéficier du savoir-faire des premiers. Le conseiller économique a toujours des informations à transmettre, mais rien ne vaut une conversation à coeur ouvert entre gens d'affaires. Le métier d'exportateur, ça s'apprend et ça s'apprend sur le terrain".

La mission commerciale peut aussi servir à aller chercher des technologies nouvelles permettant

Le courtier d'assurances: un conseiller de première valeur



Au moment de vous procurer de l'assurance, vous voulez avoir la certitude d'obtenir la meilleure protection à un juste prix. C'est ici qu'intervient votre courtier d'assurances.

Le courtier d'assurances est avant tout un

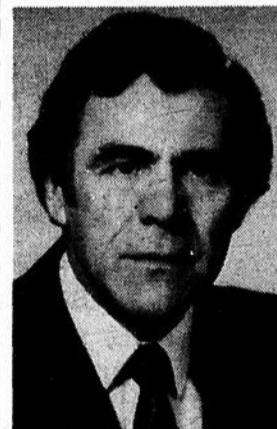
guide compétent. Il voit à la mise à jour de vos assurances suivant l'évolution de vos besoins. Et lors d'un sinistre, il surveille vos intérêts auprès des assureurs. C'est un conseiller de première valeur.

L'ASSOCIATION DES COURTIER D'ASSURANCES DE LA PROVINCE DE QUÉBEC

Vous avez bien raison!



groupement
des assureurs
automobiles



M. Paul H. Brochu

M. Paul H. Brochu a été élu président du conseil d'administration du Groupement des assureurs automobiles lors de l'assemblée générale annuelle des membres de l'organisme.

M. Brochu est président directeur général de l'Union canadienne, compagnie d'assurances et directeur pour le Canada de La Norman, compagnie d'assurance Limitée.

Le Groupement des assureurs automobiles réunit tous les assureurs privés autorisés à pratiquer l'assurance automobile au Québec.

moyen de prospector des marchés

d'améliorer ses produits ou de compléter une gamme de produits pour le marché québécois ou les marchés étrangers. Il peut être intéressant de trouver un partenaire pour conclure un "accord industriel".

Avoir les reins solides

"Pour participer à une mission commerciale, d'après M. Denis Collart, directeur des Services d'aide à l'exportation chez Price Waterhouse, une entreprise doit présenter une santé financière satisfaisante et avoir un chiffre d'affaires annuel d'au moins 500 000 \$. De plus, l'entreprise doit avoir les reins assez solides pour répondre à des commandes importantes. En général, quelqu'un qui est incapable de vendre en Ontario ou aux États-Unis, ne devrait pas songer au marché européen ou autre. À moins que son produit ne soit très spécial ou qu'il existe une demande très nette".

M. Bouilhac cite le cas d'une entreprise qui pensait exporter des sous-

vêtements féminins en Europe. Ceux-ci ne se différaient pas tellement de ceux qui se fait là-bas et leur prix n'était pas compétitif. "Par contre, l'entreprise songeait à exporter des maillots de bain pour femmes enceintes. À notre connaissance, ce produit est peu répandu en Europe. Le dossier mérite d'être approfondi".

Être réaliste

Il ne faut pas toujours s'attendre à vendre lors d'une première mission, surtout en Europe. Cela peut arriver, mais c'est rare. Il faut plutôt préparer le terrain, se faire connaître, créer un climat de confiance. Bref, établir



sa réputation.

Les clients voudront possiblement enquêter sur votre crédit, sur votre capacité de production, sur votre savoir-faire, etc. Tout cela prend du temps. Si on obtient des demandes de soumission, c'est déjà beaucoup. Pour réaliser des ventes, il faudra probablement participer à des expositions, faire de la publicité ou prévoir d'autres formes de promotion".

Ce n'est pas parce que

le voyage est plus long que ça va nécessairement aller plus vite que de faire affaires avec M. Bouchard de Laterrière, P.Q.! Certaines affaires peuvent prendre des années avant d'être conclues. Ainsi, une entreprise québécoise du secteur de la ventilation, Aston Industries inc. et Ziehl-ABEGG GmbH, d'Allemagne, viennent de créer une nouvelle société: Aston-Ziehl après plusieurs années de négociation.

Signalons, pour conclure, que le ministère du Commerce extérieur fournit un appui technique et financier dans le cadre du programme d'aide à la promotion des exportations (APEX). Les entreprises qui désirent obtenir un APEX ou participer à une mission commerciale peuvent se renseigner auprès de M. Étienne Elek, Direction générale de l'Expansion des marchés, 1, place Ville-Marie à Montréal, tél.: 873-3204.

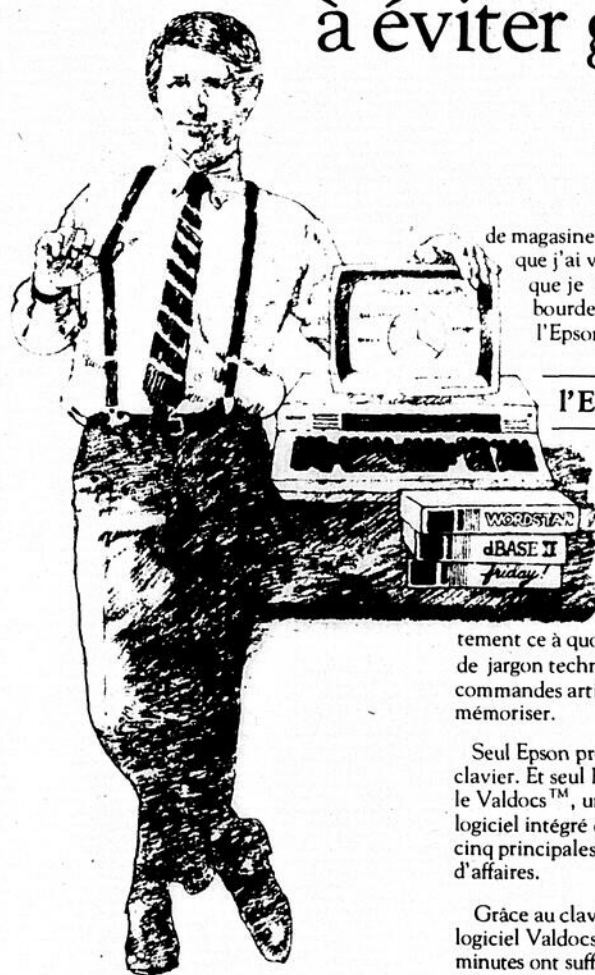
PIERRE MANTHA



Pierre Mantha, L.Sc.Com., c.a., est conseiller en administration et associé-directeur du bureau de Québec de Price Waterhouse.

UN PROFANE DE LA TECHNOLOGIE SE CONFIE:

"Voici les bourdes que j'ai réussi à éviter grâce à l'ordinateur personnel Epson."



de magasiner. Parmi tous les ordinateurs que j'ai vus, un seul m'a convaincu que je pourrais éviter toutes les bourdes que j'étais appelé à faire: l'Epson® QX-10.

Et mes besoins futurs? Moi, je ne vais pas tomber en désuétude, mais mon ordinateur, lui?

Un Epson, c'est pour la vie

L'Epson inclut gratuitement les capacités CP/M®, ce qui vous donne accès à des centaines de programmes. Ou vous pouvez acheter MS™. DOS et bénéficier des programmes de l'IBM® PC, Lotus® 1-2-3® y compris.

Ce qui revient à dire que l'Epson peut s'adapter à presque tout type de programme existant ou à venir. Éliminez # 4 et # 5.

Si cela ne vous fait pas déborder de confiance, composez votre propre liste de bourdes et apportez-la chez votre détaillant Epson.

C'est encore la meilleure façon d'éviter la plus grande des bourdes: Ne pas acheter un Epson.™

Le QX-10 comprend: Mémoire RAM DE 256K - deux disques à double densité - écran haute résolution (avec mémoire dédiée 128K) - ports RS 232C et parallèle - cinq fiches d'expansion - câbles d'interface requis - le logiciel intégré exclusif Valdocs - le BASIC de Microsoft - et le système d'opération amélioré CPM 80 2.2 (MS-DOS optionnel). Garantie gratuite d'un an sous contrat avec E.S.S.N.A. Services Ltd. offerte partout au Canada. Pour obtenir un dépliant gratuit ou le nom du plus proche détaillant Epson, appelez un bureau régional: région de l'Est (514) 331-7534, région du Centre (416) 439-4396, région de l'Ouest (403) 255-2772.



"De tous les ordinateurs personnels au monde, seul Epson offre ce clavier."

L'Epson, rien d'autre

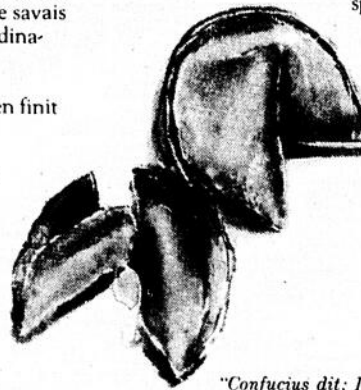
Remarquez bien le clavier de l'Epson. Ses touches sont identifiées avec des mots comme ENREGISTRER, RECHERCHER, POSTER, DESSINER. Chaque touche fait exactement ce à quoi vous attendez. Pas de jargon technique ni de séquences de commandes artificielles à mémoriser.

Seul Epson présente ce clavier. Et seul Epson offre le Valdocs™, un puissant logiciel intégré offrant les cinq principales fonctions d'affaires.

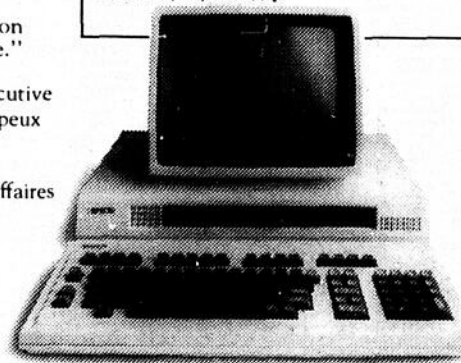
Grâce au clavier et au logiciel Valdocs, dix minutes ont suffi à éliminer les bourdes # 1 et # 2.

Valdocs répond aux exigences de la plupart des gens. Mais, si votre entreprise requiert davantage, Epson a la solution: la nouvelle collection de logiciels "Executive Tool Kit" incluant Wordstar® et dBase II®, maintenant spécialement conçus pour fonctionner "à la simple pression d'une touche."

Avec l'"Executive Tool Kit", je peux répondre à n'importe quel besoin d'affaires actuels. Arrivederci # 3.



"Confucius dit: Il est difficile d'acheter un ordinateur aujourd'hui quand on ne sait pas ce que demain nous réserve."



EPSON

"En affaires, je n'ai pas d'égal, mais lorsqu'il s'agit de choisir de l'équipement électronique sophistiqué, je suis tout ce qu'il y a de plus profane.

J'ai donc consulté ceux qui possédaient déjà un ordinateur, pour me rendre compte finalement que je ne savais toujours pas quel genre d'ordinateur me procurer - plutôt lesquels éviter:

1. Les ordinateurs qu'on n'en finit plus d'apprendre à faire fonctionner.
2. Les ordinateurs trop difficiles à manipuler.
3. Les ordinateurs qui ne peuvent s'adapter aux besoins spécifiques de ma compagnie.
4. Les ordinateurs dépourvus d'une large gamme d'applications d'affaires.
5. Les ordinateurs que je ne pourrai pas utiliser toute la vie.

Liste en main, j'ai entrepris

Epson WordStar CPM, IBM, Lotus et 1-2-3 sont des marques de commerce enregistrées de Epson Corporation, MicroPro, Ashton-Tate, Digital Research, IBM et Lotus respectivement. Valdocs et MS-DOS sont des marques de commerce de Microsoft, respectivement.

A G E N D A

DÉJEUNERS CAUSERIES

Mardi, 8 mai - midi

Hôtel le Quatre Saisons



Billet à l'entrée: 25\$
Renseignements et réservations: 866-2861

M. Jean Pouillot
Président et chef de la direction
CFCF Inc.

À venir

16 mai - 11h45

Visite industrielle
General Motors (Broisbriand)
L'EXCELLERATION, formule gagnante pour l'entreprise
34ème Congrès annuel

7 au 10 juin

Château Montebello

Inscrivez-vous dès maintenant!



**La Chambre de commerce
du district de Montréal**

1080, côte du Beaver Hall - Montréal, Québec - H2Z-1T1

Jugement plein de conséquences pour les administrateurs de PME La responsabilité d'une caution ne s'éteint pas à une date fixe

■ Lorsque des administrateurs cautionnent les obligations d'une compagnie pour une durée fixe, qu'arrive-t-il si la compagnie fait faillite plusieurs mois après la fin de la durée fixe pour le cautionnement? Les cautions sont-elles encore responsables de quelque montant dû en faveur du créancier de la compagnie?

Il s'agit là des questions auxquelles a eu à répondre le Juge Vincent Masson, de la Cour supérieure du district de Beauce, dans un jugement rendu le 28 décembre 1983 dans l'affaire de la Caisse Populaire de St-Georges-de-Beauce vs Roland Rodrigue, Michel Longchamps et Gaspar Gagné.

Les faits

Dans cette affaire, le 26 juin 1979, les trois défendeurs avaient consenti un

cautionnement pour les obligations d'une compagnie sans but lucratif connue sous le nom de O.P.A.R.C. Inc.

À la fin de la période du cautionnement, à savoir le 26 juin 1980, il était dû à la Caisse Populaire de St-Georges-de-Beauce un solde de 18 041,79\$. À ce moment, la Caisse Populaire St-Georges-de-Beauce, voyant que les cautionnements étaient arrivés à terme, a requis des défendeurs le renouvellement de ces cautionnements, mais les défendeurs ont complè-

tement refusé.

Malgré ce refus des défendeurs, la Caisse Populaire St-Georges-de-Beauce a continué à faire affaires avec O.P.A.R.C. Inc. en consentant de nouvelles avances et en obtenant également certaines remises. Cependant, malheureusement, O.P.A.R.C. Inc. devait faire cession de ses biens en vertu de la Loi sur la faillite le 8 juin 1982, laissant un solde dû à la Caisse Populaire St-Georges-de-Beauce de 31 389,51\$ en capital et de 3 965,86\$ en intérêts.

À la suite de cette faillite, la Caisse Populaire St-Georges-de-Beauce a entrepris des procédures judiciaires contre les trois cautions pour obtenir le remboursement des soldes dus par O.P.A.R.C. Inc.

En défense, les défendeurs ont tout d'abord indiqué que leur cautionnement expirait le 26 juin 1980 et qu'ils ne l'avaient pas renouvelé. Également, les défendeurs ont prétendu qu'en date du 26 juin 1980, il était dû à la Caisse Populaire St-Georges-de-Beauce une somme

de 18 041,79\$, et que les remises faites par O.P.A.R.C. Inc. en juin 1980 et en juin 1982 totalisaient 54 746,75\$ ce qui couvre entièrement le montant qui était dû en juin 1980. Cela, selon les défendeurs, fait en sorte que leur responsabilité avait été pleinement acquittée et qu'ils ne devaient plus rien à la demanderesse.

Effectivement, la preuve a démontré qu'entre juin 1980, date de terminaison des cautions, et juin 1982, date de la faillite de O.P.A.R.C. Inc., O.P.A.R.C. Inc., avait fait à la Caisse Populaire St-Georges-de-Beauce des encaissements de 54 746,75\$ alors que, de son côté, la Caisse Populaire St-Georges-de-Beauce avait consenti des avantages additionnelles pour un montant total de 68 094,47\$.

Le tribunal devait se poser deux questions, à savoir:

1) malgré le fait que le cautionnement se soit terminé en juin 1980, les cautions demeuraient-elles responsables pour le solde dû en juin 1980 envers la Caisse Populaire St-Georges-de-Beauce?

2) les défendeurs ont-ils raison de prétendre que les versements faits par O.P.A.R.C. Inc. en juin 1980 et juin 1982 devaient tout d'abord s'appliquer en déduction des plus vieilles dettes, à savoir celles qui étaient garanties par les défendeurs prévues au Code civil ne s'appliquaient pas en la matière?

Le jugement

Sur le premier point, le tribunal en est effectivement venu à la conclusion que la seule responsabilité qui peut être imputée aux défendeurs est celle du solde qui existait au moment de l'expiration du cautionnement, le 26 juin 1980, à savoir la somme de 18 041,79\$, et que leur responsabilité ne s'éteignait pas automatiquement à cette date pour le montant en question, le seul mode d'extinction étant la quittance donnée par la Caisse

Populaire ou, le cas échéant, la prescription acquise suivant le Code civil.

À l'égard de la deuxième question, la réponse devait être plus difficile. En effet, le Code civil prévoit, à ses articles 1158 et suivants, que les paiements faits par un débiteur s'appliquent tout d'abord sur les plus anciennes dettes, ce qui semblerait donner raison aux défendeurs.

Le tribunal devait en venir à la conclusion que les règles d'imputation de paiements prévus au Code civil ne peuvent s'appliquer lorsque des avances sont faites par l'intermédiaire des opérations d'un compte courant alors que les argents reçus ne sont pas des paiements mais des remises, de telle sorte qu'il ne peut y avoir d'imputation possible avant la fermeture du compte.

À la lumière de l'ensemble de ces principes, le juge Masson en est venu à la conclusion que l'obligation des cautions s'est terminée le 26 juin 1980 et que la responsabilité des défendeurs était celle du montant dû le 26 juin 1980 plus les intérêts sur ce montant, jugement a été rendu contre les défendeurs pour cette somme.

La morale de cette histoire: si vous donnez un cautionnement, même à durée déterminée, assurez-vous d'obtenir une quittance de l'institution financière à la fin de la durée ou d'obtenir la fermeture du compte garanti par le cautionnement à la fin de la durée, à défaut de quoi votre responsabilité pourra se produire par la suite.

JEAN-H. GAGNON



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

STAGNATION DE L'EMPLOI.
CONCURRENCE ET PRODUCTIVITÉ.
HAUTE TECHNOLOGIE.

AUTANT DE FACTEURS QUI FONT QUE LA NATURE ET L'IMPORTANCE DU RÔLE
DES CADRES ONT CHANGÉ RADICALEMENT.
SI VOUS ÊTES UN CADRE, VOTRE AVENIR SE JOUE MAINTENANT.
IL Y AURA DES GAGNANTS MAIS AUSSI DES VICTIMES.

**JOURNÉE THÉMATIQUE LE 10 MAI 1984,
DE 8h30 À 16h30.**

CONFÉRENCIER INVITÉ: **M. JACQUES LANGUIRAND,**
ÉCRIVAIN ET ANIMATEUR.

UN DÉFI POUR LES CADRES: RÉAGIR...OU DISPARAÎTRE

ÉTUDE DE CAS, ÉCHANGES AVEC PANELISTES,
SOLUTIONS ENVISAGÉES.

SIMULTANÉMENT À

MONTREAL	CHATEAU CHAMPLAIN
QUEBEC	AUBERGE DES GOUVERNEURS, CENTRE-VILLE
RIMOUSKI	AUBERGE DES GOUVERNEURS
VAL D'OR	MOTEL L'ESCALE

INSCRIPTION: 70\$

UNE INITIATIVE DU COMITÉ
DES MEMBRES EN AFFAIRES, SERVICES
GOUVERNEMENTAUX ET INDUSTRIE
680, RUE SHERBROOKE OUEST, MONTREAL
H3A 2S3 (514) 288-3256

CI-INCLUS UN CHEQUE DE 70\$ PAYABLE
À L'ORDRE DES COMPTABLES AGRÉÉS
DU QUÉBEC, 680, RUE SHERBROOKE
OUEST, MONTREAL, QUE. H3A 2S3.
TEL.: (514) 288-3256

JE PARTICIPERAI DANS LA RÉGION SUI-
VANTE: MONTREAL
 QUÉBEC
 RIMOUSKI
 VAL D'OR

NOM _____
FONCTION _____
RAISON SOCIALE _____
ADRESSE _____
CODE POSTAL _____ TEL. _____

*Ordre
des comptables agréés
du Québec*

GAGNON LACOSTE AVOCATS

AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE

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

TELEPHONE: 284-0426

CODE REGIONAL: 514

Pas de frais de réparations.
Pas de frais d'entretien.
Pas de frais pour les services d'urgence.
Pas de frais de remorquage.

La carte
Audi
présente
tellement
d'avantages
positifs.

Si vous louez ou achetez une nouvelle Audi, la carte Audi couvre à peu près tout, sauf votre carburant. Cela veut dire que pendant trois ans, vous pourrez rouler sans problème. Votre concessionnaire Audi vous fournira tous les détails. La carte Audi. Elle redéfinit incontestablement les caractéristiques standard dans le domaine de l'automobile.



À l'avant-garde du génie automobile.

La vente d'une entreprise et la taxe de vente provinciale (2)

Les véhicules-moteurs peuvent

■ Nous avons commencé à étudier la semaine dernière les incidences que peut comporter du point de vue de la taxe de vente provinciale, la vente d'une entreprise.

Si la vente prend la forme d'une vente des actions de la compagnie exploitant l'entreprise, aucune taxe ne sera exigible. Lorsque, par ailleurs, il s'agit d'une vente en bloc, i.e. une vente de tous les éléments d'actif de l'entreprise, plusieurs sinon la totalité des biens échapperont à la taxe soit parce qu'ils sont couverts par une exemption, soit parce qu'ils sont destinés à la revente, à la location ou à la relocation ou soit encore parce qu'ils constituent des biens immeubles.

Après avoir expliqué qu'il existe quatre catégories de biens immeubles en vertu du Code civil, nous en étions à nous pencher sur la dernière d'entre elles, soit celle des immeubles par destination.

Immeubles par destination

Les immeubles par destination sont certains biens qui par leur constitution physique sont des biens meubles, mais qui sont traités comme des immeubles parce que leurs propriétaires les a unis à titre d'accessoires à un immeuble par nature.

Pour qu'un bien puisse ainsi être considéré comme

un immeuble par destination, il est nécessaire:

— que le propriétaire du bien soit également propriétaire de l'immeuble par nature auquel le bien est uni; et

— que le bien soit incorporé à cet immeuble par nature (rattachement physique) ou que le bien soit requis et utilisé pour l'exploitation de l'immeuble par nature et y soit placé à perpétuelle demeure (rattachement intellectuel).

Même si chaque cas demeure un cas d'espèce, voici quelques exemples de biens qui ont été considérés comme des immeubles par destination:

— les tonneaux d'une brasserie; l'orgue d'une église; les lustres et les comptoirs d'une taverne; un standard téléphonique; la machinerie, les meubles de bureau, les tracteurs et les camions servant à l'exploitation d'un moulin à scie; les meubles d'un hôtel et d'un restaurant; les meubles et l'équipement de bureau servant à l'exploitation d'une maison de convalescence; une roulotte placée sur roue et sur piliers.

Il est important de noter que les conditions mentionnées plus tôt doivent demeurer présentes pour

qu'un bien continue de se qualifier comme immeuble par destination.

Ainsi, lors d'une vente, pour qu'un bien continue d'être traité comme un immeuble par destination et ne soit donc pas sujet à la taxe, il est nécessaire que le bien soit vendu avec l'immeuble par nature auquel il s'attache. Ce

principe est reconnu dans le bulletin d'interprétation T.V.4 publié par le ministère du Revenu en date du 17 mai 1982.

Pratique du ministère

Il est bon d'ajouter que la politique administrative du ministère du Revenu a

traditionnellement été d'exempter la machinerie (elle pourra également être exemptée si elle se qualifie comme matériel de production), les véhicules moteurs et l'ameublement de bureau vendus dans le cadre d'une vente en bloc, en autant que l'immeuble auquel ils se rattachent fasse également

partie de la transaction.

Cette pratique s'appuie sur une interprétation plutôt large de la jurisprudence qui veut que les biens nécessaires à l'exploitation d'un immeuble pour fins agricoles, industrielles ou commerciales soient des immeubles par destination.

On retrouve cependant



ÎLES DES SOEURS - MONTRÉAL
ABRI FISCAL
CONDOMINIUM CLASSE 31

DÉGRÈVEMENT FISCAL PRÉVISIBLE EN 1984 28 100\$

DÉBOURSÉS COMPTANT EN 1984: 0\$

RÉCUPÉRATION D'IMPÔT PRÉVISIBLE EN 1984: 15 458\$

40 condos, les plus prestigieux mis en vente dans l'est du Canada actuellement. Situés en bordure du fleuve, à Montréal, comprenant piscine, bain tourbillon, racquetball, salle de jeux, bricolage et d'exercice, tennis.

Un investissement d'avenir, un abri fiscal incroyable.

Aucune mise de fonds, financement à 100% par la banque. Votre revenu doit être supérieur à 45 000\$.

AGISSEZ MAINTENANT
BIENTÔT IL SERA TROP TARD



GUY (514) 767-5363
PARÉ (418) 681-7757

& ASSOCIÉS INC.

Fiscalité et Courtage Immobilier

30 Berlioz Rive, #103, Île des Soeurs, Mtl H3E 1L3

2210, de Lino, Sillery, Q.C. G1T 1L6

- Ces montants peuvent varier selon votre investissement et vos déductions annuelles
- Possibilité de location, venez nous rencontrer



LA CADILLAC DE DE

Elle a été créée pour vous. Le coupé de Ville, le sedan de Ville que vous voyez ici et la Fleetwood 1985 à traction avant. Des carrosseries au profilage aérodynamique et plus d'espace pour la tête et pour les jambes du conducteur que dans la Cadillac 84. Le premier moteur V8 monté transversalement avec traction avant, à injection de carburant et fonctionnant en douceur, pour votre agrément de conduite. Un comportement routier et une direction

NOUVELLE GARANTIE LIMITÉE DE 4 ANS/80 000 km!
Standard pour les Fleetwood et de Ville à traction avant.

*Voyez votre concessionnaire pour tous détails.

nt faire partie des immeubles

au moins deux causes qui tendent à démontrer que le ministère n'est pas prêt à accepter que des véhicules moteurs puissent dans tous les cas être considérés comme des immeubles par destination. Dans ces deux causes, le ministère a tenté de cotiser des contribuables qui n'avaient pas payé la taxe à l'égard de véhicu-

les acquis dans le cadre d'une vente en bloc.

D'abord, dans la cause de **Modern Tank Lines Inc. c. A.G. of Quebec** qui remonte à 1970, une entreprise de transport comprenant des camions et un immeuble avait été vendue en bloc. Malgré le fait que les camions avaient été désignés comme étant des

immeubles par destination dans le contrat de vente, la Cour a donné raison au ministère, estimant que les camions n'étaient pas nécessaires à l'exploitation de l'immeuble; c'est l'immeuble plutôt qui était devenu l'accessoire des camions.

Dans une cause plus récente, **Transport Les-**

sard (1976) ltée c. MRQ, qui remonte à 1983, il s'agissait également de la vente en bloc d'une entreprise de transport. La Cour a cette fois donné raison au contribuable.

Sans se prononcer sur le fond de la question, la Cour a jugé que le ministère était lié par le geste posé par un de ses préposés

qui, sur la foi d'une directive interne, avait permis le transfert des immatriculations sans taxe. La directive en question prévoyait que les véhicules vendus lors d'une vente en bloc n'étaient pas sujets à la taxe.

Malgré cette dernière décision, nous pensons qu'il y a lieu de se méfier de la politique administrative traditionnelle du ministère et qu'il est préférable de ne pas prendre pour acquis que tous les biens et particulièrement les véhicules moteurs vendus dans le cadre d'une vente en bloc sont toujours des immeubles par destination qui ne sont pas sujets à la taxe.

Nous examinerons la semaine prochaine deux problèmes particuliers: celui des transferts de biens à une compagnie lors de son incorporation et celui des ventes entre compagnies apparentées.

ROBERT RIVARD



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



DEMAIN EST ARRIVÉE.

ille Des ace de grande précision. Avec une suspension à quatre roues indépendantes qu'un régulateur électronique de niveau règle automatiquement en fonction de la charge. Un élément de commodité: les lave-glaces électriques fonctionnent jusqu'à 10 minutes après qu'on a coupé le contact. Et pour votre tranquillité d'esprit, les appareils électroniques ont été grandement simplifiés afin d'augmenter la fiabilité. Avant tout... c'est une Cadillac.



La vie tient à un clic!

Attachez-vous.

OPINIONS RECHERCHÉES SUR LA POLITIQUE FÉDÉRALE RELATIVE AUX EAUX

Quelles sont les plus grandes sources de préoccupation du Canada et des Canadiens sur le sujet des eaux — rareté régionale, inondations, pluies acides — eau potable pure — approvisionnements suffisants aux fins de l'agriculture, de l'industrie, de la navigation — effets des mégaprojets — projets d'exportation — protection aux fins de la pêche, des loisirs, de la faune?

Quelles mesures le gouvernement du Canada, en collaboration avec les provinces et les territoires, devrait-il adopter pour assurer un approvisionnement suffisant d'eau non polluée.

L'équipe de l'Enquête sur la politique fédérale relative aux eaux recherche la participation de toutes les parties intéressées et du grand public pour trouver des réponses à ces questions et à d'autres questions d'importance vitale pour l'avenir des ressources en eau du Canada. Les membres du comité sont M. Peter Pearse, président, M. James MacLaren et Mme Françoise Bertrand.

Toute personne intéressée à présenter un exposé doit faire connaître ses intentions par écrit au plus tard le 30 juin 1984. On peut se procurer des exemplaires du mandat et autres renseignements relativement aux audiences publiques qui auront lieu partout au pays à l'automne de 1984. Veuillez adresser toute correspondance à :

Enquête sur la politique fédérale relative aux eaux
240, rue Bank 6e étage
Ottawa, Canada K2P 1X4
(613) 593-6551

Canadâ

N'oubliez pas de lire chaque semaine dans

LES **AFFAIRES**

notre chronique sur l'informatique et la haute technologie

Un abonnement au journal

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

c'est dans votre intérêt.



Un outil utile et profitable.

Tirez profit des informations économiques et financières que vous apporte **chaque semaine**, chez vous, le journal **LES AFFAIRES**. Un simple abonnement, et vous aurez entre les mains un outil complet et pratique pour utiliser, à votre profit, les conseils et suggestions de nos experts. Pour un placement important ou un simple rapport d'impôt, **LES AFFAIRES**, c'est dans votre intérêt. N'oubliez pas: en vous abonnant au journal **LES AFFAIRES**, vous obtenez **en prime** le magazine **AFFAIRES**.

Dites-vous bien qu'en remplissant le coupon ci-dessous vous faites un investissement.

*sur le prix habituel en kiosque

Veuillez simplement retourner ce coupon à:
Service aux abonnés

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

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

Oui, je m'abonne au journal LES AFFAIRES

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

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

M. M^{me} _____ PRENOM: _____

NOM DE LA COMPAGNIE: _____

FONCTION/PROFESSION: _____

ADRESSE: _____

VILLE: _____ PROVINCE: _____

CODE POSTAL: _____ TEL: () _____

FACTUREZ-MOI N° DE CARTE: _____ EXP: _____

VISA SIGNATURE: _____

MASTERCARD



■ **Cantel Cellular Radio Group Inc.**, la seule firme de téléphonie cellulaire ayant obtenu une licence d'exploitation à la grandeur du pays, requerra un financement initial de 100 millions \$. Elle prévoit entrer en service en juin 1985.

"Nous avons plusieurs propositions de financement entre les mains, mais nous n'avons pas encore fait notre choix", a affirmé **M. Philippe de Gaspé Beaubien**, administrateur de Cantel, lors d'une réunion d'information tenue la semaine dernière.

"Pour l'instant nous sommes à résoudre des problèmes extrêmement terre à terre: mettre les personnes clés en place, trouver des locaux, etc."

Radio-communicateurs

Cantel est actuellement la propriété de trois groupes installés dans trois régions du pays:

1- **Télémedia inc.**, de Montréal, gère 18 stations de radio au Québec et en Ontario et publie à l'échelle nationale les éditions françaises et anglaises de **TV Guide** et **Canadian Living**;

2- **First City Corporation Ltd.**, établie à Vancouver, est une filiale d'une des plus importantes firmes de fiduciaire au Canada, **First City Trust**. C'est une entreprise financière diversifiée et une société immobilière;

3- **Rogers Telecommunications Ltd.**, dont le siège social est à Toronto, dessert près de deux millions d'abonnés du câble au Canada, aux USA et en Irlande par l'entremise de sa filiale, **Rogers Cablesystems Inc.**

Les trois propriétaires de Cantel ont décidé d'ouvrir leurs portes aux "radio-communicateurs", ces firmes qui offrent des services de télécasseurs (pages) et de téléphonie mobile traditionnelle. Il en existe 400 au Canada et Cantel veut leur offrir 20% de la propriété de l'entreprise. Cette initiative donnera à Cantel de l'expertise dans la mise en marché de ce type d'équipement et permettra à l'entreprise d'élargir son futur réseau de distribution.

Déjà, un certain nombre de radiocommunicateurs sont propriétaires de 8% de Cantel et les tractations se poursuivent. L'objectif de Cantel est de

Téléphonie cellulaire

Cantel a besoin de 100 millions \$ pour entrer en service en juin 1985



Philippe de Gaspé Beaubien, directeur de Cantel

répartir ainsi sa propriété: 30% pour Télémedia, 30% pour First City, 20% pour Rodgers et 20% pour les radiocommunicateurs. Éventuellement, il faudra de toute évidence avoir recours à du financement externe.

En effet, le président de Cantel, **M. Georges Fierheller**, affirmait récemment: "Le capital nécessaire à la mise sur pied d'un réseau national devrait normalement attirer les investisseurs de l'extérieur en leur offrant des possibilités de participation".

Technologie

Reste à savoir si la téléphonie cellulaire connaîtra le succès que l'on attend. Cantel, qui est en fait la première firme au monde à s'engager dans l'établissement d'un système national, a l'avantage de pouvoir surveiller de près les expériences ponctuelles qui se déroulent présentement dans 6 ou 7 villes aux États-Unis à titre expérimental.

Pour l'instant, le système le plus important est celui qui est expérimenté

par **Bell Illinois** à Chicago. 16 cellules sont installées et on compte déjà 7 000 usagers après trois mois d'exploitation. La formule semble donc connaître un solide succès.

Un autre facteur d'importance qui influencera la réussite de Cantel est d'ordre technologique. La firme est à la recherche de fournisseurs d'équipements terrestres. Deux technologies sont en cause; un système de radiotéléphonie utilise des émetteurs, des récepteurs et des antennes radio d'une part, et des commutateurs téléphoniques sophistiqués d'autre part.

M. Beaubien pense qu'il sera certainement possible de faire affaire avec une seule entreprise. **Nothorn Telecom**, par exemple, est en lice et propose un système composé de ses propres commutateurs et d'équipements de radio **General Electric**.

Au niveau de l'utilisateur, c'est le téléphone lui-même qui est important et, dans ce cas, la technologie va très vite. Il y a seulement quelques mois, on ne parlait en fait que de téléphones mobiles; en

plus de l'appareil téléphonique proprement dit, l'utilisateur devait transporter un émetteur-récepteur séparé de la taille d'une petite valise. Un tel équipement ne pouvait donc se trouver qu'à bord d'un véhicule.

Mais **M. de Gaspé Beaubien** a pu nous montrer un appareil qui intègre les deux unités et qui peut se tenir dans la main. Un petit bloc d'alimentation à pile est inclus dans l'appareil et lorsqu'on est en automobile on peut le brancher sur la batterie de la voiture. Grâce à cette technologie, on peut maintenant parler vraiment de téléphone portatif que l'on amène partout avec soi.

Ce type d'appareil se vend actuellement 4 000 \$US, ce qui est relativement cher, mais **M. Davis Lint**, vice-président marketing de Cantel, prévoit que dans un an, soit avant l'entrée en service de Cantel, il ne coûtera guère plus que 1 500\$.

Les coûts baisseront encore plus lorsque les Japonais entreront sur le marché avec des produits plus légers et plus sophistiqués. Le téléphone portatif est donc une orientation très tentante pour Cantel; mais comme cela implique des coûts d'équipements terrestres plus élevés (plus de cellules), la décision n'est pas facile.

Cantel prévoit que les équipements terminaux pourront s'acheter sur le marché et qu'une bonne quinzaine de marques seront en concurrence. La firme pourrait même éventuellement se lancer dans la fabrication d'un ou plusieurs modèles et elle en offrira en location.

Bell

La licence obtenue par Cantel le 14 décembre dernier est une licence d'exploitation nationale. De plus, il est connu depuis longtemps que les compagnies de téléphones obtiendraient automatiquement des licences dans leurs régions respectives.

Une décision subéquente à encore accentuée

la situation de concurrence créée par le gouvernement. En effet, ce dernier a imposé la même date d'entrée en service à Cantel et aux compagnies de téléphones. Conséquemment, les systèmes de Cantel et de **Bell Canada** devraient entrer en fonction au Québec et en Ontario en juin 1985. Cantel a fait savoir qu'elle commencera par Montréal, immédiatement suivie par Toronto; la compagnie pense que **Bell Canada** s'intéressera au marché des deux mêmes villes.

Mais Cantel devra à

moyen terme s'installer dans 23 agglomérations canadiennes pour respecter ses engagements auprès du **CRTC**. Dans l'Ouest canadien, elle aura à faire face en particulier à **Alberta Telephone** et à **British Columbia Telephone** qui travaillent déjà depuis plusieurs années sur leur propre système de téléphonie cellulaire et qui possèdent une solide expertise dans le domaine.

GIL
TOCCO

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

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

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

Principaux indicateurs

CANADA

Indicateur avancé (filtré)	Mois préc.	Taux de variation en %		
		Mois	Mois ant. 12 mois	Depuis (3)
	déc.	1.1	1.3	15.7

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	fév.	2.6	0.8	8.5
dont: automobiles	fév.	5.8	0.4	21.9
autres	fév.	2.0	0.9	6.2
Ventes de voitures (,000)	fév.	989	967	887
2. Livraisons manufacturières	fév.	6.7	-0.2	12.1
Nouvelles commandes	fév.	8.2	-1.7	15.6
dont: biens durables	fév.	16.1	-3.6	26.1
commandes en carnet	fév.	0.5	-0.8	11.1
3. Inventaires (\$M) manuf.	fév.	-40.9	-30.0	584.3
Gros & détail (1)	fév.	-183.5	-930.1	823.2
Ratio stocks/expéditions	fév.	1.64	1.75	1.78
4. Mise en chantier (,000)	mars	153	151	157

PRODUCTION

Produit intérieur réel	janv.	0.2	0.2	3.3
Production industrielle	janv.	1.0	0.9	7.6
dont: manufacturière	janv.	1.1	1.5	7.8
Construction	janv.	0.5	-1.3	-3.2

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations marchandises	fév.	3.6	0.2	11.8
Importations marchandises	fév.	-2.0	2.8	14.9
Solde commercial (\$M)	fév.	1654	1654	1462

INFLATION ET COÛTS

Prix à la consommation (1)	mars	0.6	0.5	5.2
- excl. alim. et énergie (1)	mars	0.4	-0.2	5.3
Prix industriels (1)	fév.	0.7	0.3	3.6
Coûts unitaires main-d'o. (2)	janv.	0.6	0.2	0.9

MARCHÉ DU TRAVAIL

Population active	mars	0.6	-0.3	1.8
Emploi	mars	0.5	-0.4	2.3
dont: hommes adultes	mars	0.3	-0.5	1.8
Taux de chômage	mars	11.3	11.2	11.6
dont: hommes adultes	mars	8.9	8.7	9.0

(1) Non désaisonnalisé
Secteur commercial, non agricole.

STATISTIQUES BANCAIRES

1. Agrégats monétaires				
M1	fév.	1.4	0.1	12.7
M2	fév.	0.4	0.1	2.8
M3	fév.	-0.2	0.6	-1.1
2. Prêts en \$ canadiens	fév.	0.1	0.3	-5.4
dont: Prêts généraux	fév.	0.2	0.3	-4.9
consommation	fév.	1.3	1.6	7.6
industriels	fév.	0.9	0.7	11.5
Prêts hypothécaires	fév.	0.9	0.7	11.5
3. Dépôts en \$ canadiens	fév.	-0.4	-0.2	-1.6
dont: Épargne personnelle	fév.	0.4	0.3	1.1
Non personnels	fév.	-3.1	0.4	-9.6
4. Avoirs nets en devises (\$)	fév.	-3477	-3295	-3938
dont vis-à-vis résidents (\$)	fév.	14746	14671	13848
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	fév.	0.4	-0.1	-5.4

ÉTATS-UNIS

Indicateur	Mois préc.	Taux de variation en %		
		Mois	Mois ant. 12 mois	Depuis (3)
Ventes au détail	mars	-0.8	4.1	11.1
Livraisons manufacturières	fév.	-0.5	-0.5	10.6
Nouv. commandes	fév.	0.7	0.6	13.6
Ratio stocks/livraisons	fév.	1.27	1.30	1.35
Mises en chantier (000)	mars	2231	1980	1780
Production industrielle	mars	1.0	1.4	10.9
Exportations	fév.	-6.1	5.9	-2.9
Importations	fév.	-1.8	15.6	13.0
Solde commercial (\$M)	fév.	-10092	-9468	-81871
Prix à la consommation	fév.	0.4	0.6	3.3
Prix à la production	mars	0.4	0.6	1.7
Sal. horaires (privé)	mars	0.0	0.9	4.3
Emploi (millions)	mars	0.7	0.2	2.6
Taux de chômage	mars	7.8	8.0	10.3
Revenu personnel	fév.	0.7	1.5	7.1
Crédit à la consommation	fév.	1.2	1.8	8.4
Masse monétaire - M1	mars	0.5	0.9	10.8
Masse monétaire - M2	mars	0.7	0.5	11.6

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

FISCALITÉ

Déductibilité des pertes agricoles: lueur d'espoir pour les contribuables

La déductibilité des pertes agricoles a toujours suscité plusieurs commentaires. Les nombreuses causes de jurisprudence ont permis d'établir trois catégories d'agriculteurs:

a) ceux pour qui l'agriculture constitue la principale activité: les pertes agricoles sont alors entièrement déductibles;
b) ceux pour qui l'agriculture ne constitue pas la principale activité, mais est plutôt une entreprise secondaire parallèle à une autre activité: les pertes agricoles sont alors déductibles jusqu'à concurrence de 5 000\$ annuellement;
c) ceux pour qui l'agriculture constitue un passe-temps car il n'y a aucune expectation de profit: les pertes agricoles ne sont alors pas déductibles.

Toutefois, si nous nous basons sur les décisions rendues depuis quelque temps, les contribuables semblent avoir peu de chance de déduire les pertes agricoles qu'ils ont subies. Le tableau ci-joint résume les décisions rendues dans ces causes récentes.

Par contre, deux autres jugements rendus dernièrement peuvent redonner espoir aux contribuables car ils sont à l'opposé des décisions mentionnées ci-dessus.

La première décision favorable au contribuable a été rendue le 22 décembre 1983 par le juge **Gerard J. Rip** de la Cour canadienne de l'impôt dans la cause de monsieur **Neil Nikolaisen**. Rappelons brièvement les faits.

En 1969, M. Nikolaisen acheta 65 acres de terre. Son travail de nuit lui permettait de consacrer de quatre à cinq heures par jour à la ferme. Il laboura la terre, construisit une maison, des bâtiments et s'acheta des animaux. En 1975, un incendie détruisit ses bâtiments entraînant la mort de plusieurs de ses animaux.

Comme il avait également perdu son emploi, M. Nikolaisen consacra alors son temps et ses énergies entre un travail à temps partiel de camionneur et la reconstruction de sa ferme. De 1977 à 1979, années en litige, il travailla de trois à cinq jours par semaine comme camionneur, le reste du temps étant consacré à la ferme. Ses pertes agricoles pour ces trois années s'élevèrent à 20 700\$ alors que ses revenus d'emploi pour les trois mêmes années atteignirent la somme de 66 500\$.

Revenu Canada refusa la déduction des pertes agricoles à l'encontre des revenus d'emploi. L'argument invoqué était que l'agriculture constituait un passe-temps, mais non la principale source de revenu et la principale activité de M. Nikolaisen.

Le tribunal trancha en faveur du contribuable. Se basant sur la désormais célèbre cause **Moldovan** de 1977, le tribunal rappela les trois catégories d'agriculteurs mentionnées précédemment. Contrairement à plusieurs causes quasi-similaires, le tribunal en arriva à la conclusion que M. Nikolaisen

Décisions récentes rendues dans des causes de déductibilité de pertes agricoles

Date	Nom	Décision rendue
28/11/1983	Gilles Morisset	Pertes non déductibles car aucune expectation de profit
17/01/1984	Kerr & Forbes	Pertes limitées à 5 000 \$ car entreprise secondaire
25/01/1984	William Snow	Pertes non déductibles car aucune expectation de profit
27/01/1984	Walter W. Lorenz	Pertes non déductibles car aucune expectation de profit
09/02/1984	Robert D.P. Blake	Pertes non déductibles car aucune expectation de profit
13/02/1984	Ernest S. Wilson	Pertes limitées à 5 000 \$ car entreprise secondaire
13/02/1984	Dorothy R.M. Wild	Pertes non déductibles car aucune expectation de profit

entraîna dans la catégorie des personnes pour qui l'agriculture constitue la principale activité. Les pertes agricoles sont alors déductibles contre tous les revenus y compris les revenus d'emploi.

Le juge Rip appliqua le même raisonnement et les mêmes principes que ceux énoncés par le juge **Cattanach** de la Cour d'appel fédérale en octobre 1983, dans l'arrêt **Graham**. Dans cette deuxième cause, le contribuable consacrait en moyenne onze heures par jour à sa ferme malgré son emploi à "plein temps" auprès de **Hydro Ontario**. Il investissait toutes ses économies et tous ses temps libres dans sa ferme.

Le juge **Cattanach** décida que la principale acti-

tivité de M. **Graham** était l'agriculture et ce, même s'il avait un revenu régulier d'une activité connexe (salaire reçu d'**Hydro Ontario**). Se basant sur cette décision, le juge **Rip** en arriva à la même conclusion pour M. **Nikolaisen**.

Ces deux décisions confirment qu'un contribuable peut avoir une autre source de revenu lui permettant de trouver les liquidités nécessaires à une exploitation agricole qui en est à ses débuts.

Ces deux causes font aussi ressortir les différentes contradictions de l'article 31 de la Loi de l'impôt sur le revenu. Cet article est responsable depuis fort longtemps de plusieurs décisions jurisprudentielles controversées, sinon contradictoires, d'où sa difficulté d'application. Le problème est d'autant plus sérieux qu'il devient difficile, sinon impossible, de conseiller un contribuable sur la déductibilité de ses pertes agricoles dès qu'il existe une source de revenu autre que l'agriculture.

Conscient du problème, l'Honorable **Marc Lalonde**, ministre des Finances du Canada, a annoncé, lors de son budget du 15 février dernier, la formation d'un comité consultatif chargé d'étudier l'article 31 de la Loi de l'impôt sur le revenu. Ce comité devra faire des recommandations précises qui, espérons-le, seront susceptibles de clarifier cette situation.

ROBERT LONGTIN

Robert Longtin, CMAA, est associé fiscaliste au Bureau de l'Est-Hyacinthe de Samson Bélair.

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES



Hostellerie
Les Trois Tilleuls

290 RUE RICHELIEU
ST-MARC SUR-RICHELIEU
584-2231 JOL 2E0
SORTIE 112
(TRANS-CANADIENNE)

Une nouvelle conception personnalisée de l'Hostellerie, spécialement aménagée pour recevoir votre équipe en réunion, séminaire, conférence. À seulement vingt minutes de Montréal, dominant fièrement le Richelieu, Les Trois Tilleuls rassemble sous le toit d'une demeure d'un autre âge une hostellerie paisible et confortable, dans un décor rustique de verdure et de fleurs.

Ambiance chaleureuse et distinguée où le personnel n'a qu'un désir: vous satisfaire.
Ouvert tous les jours en toute saison.

Éliminez les intrus dans votre industrie ou commerce.

Appelez Pestroy à l'instant

On peut se fier aux services professionnels de Pestroy — la fumigation au gaz des entrepôts, usines, élevateurs, magasins, véhicules, bateaux; l'extermination des insectes nuisibles, le contrôle des mauvaises herbes, des oiseaux et des écureuils. Ouvrage garanti — méthodes approuvées.

Plus de 50 ans de service.

Pestroy
La Cie Chimique Pestroy Inc.
(514) 336-6110

PLACEMENT

Les 25 titres
canadiens les plus
performants en 84
selon Dominion
Securities Ames

p. 30



Nouvelle
rubrique
sur les
maîtres
du placement

p. 31

Les options d'achat,
un bon véhicule
pour profiter
de la hausse
du prix de l'or

p. 45

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

LES AFFAIRES

Samedi, 28 avril 1984 29

Signal d'achat à moins de 20\$

Entreprises CP: pour profiter pleinement de la reprise dans les ressources naturelles

■ Entreprises Canadien Pacifique pourrait s'avérer le véhicule idéal pour qui veut bénéficier d'une participation diversifiée dans le secteur canadien des ressources naturelles à ce stade-ci de la reprise économique nord-américaine.

Telle est du moins l'opinion exprimée par deux analystes interrogés par les AFFAIRES. Un troisième préfère sélectionner parmi les compagnies détenues par Entreprises CP celles qui démontreront une performance supérieure.

L'action offrirait un rendement annuel d'environ 30% au cours des prochains 24 mois, selon M. John Morris et Roland Jones, respectivement de Richardson Greenshields du Canada et Dominion Securities Ames. Selon M. Jones, il faut accumuler le titre dès que son cours tombe à moins de 20 \$.

Entreprises Canadien Pacifique est une des plus importantes sociétés de gestion au Canada. La valeur au marché de ses actifs nets est d'environ 5,5 milliards de dollars. Elle possède des intérêts dans le secteur des pétroles, des mines et métaux, dans les produits forestiers, dans le fer et l'acier, dans l'immobilier et dans les services financiers.

M. Jones croit que le titre est bon marché sur la base de ses actifs, mais cher si l'on ne regarde que ses bénéfices. La valeur totale au marché des actions n'est en effet que de 3,1 milliards de dollars. De plus, la compagnie n'a enregistré qu'un bénéfice par action de 0,40 \$ en 1983.

"La performance boursière d'Entreprises CP sera inférieure à celle du TSE 300 si les résultats escomptés ne se matérialisent pas. Je recommande de profiter de toute faiblesse tem-

poraire pour acheter le titre", a-t-il affirmé.

M. Jones croit aussi que les prix des matières dont dépend Entreprises CP se raffermissent et que le bénéfice par action quadruplera en 1984, pour atteindre 1,60 \$. "Dès que des résultats positifs seront annoncés, le titre grimpera rapidement", a-t-il ajouté.

De son côté, M. Morris, qui avait recommandé le titre en décembre dernier, à 22,75 \$, croit que le repli actuel est aussi une bonne occasion d'achat. "Cette société de gestion devrait se transiger à un escompte normal de 25% de la valeur de ses actifs nets et non pas de 40% comme c'est le cas présentement. Cet escompte est d'ailleurs la raison pour laquelle je préfère acheter Entreprises CP plutôt que les titres qu'elle-même détient.

"Alors que Cominco et Pan Canadian Petroleum se transigent à un multiple élevé, il m'est possible de les acheter à escompte par le biais d'Entreprises CP. De plus, avec cette dernière, je peux participer aux profits d'excellentes sociétés non listées en bourse, tel que Marathon Realty ou Maple Leaf Mills".

M. Morris a pour stratégie d'acheter le titre lorsque le titre atteint un escompte de 40% par rapport à la valeur des actifs qu'elle possède et de le revendre lorsque cet escompte n'est plus que de 20%.

M. Morris prévoit un bénéfice par action de 1,70 \$ cette année. Le sommet a été atteint en 1980 avec 3,63 \$ par action et M. Morris croit que le creux de la vague s'est produit en 1983. Il partage l'opinion de M. Jones quant aux prix des matières premières. Les revirements clés seront ceux d'Algoma, de CIP, de

Cominco, et de Great Lakes Forests Products.

Tous les secteurs devraient être rentables en 1985 à l'exception de CIP, qui demeurerait au seuil de la rentabilité. M. Morris projette un bénéfice par action de 3,20 \$ en 1985. C'est la dette de 1 milliard de dollars qui empêche CIP d'être rentable, quoiqu'elle le soit sur une base d'exploitation.

M. Jones croit que Entreprises CP va vendre certains actifs de CIP cette année, alors que M. Morris croit que la seule option est plutôt une injection additionnelle de capital dans CIP, qui est détenue à 100%. Si rien n'est tenté pour réduire le fardeau de la dette, M. Morris croit cependant que cette filiale ne sera pas rentable avant 1986.

Le portefeuille

PanCanadian Petroleum est la pierre angulaire d'Entreprises CP; même si elle ne représente que 17,5% de l'actif de cette dernière, elle en représente plus de 50% de sa valeur au marché. M. Jones croit que cette filiale détenue à 87,1% augmentera ses bénéfices de 10% cette année par rapport à 1983. M. Morris prévoit quant à lui des revenus de 220 M \$ en 1984, et 235 M \$ en 1985, par rapport à 209,9 M \$ en 1983.

Cominco, détenue à 54,3% par Entreprises CP, est la plus grande société productrice de zinc et de plomb au monde. M. Jones croit que le prix du zinc, dont la moyenne pour 1983 était de 0,42 \$ la livre oscillera entre 0,56 \$ et 0,58 \$ cette année. La compagnie devrait réaliser des bénéfices de 67 M \$ en 1984 selon lui. Quant à M. Morris, il prévoit que les bénéfices atteindront 109 M \$ en 1985; de ce montant, la portion d'Entreprises CP sera de 58,9 M \$.

REVENUS NETS ET PROJECTIONS DE REVENUS NETS D'ENTREPRISES CANADIEN PACIFIQUE				
	1982	1983	1984E	1985E
Pétrole (M\$)	200,9	209,9	230	255
Mines et métaux (M\$)	(13,2)	(25,5)	32	70
Produits forestiers (M\$)	(97,3)	(98,8)	(48)	0
Fer et acier (M\$)	(25,7)	(93,4)	(20)	65
Immobilier (M\$)	26,2	25,9	29	32
Agro-alimentaire (M\$)	16,6	20,6	21	24
Autres (M\$)	15,2	15,3	4	6
Financier (M\$)	27,4	8,9	6	10
Revenu net d'exploitation (M\$)	150,1	62,9	254	462
+ Postes extraordinaires	—	+31,4	—	—
Bénéfices d'exploitation par action	1,05 \$	0,41 \$	1,65 \$	3,00 \$
+ Postes extraordinaires	—	0,20 \$	—	—
Actions en circulation (millions)	143,0	153,9	154,0	154,0

E: Estimation
Source: Roland Jones, Dominion Securities Ames

Marathon Realty est une société immobilière qui exploite des propriétés à revenus aux États-Unis et au Canada, presque exclusivement de nature commerciale et industrielle. M. Jones croit que cette filiale à 100% réalisera des bénéfices de 29 M \$ et de 32 M \$, respectivement, cette année et l'an prochain. M. Morris constate que Marathon a connu un taux de croissance composé de ses bénéfices de l'ordre de 14,4% au cours des quatre dernières années. Il estime lui aussi des bénéfices de 29 M \$ et de 31 M \$ pour 1984 et 1985.

Great Lakes Forest Products, dont Entreprises CP détient 54,3% des actions, est un important producteur de pâtes et papiers qui bénéficiera de l'augmentation récente des prix de la pâte. M. Morris estime que cette filiale contribuera à la rentabilité d'Entreprises CP à raison de 21,2 M \$ en 1984 et de 47,7 M \$ en 1985.

Algoma Steel, dont Entreprises CP détient plus de 50% des actions, est le troisième plus important fabricant d'acier au Canada; sa rentabilité est directement reliée aux dépenses en biens d'équipement. M. Morris entrevoit une lente reprise dans ce secteur au cours des prochaines années. M. Jones pense qu'Algoma essuiera des pertes pour le premier trimestre. La forte demande de l'industrie automobile devrait contribuer à ramener les pertes à 23 M \$ en 1984, de 127 M \$ qu'elles étaient en 1983.

Participation directe

M. Joseph Leinwand, de Bell Gouinlock, préfère quant à lui investir directement dans les titres du portefeuille d'Entreprises CP qui sont suscepi-

bles de connaître un taux élevé de croissance de leurs bénéfices; il se dit peu impressionné par les perspectives de PanCanadian Petroleum, dont il estime que les revenus pour 1984 seront de 217,53 M \$, une hausse de 3,6% sur les résultats de 1983.

"Le cours d'Entreprises CP subira une pression à la baisse imputable aux pertes de CIP et à la croissance ternie de PanCanadian. Algoma, Cominco et Great Lakes vont par contre connaître un revirement d'importance. Je préfère participer directement aux éléments valables du portefeuille", a-t-il conclu.

M. Leinwand calcule

une valeur de l'actif net par action d'Entreprises CP de 33,39 \$, ce qui signifie qu'à un cours de 20,00 \$, le titre se transige à un escompte de 40% par rapport à cet actif.

Les calculs de M. Leinwand lui indiquent aussi que l'achat des actions de Canadien Pacifique, qui détient 70,1% des actions d'Entreprises CP, n'offre guère davantage au cours actuel de CP Itée. Ses prévisions de bénéfices sont cependant du même ordre de grandeur que celles de ses confrères, soit 1,50 \$ pour Entreprises CP en 1984.

YVES

BOURGET

LE GUIDE IMMOBILIER

Pierre Bellehumeur

Pour réussir vos transactions: Bungalow, condo, propriété à revenu.

Tout sur les hypothèques.

Lexique immobilier complet.

Pour mieux acheter ou vendre!

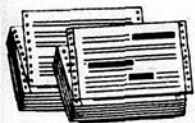
\$995

EN VENTE PARTOUT

PLACEMENTS

VOUS POSSÉDEZ UN ORDINATEUR?

NOUS POUVONS VOUS AIDER



NOUS IMPRIMONS TOUS GENRES DE FORMULES POUR ORDINATEURS

- PAS DE QUANTITÉ MINIMUM
- PRIX COMPÉTITIFS
- LIVRAISON ULTRA-RAPIDE (MOINS D'UNE SEMAINE)

SERVICE COMPLET D'IMPRIMERIE



48 BROADWAY, MONTRÉAL-EST, QUÉ. H1B 5A1
TEL.: 645-0613 645-8122

PROFESSIONNELS

Samson Bélaïr



Comptables agréés

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

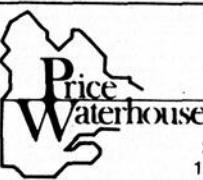
Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.



Une équipe: 40 ans dans l'industrie et 25 ans dans la consultation

Diagnostic • Contrôle de la qualité • Mesures et contrôle de la productivité • Implantations d'usines
• Études de faisabilité • Stratégies de marketing • Programme complet d'amélioration de la productivité.

272 Rollin, Laval, P.Q. H7G 1M3 Tél.: (514) 668-8481



des conseillers d'ici!

2, Place Québec, bureau 800, Québec, G1R 2B5
1200, avenue McGill College, Montréal, H3B 2G4

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

LEVITSKY, FELDMAN, WEXLER & ASSOCIÉS

COMPTABLES AGRÉÉS
MONTRÉAL / TORONTO



Angers, Drouin, Simard et associés ltée
groupe-conseil

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Services consultatifs: Informatique, téléphonie, audiovisuel
65 Sherbrooke est, bur. 201, Montréal, H2X 1C4 (514) 288-2672

Selon une étude de Dominion Securities Ames Peoples, Ford et Camco figureront parmi les titres canadiens les plus performants en 84

Peoples Jewellers, Ford Canada, Camco, Gibraltar Mines, Redpath Industries, Teck Corp., MDS Health, Wic Western, Massey-Ferguson et FCA International Ltd. Voilà les titres que Dominion Securities Ames croit capables du meilleur rendement annualisé d'ici décembre prochain. Les résultats de cette analyse sont contenus dans une étude intitulée "P/E Relative Evaluation", édition mars/avril 1984.

La firme a révisé ses prévisions de bénéfices pour toutes les actions formant le TSE 300 à 241 \$. Cet indice devrait atteindre 2 700 cette année. Le multiple cours/bénéfices pour l'ensemble des titres du TSE 300 serait 11,5 pour cette année. Les sous-indices qui devraient connaître en 1984 une performance de beaucoup supérieure à l'indice TSE 300 sont ceux de la machinerie, du financement et du crédit-bail, de l'automobile, des brasseries, des tabacs, de l'uranium et du charbon et des mines intégrées.

Ceux qui donneraient un rendement inférieur

seraient ceux des magasins à rayons, des producteurs de pâtes et papiers, des distributeurs de gros, des produits chimiques et des aurifères.

L'analyse se limite aux 226 titres suivis par la maison de courtage. Parmi les 25 titres qui offriraient le meilleur rendement annualisé d'ici décembre, voici ceux qui possédaient les plus bas multiples cours/bénéfices: Ford Motor Canada (5,75), Banque de Nouvelle-Écosse (6,90), Banque Royale (8,05), Redpath Industries (8,05), Denison Mines (9,20), Bombardier (9,20), Peoples Jewellers (9,20), Hayes-Dana (9,77), John Labatt (10,35), Molson Companies (10,35).

C'est donc l'action de Ford Canada qui, parmi ces 25 titres, serait la moins chère; elle se transigera éventuellement à 5,75 fois les bénéfices prévus pour les quatre trimestres de 1984. En d'autres termes, Dominion Securities Ames prévoit des bénéfices de 25 \$ par action et un prix cible de 143,75 \$ pour la fin de décembre 1984: 143,75 \$

+ 25 \$ = 5,75. Le multiple cours/bénéfices relatif s'obtient en divisant le cours/bénéfices prévu pour le titre par celui qui est prévu pour l'indice TSE 300: 5,75 ÷ 11,5 = 0,50.

Comment Dominion Ames s'y prend-elle pour établir ce prix cible de 143,75 \$ pour Ford? En multipliant le cours/bénéfices de l'ensemble du TSE 300 (11,5) par le cours/bénéfices relatif de Ford, tel que calculé au paragraphe précédent (0,50) et en multipliant le résultat obtenu (dans ce cas 5,75) par les bénéfices prévus pour l'ensemble de l'année 1984.

Le gain en capital annualisé est obtenu en soustrayant de la valeur au marché prévue à la fin de décembre 1984 le prix actuel (les cours utilisés dans l'analyse sont ceux du 29 février dernier) et en divisant le résultat par le cours actuel; on multiplie ensuite le pourcentage obtenu par un facteur d'annualisation (que l'on trouve en divisant 365 par le nombre de jours qui reste avant le 31 décembre 1984).

Exemple: 143,65 \$ ÷ 86,75 \$ = 1,644; 1,644 × 86,75 \$ = 143,65 \$ ÷ 86,75 \$ = 0,6570 × 100 = 65,70%; 65,70% × 1.192810 = 78,37%.

Pour obtenir le rendement total, il faut aussi additionner le rendement de dividende s'il y a lieu; dans le cas de Ford, ce rendement serait de 4,61%, ce qui donne un rendement total annualisé de 82,99% (78,37% + 4,61%).

Parmi les 45 sous-groupes de la Bourse de Toronto, les rendements totaux annualisés sont obtenus dans les secteurs de la machinerie, avec un rendement total annualisé de 52,6%, du financement et crédit-bail avec 52,56%, de l'automobile et des pièces avec 49,01%, des brasseries (41,02%), des tabacs (36,61%), et de l'uranium et du charbon (31,75%); ces rendements sont en effet bien supérieurs au rendement du TSE 300, qui ne serait que de 17,06% d'ici la fin de l'année.

YVES BOURGET

LES 25 MEILLEURS TITRES CANADIENS POUR 1984 SELON DOMINION SECURITIES AMES

Titres	Cours au 29-2-84	Bén. par action prévu pour 4 tri. fin. déc. 84	Multiple Cours/bén. relatif projeté	Multiple Cours/bén. projeté	Valeur au marché déc. 84	Gain en capital annualisé	Div. prévu pour 1984	Rendement en div.	Rendement total annualisé	Classement	Classement précédent
\$	\$	\$	\$	\$	%	\$	%	%			
PEO JEWEL 'A	12,500	2,25	0,80	9,20	20,700	78,25	0,60	4,80	83,05	1	152
FORD MOT CDA	86,750	25,00	0,50	5,75	143,750	78,37	4,00	4,61	82,99	2	14
CAMCO (ONT.)	12,000	1,55	1,10	12,65	19,607	75,62	0,20	1,67	77,29	3	53
GIBRALTAR MN	9,250	0,45	2,90	33,35	15,007	74,24	0,0	0,0	74,24	4	5
REDPATH IND	23,130	4,50	0,70	8,05	36,225	67,53	1,00	4,32	71,85	5	1
TECK CORP B	10,000	0,60	2,30	26,45	15,870	70,02	0,15	1,50	71,52	6	20
MDS HEALTH A	15,250	1,00	2,00	23,00	23,000	60,62	0,30	1,97	62,59	7	52
WIC WESTRN B	6,500	0,75	1,10	12,65	9,488	54,82	0,30	4,62	59,44	8	2
MASSEY-FERG	4,400	0,38	1,50	17,25	6,479	56,36	0,0	0,0	56,36	9	171
FCA INTL LTD	19,630	1,80	1,35	15,53	27,945	50,53	0,40	2,04	52,56	10	26
OCELOT IND B	4,850	0,35	1,70	19,55	6,842	49,00	0,0	0,0	49,00	11	84
MOFFAT COMM.	13,500	1,35	1,20	13,80	18,630	45,33	0,42	3,11	48,44	12	—
DOM CANADA	5,000	0,60	1,00	11,50	6,900	45,33	0,0	0,0	45,33	13	90
LABATT JOHN	21,250	2,75	0,90	10,35	28,462	40,49	0,90	4,24	44,72	14	44
HAYES-DANA	16,380	2,25	0,85	9,77	21,994	40,88	0,60	3,66	44,54	15	8
BRENDA MINES	14,630	-0,10	-17,40	-200,10	20,010	43,86	0,0	0,0	43,86	16	63
BMB COMPUSCN	4,400	0,40	1,30	14,95	5,980	42,83	0,0	0,0	42,83	17	16
WESTON GEORG	66,750	7,00	1,10	12,65	88,550	38,96	2,00	3,00	41,95	18	4
ROYAL BK CDA	32,750	5,25	0,70	8,05	42,262	34,65	2,00	6,11	40,75	19	27
MOLSON CO A	20,250	2,55	0,90	10,35	26,392	36,18	0,80	3,95	40,13	20	57
LIDLAW TR A	13,000	1,15	1,30	14,95	17,192	38,47	0,20	1,54	40,01	21	22
BOMBARDIER A	17,375	2,50	0,80	9,20	23,000	38,62	0,20	1,15	39,77	22	46
ALCAN ALUM.	42,000	5,01	0,95	10,92	54,712	36,10	1,50	3,58	39,68	23	78
DENISON MN A	20,380	2,85	0,80	9,20	26,220	34,18	1,00	4,91	39,09	24	—
BANK NOVA SC	13,750	2,55	0,60	6,90	17,595	33,36	0,72	5,24	38,59	25	13

Source: Dominion Securities Ames, Les valeurs au marché pour déc. 84 sont des projections.

LES MAÎTRES DU PLACEMENT

UNE ENTREVUE D'YVES BOURGET



■ Situé dans une tour de la rue Sherbrooke à Montréal, les modestes bureaux de Jarislowsky, Fraser & Compagnie Ltée contrastent avec l'opulence qui est pratiquement devenue synonyme de succès dans le domaine de la gestion de portefeuilles. Cette sobriété est cependant un reflet de la personnalité de son président et fondateur, M. Stephen Jarislowsky, et ne peut en aucune façon être associée à la rentabilité de la firme ou à la qualité des services qu'elle rend.

Fondée à Montréal en 1955, la firme a connu une croissance phénoménale: de 1973 à 1983, ses revenus et ses bénéfices ont subi une augmentation annuelle de 30%. La firme a un bureau à Toronto et administre des portefeuilles de caisses de retraite, de legs, de fiducies, de corporations et de particuliers. 16 gestionnaires y gèrent de façon individuelle plus de 80 caisses de retraite de plus de 5 M \$ et plus de 400 portefeuilles de particuliers de plus de 500 000\$.

D'origine allemande, M. Jarislowsky parle six langues. Il a fait ses études en Allemagne, en Hollande, en France et aux États-Unis. Il possède un B. Sc. en génie mécanique de Cornell University, une maîtrise en Far Eastern Culture de l'Université de Chicago et un M.B.A. de Harvard. Il a passé deux ans et demi dans l'armée américaine aux Philippines et au Japon. Il a travaillé trois ans pour Alcan, dont deux comme assistant du directeur des finances de la société de gestion, où il s'occupait des filiales de la compagnie à travers le monde.

C'est après avoir été président d'une compagnie de son épouse et après avoir lancé deux compagnies dans des industries diverses qu'il devient gestionnaire de portefeuilles.

Résultats

Les résultats obtenus par M. Jarislowsky et ses gestionnaires sont parmi les meilleurs. Pour certaines caisses de retraite gérées par la firme montrealaise et évaluées par la firme Pension Finance Associates de Toronto, les taux de rendement cumulatifs se sont toujours situés dans le premier

quartile (parmi les 25 premières places sur 100) des caisses étudiées entre 1974 et 1981 et dans le deuxième quartile pour 1982. De plus, ces taux de rendements cumulatifs réels (après l'inflation) ont toujours été supérieurs au rendement de la caisse médiane (celle qui est au milieu) des fonds recensés par Finance Associates.

Le rendement de l'ensemble des caisses gérées par Jarislowsky Fraser s'est élevé de 183% de 1973 à 1982, comparativement à 136% pour la caisse médiane de Pension Finance Associates et à 132% pour l'accroissement de l'indice des prix à la consommation.

Un fonds d'investissements interne spécialisé dans l'industrie pétrolière, dont l'unité valait 5,00\$ à sa fondation en 1956 vaut maintenant 150,00\$ l'unité.

Mais ce qu'il faut aussi noter, c'est la consistance du rendement obtenu année après année pour l'ensemble des portefeuilles administrés, peu importe les variations du marché. C'est une performance que bien peu de gestionnaires peuvent imiter.

Méthodes d'analyse

Selon M. Jarislowsky l'analyse des tendances économiques est le premier pas de la démarche visant à structurer une stratégie de placement. Il regarde d'abord l'évolution de l'inflation, les fluctuations des taux d'intérêts, les mouvements des taux de change.

Il s'inquiète présentement beaucoup de l'ampleur des déficits budgétaires des gouvernements: à l'heure actuelle, 30% des revenus du gouvernement fédéral servent à défrayer l'intérêt sur le service de la dette. "Si l'inflation et les taux d'intérêt se maintiennent à leur rythme actuel, dans huit ans tous les revenus du gouvernement fédéral serviront à payer les intérêts sur la dette. Le dollar canadien va s'écrouler si rien n'est fait."

Les niveaux de salaire, qui déterminent en partie la capacité concurrentielle des industries sur les marchés internationaux lui indiquent les perspectives de niveau d'emploi dans l'économie: des salaires trop élevés empêchent un pays de concurrencer efficacement sur les mar-

chés mondiaux et le chômage s'en suit, avec toutes les implications qui en découlent sur le niveau de vie, la consommation et l'investissement.

En deuxième lieu, M. Jarislowsky détermine la valeur relative du marché boursier dans son ensemble. Cet exercice lui permet de savoir quand acheter ou vendre des titres. Il analyse les tendances de la Bourse de Toronto en examinant sa performance sous cinq angles différents; il se sert de l'indice TSE 300 pour les fins de cette analyse.

Il se demande d'abord à combien de fois les bénéfices se transigent les 300 actions formant cet indice. Deuxièmement, il répète l'exercice pour les fonds autogénérés de ces mêmes titres. En troisième lieu, il calcule la valeur au livre des titres de l'indice. Par la suite, il évalue la valeur de remplacement des actifs de ces titres. En dernier lieu, il se penche sur le rendement de dividende moyen sur ces titres.

Il compare ensuite les données obtenues aux normes historiques de ces critères. Dans le cas des quatre premiers, des résultats inférieurs aux normes historiques indiquent un signal d'achat, alors que des résultats supérieurs annoncent un marché surévalué, indiquant qu'il est peut-être temps de vendre. Le raisonnement inverse s'applique au rendement en dividende: on achète lorsqu'il est supérieur à la norme historique et l'on vend lorsqu'il est inférieur.

"En pratique, cela signifie que si, par exemple, la pondération d'un portefeuille est partagée également en actions et en obligations et que le marché est 20% au-dessus de la norme historique par rapport à mes critères, il faudra vendre des actions, mais seulement celles que nous jugeons surévaluées; car même dans un marché surévalué, il y a des titres qui demeurent attrayants".

M. Jarislowsky se penche ensuite sur les secteurs industriels qui bénéficieront du scénario économique qu'il envisage. Il se refuse à acheter sans discernement des titres dépressifs dans le but de les revendre à des cours historiques élevés. Mais si, dans une industrie qui a connu des problèmes, une compagnie est en mutation et qu'une nouvelle gerance s'y installe ou qu'un nouveau produit est mis sur le marché, alors il faut l'étudier à nouveau, ajoute-t-il.

Jarislowsky, Fraser: une gestion conservatrice et un rendement supérieur à la moyenne



Stephen Jarislowsky: "Si nous avons des questions à poser, nous allons rencontrer les dirigeants eux-mêmes; la recherche des courtiers ne nous intéresse pas du tout."

Le choix des titres

M. Jarislowsky distingue au moins quatre types de compagnies: les compagnies juniors de croissance, les cycliques, les compagnies de grand essor et les actions à revenu. La performance de compagnies spécifiques se mesure par rapport à des normes historiques pour chaque industrie et pour chaque type d'actions à l'intérieur de ces industries.

Selon lui, l'analyse fondamentale classique, qui se limite à l'analyse des états financiers est comparable à un squelette. La fondation de l'analyse financière moderne, M. Benjamin Graham, rejetait quant à lui l'analyse "qualitative" des compagnies qui consiste à connaître les produits, l'équipe de gestion et la façon de fonctionner de ces dernières. M. Jarislowsky, par contre, croit que ces facteurs déterminent en grande partie la décision d'investir: "La gerance d'une compagnie, c'est son sort futur: il faut vous assurer que vous avez une bonne gerance en place et qu'elle sera là demain. C'est la musculature et la peau du squelette".

Informations

M. Jarislowsky et ses gestionnaires font eux-mêmes des enquêtes auprès des compagnies qu'ils croient intéressantes: 120 au Canada et 80 aux États-Unis.

"Si nous avons des questions à poser, nous allons rencontrer les dirigeants eux-mêmes; la recherche des courtiers ne nous intéresse pas du tout."

Nous sommes plus efficaces dans notre recherche parce que nous ne publions rien: c'est pour cela que bien souvent on nous confie de l'information que d'autres ne reçoivent pas."

Une prise de position dans une compagnie est une profession de foi que M. Jarislowsky doit refaire à tout les six mois pour se convaincre que son investissement est toujours justifié. Il se dit incapable de prédire les bénéfices par action d'une entreprise et juge tous les rapports des maisons de courtage tentant de les prédire comme parfaitement futiles.

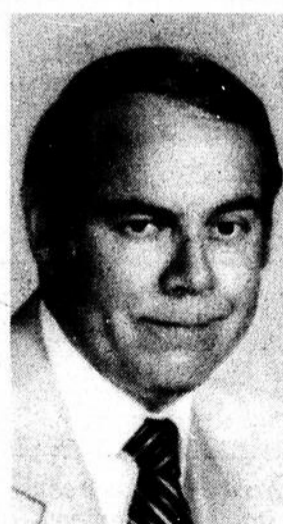
Le marché actuel

M. Jarislowsky ne voit aucune action à acheter dans le marché à leur cours actuel: "Le marché canadien est trop élevé en relation aux bénéfices et aux fonds autogénérés et en rapport avec le rendement des dividendes; l'argent hebdomadaire rapporte 10,5% et le rendement en dividende est de seulement 4%. Ses secteurs préférés, en admettant qu'il trouve des titres à bon prix, sont les secteurs non-cycliques, tels les communications et ceux reliés à la consommation."

KODAK CANADA INC.



Bramwell B. Coles



Ronald C. Morrison

Monsieur Bramwell C. Coles, Président et Directeur général et Directeur de Kodak Canada Inc., s'est retiré le 1er avril 1984. Monsieur Ronald C. Morrison, Vice-président et Directeur général adjoint a été nommé Président et Directeur général et conservera son poste de Directeur.

RECOMMANDATIONS DES COURTIERS

Richardson Greenshields

Moore Corp. pourrait profiter de l'expansion de la micro-informatique

Les investisseurs ont été déçus par les performances de Moore Corporation en 1983. La compagnie a réalisé un profit par action de 3,53 \$US (4,45 \$ can.), ce qui a été jugé décevant. En conséquence, le cours de l'action de Moore a baissé de façon presque constante depuis le milieu de l'année dernière, passant de 63,25 \$ can. à 45 \$ can. Cynthia Rose-Martel, analyste chez Richardson Greenshields du Canada, estime qu'avec un ratio cours/bénéfice de 6,7X

prévu pour 1985, cette action est très sous-évaluée et constitue un bon achat.

Moore génère 90% de ses revenus de 1 813,6 millions \$US de la fabrication et de la vente de formulaires d'affaires. Le reste provient de la vente de micros-ordinateurs et de produits reliés au secteur informatique. Les États-Unis fournissent à Moore 67% de ses revenus et le Royaume-Uni, 13,5%.

Selon Madame Martel, la piètre performance du titre de Moore a été

causée par les pertes que l'entreprise a dû essayer au chapitre des taux de change. La force du dollar américain sur les marchés de change a réduit les bénéfices de la compagnie de 0,45\$ par action en 1982 et de 0,55\$ en 1983.

Si l'affaiblissement relatif du dollar américain se poursuit en 1984, Moore pourrait alors accroître ses bénéfices de 0,20\$ à 0,25\$ par action.

Le marché des formules d'affaires croîtra en volume de 5% à 5,5% d'ici

cinq ans, comparative-ment à 4% de 1972 à 1983. Ce producteur de papier doit néanmoins faire face à la transformation radicale du marché des formules d'affaires. Les gros utilisateurs dotés d'un service central d'information perdent de leur importance au profit des utilisateurs qui possèdent des mini et des micros-ordinateurs.

Au lieu de vendre de grosses quantités de papier à un petit nombre de clients, Moore doit maintenant vendre de petites quantités à un nombre croissant d'acheteurs. Les marges de profits vont diminuer. Par contre, les

prix et les volumes vendus vont augmenter.

Les marges de profit dans le domaine du matériel informatique sont plus élevées que pour les formules d'affaires traditionnelles et cette nouvelle division de Moore pourrait commencer à faire ses frais en 1985. La division **Response Graphic** a développé un procédé d'impression par jets d'encre, **Compurite**, qui constitue un progrès technologique pouvant trouver de nombreuses applications.

Moore a une politique de gestion financière conservatrice. Sa dette à long terme est passée de 16,7%

MOORE CORPORATION

Cours	
Récent	35,50 \$US 45,00 \$Can.
83-84	
haut:	51,50 \$US 63,25 \$Can.
bas:	35,63 \$US 45,00 \$Can.

Bénéfices par action	
1983:	3,53 \$US
1984E:	4,60 \$US
1985E:	5,30 \$US

Ratio cours/bénéfices	
1983:	10,9X
1984E:	10,4X
1985E:	6,7X

(E): Estimation
Source: Richard. Greenshields
Tableau: LES AFFAIRES

à 10,9% de l'avoir des actionnaires de 1980 à 1983.

DANIEL BORDELEAU

ACHAT ET LOCATION DE VOITURES DE LUXE

LOUEZ

Voyez votre concessionnaire Chrysler participant:



CHRYSLER

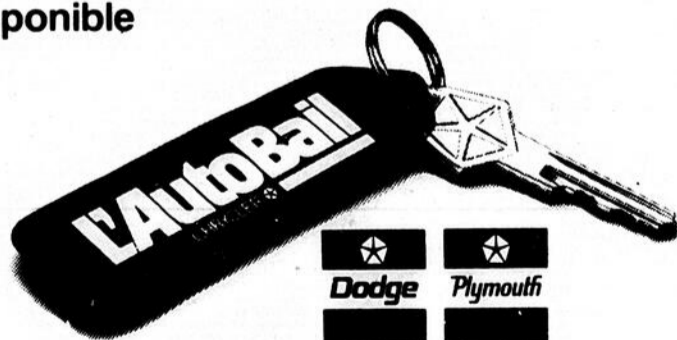
Pas d'intermédiaire

Service sur place

5/80 Disponible

Choix exceptionnel

À deux pas de chez vous



Voyez votre concessionnaire Chrysler participant:

Babin Automobile Ltée
10660, rue Lajeunesse
Montréal, Québec, H3L 2F6 514 389-8271

Touchette Automobile Limitée
2175, avenue Papineau
Montréal, Québec, H2K 4J5 514 526-6691

Lasalle Automobile Inc.
7635, boulevard Lasalle
Ville La Salle, Québec, H8P 1Y2 514 366-7818

Dollard Newman Plymouth Chrysler
8550, boulevard Newman
Ville La Salle, Québec, H8N 1Y5 514 363-5000

Desmeules Dodge Chrysler Inc.
1400 boul. Labelle
Laval, Québec, H7V 2W1 514 682-1700

L'INSTITUT INTERNATIONAL DE LA COMMUNICATION

en collaboration avec



LES AFFAIRES

INFORMATIQUE & BUREAUTIQUE

vous propose, en une seule journée, de 9h à 17h

"LE BUREAU INFORMATISÉ" UNE NÉCESSITÉ OPÉRATIONNELLE

une session de formation spécialement conçue pour dirigeants d'entreprises, cadres et professionnels (maximum 16 personnes)

- contact concret avec le micro-ordinateur
- travail individuel sur micro (introduction au langage informatique)
- pratique de logiciels professionnels et de gestion
- pratique des banques de données et du courrier électronique

COÛT: 175\$ (déductibles d'impôt)
repas et documents de travail compris

DATES: 16, 25 mai 1984

INFORMATION/
INSCRIPTION
(514) 842-8787

INSTITUT
INTERNATIONAL
DE LA
COMMUNICATION

451 Saint-Jean
H2Y 2R5
Vieux Montréal

vous propose également

en 2 séances non-consécutives de 4 heures
maximum 6 personnes

UNE FORMATION PRATIQUE À DES LOGICIELS - NOUVEAUX OUTILS DE PRODUCTIVITÉ -

- Traitement de texte en français
L'Éditeur PC (sur IBM-PC)
et/ou le Rédacteur (sur Apple II)
- Chiffrier électronique («calc»)
Lotus 1-2-3 (sur IBM-PC)
Visicalc ou Supercalc (sur Apple II)
- Base de données (fichiers)
dBase II (sur IBM-PC et/ou Apple II)

COÛT: 250\$
(déductibles d'impôt)
documents
de travail compris.

DATES:
sur rendez-vous

■ La découverte majeure de 200 millions de barils de pétrole faite sur la propriété Jabiru à 300 kilomètres au large des côtes australiennes va rapporter gros à Norcen Energy Resources. C'est pourquoi, M. W.G. Magee, analyste chez Nesbitt Thomson, prévoit pour l'action de Norcen un prix cible de 25\$, qui sera atteint d'ici douze mois.

Ces réserves devraient assurer une production quotidienne de 75 000 à 80 000 barils de pétrole à partir de 1986. Comme Norcen détient une participation de 12,5% dans cette propriété, de 9 000 à 10 000 barils de pétrole par jour viendront s'ajouter à sa production courante dès 1986. Cet apport devrait ajouter 0,55\$ au bénéfice net par action de Norcen, selon M. Magee.

Nesbitt Thomson

L'action de Norcen passera de 19\$ à 25\$ d'ici douze mois

NORCEN ENERGY	
Cours récent	
Récent	19,13\$
83-84 haut:	20,50\$
bas:	14,00\$
Bénéfices par action	
1983:	1,44\$
1984E:	1,55\$
1985E:	1,80\$
1986E:	2,25\$
Ratio cours/bénéfices	
1984E:	11 X
1985E:	9,5X
(E): Estimation	
Source: Nesbitt Thomson	
Tableau: Les Affaires	

Déjà, Norcen jouit d'une excellente rentabilité. Ses activités de transport de gaz naturel et du pétrole, de commercialisation de gaz naturel et de production pétrolière sont tous bien établies et rentables. Norcen est également très active dans l'exploration en mer de Beaufort et dans la région d'Hibernia. Son bénéfice net par action et sa marge d'autofinancement ont atteint respectivement 1,44\$ et 3,57\$ pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1983.

L'analyste de Nesbitt prévoit pour des bénéfices nets et des marges d'autofinancement par action respectifs de 1,55\$ et 3,85\$ en 1984, de 1,80\$ et 4,25\$ en 1985 et de 2,25\$ et 5,00\$ en 1986. À la fin de 1984, M. Magee s'attend à ce que l'action de Norcen se transige à 25\$, soit 6 fois la marge d'autofinancement de 4,25\$ prévue pour 1985. Au cours actuel de 19,13\$, l'action de Norcen recèle un gain potentiel en capital de 31%.

CLAUDE CHIASSON

Nomination à Bell Canada



M. Jean-Marie Huard, ing.
M. Jean C. Monty, vice-président — Services abonnés de Bell Canada, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean-Marie Huard, ingénieur, au poste de Directeur général du service des lignes (Provincial). Après avoir fait ses études classiques (B.A.) à Rimouski, M. Huard obtint par la suite un diplôme (B.Sc.) en génie mécanique de l'Université Laval à Québec. Entré à l'emploi de Bell Canada en 1963, il a depuis rempli plusieurs fonctions et assumé différentes responsabilités au sein de divers services de la compagnie. M. Huard est membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec et vice-président du Club Rotary de Québec. Il occupe ses nouvelles fonctions depuis le 1^{er} mars 1984. Son bureau est situé au siège administratif de la compagnie à Québec.

APCV

Séminaire de vente professionnelle

Le contenu

1. Vous pouvez devenir meilleur vendeur
2. Surmontez les trois obstacles à la vente
3. Planifiez votre temps
4. Soyez plus créateur
5. Apprenez à vous motiver
6. Apprenez à mieux communiquer
7. Apprenez à faire une bonne prospection
8. Découvrez la sorte de vendeur que vous êtes
9. Apprenez à faire connaître les avantages de votre produit
10. Apprenez à répondre aux objections
11. Apprenez à mieux fermer la vente
12. Cultivez les habitudes d'un bon vendeur.

La méthode

1. Des exposés
2. Des méditations
3. Du travail d'équipe en table ronde
4. Télévision en circuit fermé



Animateur: Jean-Guy Leboeuf

Pour qui?

Pour les débutants et aussi pour les experts

Quand? 2 journées de 9h à 18h

Avril: Dimanche le 29 et lundi le 30
Juin: Samedi le 9 et dimanche le 10

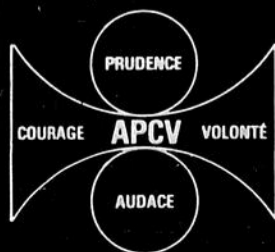
Le prix:

200 \$ par personne (déductible du revenu imposable) (incluant attestation officielle)

Groupes Spéciaux sur demande

Droit de démission avec remboursement
Réservation requise 277-2117

Ne vous demandez pas si vous avez le temps et les moyens de participer à ce cours de vente, demandez-vous si vous avez le temps et les moyens de vous en passer.



Association Professionnelle Canadienne des Vendeurs
Siège social: 5277 Ave du Parc Montréal, Québec H2V 4G9
Tél.: (514) 277-2117

directeur général

JUSQU'À 75% D'ESCOMPTE VÉRITABLE

Disnat, Le courtier-escompteur classé AAA

Actions Canadiennes	commission régulière	DISNAT	vous épargnez*
1000 actions à 4\$	120\$	60\$	60\$
1000 actions à 16\$	335\$	117\$	218\$
1000 actions à 35\$	479\$	167\$	312\$

*plus super escompte sur volume et nbre. de transactions/ an

Solidité financière AAA

Nous sommes l'un des courtiers exécutants les mieux capitalisés au Canada, et c'est ce qui nous permet d'offrir à la fois des facilités de règlement uniques dans notre industrie et des économies sur commissions considérables. Tout compte fait, notre escompte véritable qui peut atteindre 75%, est le produit le plus attrayant dans tout le pays.

Une expérience AAA

Chez DISNAT, chaque commande est traitée avec efficacité, et revêt la même priorité. Nous servons plus de 3000 clients, et ouvrons plusieurs centaines de comptes chaque mois.

Des Services AAA

Exécution rapide sur les principaux marchés nord-américains, règlement à cinq jours ouvrables, bas intérêt sur compte-marge, intérêt quotidien élevé sur solde créditeur, aucun frais d'enregistrement et de livraison de titres, une gamme complète de comptes dont le compte options, U.S., REER, club d'investissement, fiduciaire, corporatif, etc.

les économies que vous recherchez
les services que vous méritez

Les Investissements Disnat Inc.

Appelez à Montréal:
842-9483
Sans frais au Québec:
1-800-361-8462

VEUILLEZ M'ENVOYER VOTRE DOCUMENTATION:

Nom: _____
Adresse: _____
Ville: _____
Province: _____

Code Postal: _____

Les Investissements Disnat Inc.
filiale de McNeil, Mantha, Inc., transactions U.S. par Q&R Clearing Corp., membres du New York Stock Exchange, 373 rue St. Paul Ouest, Montréal, Québec H2Y 2A7

LES AFFAIRES

Pour vous abonner rapidement

(514) 842-3131

LES PORTEFEUILLES DE GEORGES GRATTON

Est-ce le signe d'un revirement de tendance?

Le dernier repli du prix de l'or a été plus faible que le mouvement haussier précédent

Une récente tournée des institutions montréalaises spécialisées dans la vente de lingots et pièces d'or, m'a permis de constater qu'il n'y a pas foule aux guichets par les temps qui courent. Vous aurez tout le temps pour faire vos emplettes au prix actuel qui oscille autour de 380 \$US - 390 \$US l'once (495\$ - 510\$ dollars canadiens, tous les frais compris, soit les frais de fabrication et la commission du vendeur).

Je ne suis pas le seul à penser qu'il est bon d'acheter quand personne n'achète. C'est également l'avis de certains experts, qui nous confient les fruits de leurs observations dans **Green's Commodity Market Comments**, une publication bi-mensuelle émanant de l'Economic News

#	HAUT	DATE	BAS	DATE	BAISSE EN \$
1	511,50\$	15 fév 83	408,50\$	28 fév 83	103,00\$
2	443,75\$	10 mai 83	400,25\$	07 juin 83	43,00\$
3	430,50\$	11 juil 83	408,00\$	10 août 83	22,50\$
4	426,40\$	23 août 83	401,75\$	14 sept 83	24,65\$
5	416,25\$	26 sept 83	388,75\$	05 oct 83	27,50\$
6	401,00\$	10 oct 83	374,25\$	21 nov 83	26,75\$
7	405,75\$	30 nov 83	364,25\$	09 janv 84	41,50\$
8	406,85\$	05 mars 84	378,75\$	06 avr 84	28,10\$

Agency Inc., établi à New-York depuis 1949.

Prévision d'ici la fin de 1984: 480 \$US à 510 \$US, ce qui représenterait une augmentation variant entre 27,31% et 34,21% du prix de l'once d'or en neuf mois.

"Avec l'accélération prévisible de l'inflation, de plus en plus d'investisseurs seront tentés d'utiliser l'or

comme protection", pensent les spécialistes en métaux précieux.

Bas de l'échelle

Depuis le début de l'année, le cours de l'or a fluctué entre 364,25 \$US, prix atteint à Londres le 9 janvier, et 406,85 \$US à la fermeture du marché le 5 mars.

Les férus de statistiques

observeront, en lisant les tableaux de variations reproduits ci-contre, que le prix de l'or se retrouve aujourd'hui à la fourchette inférieure des prix observés depuis le début de 1983. Le sommet de la période a atteint 511,50\$ le 15 février 1983. La tendance, depuis, est carrément à la baisse, la valeur en dollars des baisses étant de loin plus importante que la valeur des mouvements haussiers.

Dans un sens comme dans l'autre, seuls les spéculateurs auront pu profiter de ces nombreuses fluctuations. Vous aurez remarqué que chacun des mouvements à la baisse a été plus prononcé (en \$) que les variations à la hausse, sauf pour la période de référence la plus récente.

#	BAS	DATE	HAUT	DATE	HAUSSE EN \$
1	408,50\$	28 fév 83	443,75\$	10 mai 83	32,25\$
2	400,25\$	07 juin 83	430,50\$	11 juil 83	30,25\$
3	408,00\$	10 août 83	426,40\$	23 août 83	18,40\$
4	401,75\$	14 sept 83	416,25\$	26 sept 83	14,50\$
5	388,75\$	05 oct 83	401,00\$	10 oct 83	12,25\$
6	374,25\$	21 nov 83	405,75\$	30 nov 83	31,50\$
7	364,25\$	09 janv 84	406,85\$	05 mars 84	42,60\$

Le prix de l'or est en effet passé de 364,25 \$US le 29 janvier 1984 à 406,85 \$US le 5 mars 1984, pour une augmentation de 42,60 \$US l'once. Dans la baisse subséquente, à savoir celle du 5 mars 1984, où l'or se transigeait à 406,85\$, au 6 avril 1984 à un prix de 378,75 \$US, le repli n'aura été que de 28,10 \$US l'once.

Est-ce un signe précurseur qui annoncerait un revirement de la tendance? Nul ne sait, mais la recommandation des experts de l'Economic News Agency est sans équivoque: l'achat peut se faire sans protection (sans "stop loss") au

niveau actuel.

Nous partageons cette conviction en autant que le contenu en or de votre portefeuille ne dépasse pas 10% de l'ensemble de vos placements.

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc

CARTES D'AFFAIRES

QUAND ON PENSE "AUDIO-VISUEL" ON PENSE

VIDÉO Transferts films 16 mm et super 8 à vidéo Copies toutes quantités Formats 3/4 U-Matic - VHS - BETA Albums Vidéo Cassettes	SONIMAGES AUDIO-VISUEL depuis 1971 75 A, Avenue Manseau, OUTREMONT H2V 1C2 Tél. (514) 271-2538 / 271-2539	AUDIO Copies cassettes et bandes sonores Mono et stéréo Albums et classeurs pour cassettes
INFORMATIQUE Copies disquettes 5 1/4 et cassettes Classeurs et pochettes vinyl pour disquettes		PHOTO Copies diapositives et films fixes Procédé E-6 Kodak Albums et classeurs pour diapositives et films fixes

STUDIOS

Allard
PHOTOGRAPHES INC.

SERVICES PROFESSIONNELS ET COMMERCIALS
1394 est, avenue du Mont-Royal Montréal, Qué. H2J 1Y7
Tél.: (514) 526-1691

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ

agence de voyage
Nicole Lemay

1233 de la Montagne, Montréal, Qué. H3G 1Z2
(514) 866-4666

Avions • Trains (Via Rail)
Locations d'autos
Permis du Québec

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?

SCRIBEC

45 rue Jarry est - 387-2486

Valois
Fleuriste-décorateur

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

Robert Tamisier Président

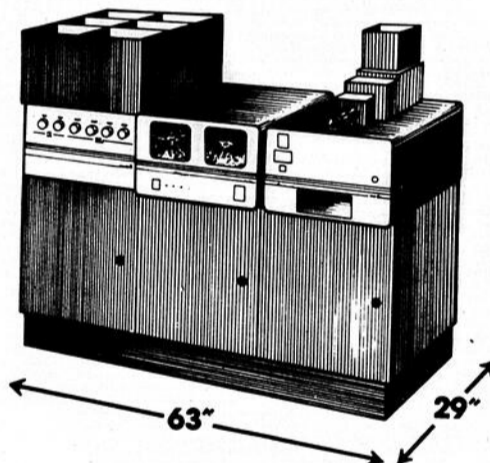
Vous désirez une carte d'affaires, consultez Lyse Filion

842-6491

LA MINIATURISATION

Révolution dans une des plus grandes industries au Canada,

En vedette:
le Système Kis Photo
service 1 heure



AVIS SUCCÈS PHÉNOMÉNAL

300 mini-labs déjà vendus au Canada dont plus de la moitié au Québec

Dans 81 pays, des gens comme vous profitent du système Kis Photo service 1 heure. Aux États-Unis comme au Canada, notre succès a été spectaculaire. Maintenant, nous sommes le leader mondial dans ce domaine. Toute la qualité de la technologie Kis à votre portée. Kis imprime et agrandit les films 110, 126, 135 et, bien sûr, le disque.

Le phénomène Kis occupe un peu moins de 25 pieds carrés, s'ajuste et rentabilise n'importe quelle surface commerciale.

Un autre avantage du Système Kis

Vous pouvez vous munir du système complet avec un investissement initial de moins de 3 000 \$ (la balance payable en 4 ans).

Kis offre également des possibilités de financement aux acheteurs sérieux.

Commerçants, investisseurs, agissez rapidement pour livraison immédiate.

P.S. N'attendez pas que quelqu'un d'autre s'installe à votre place!

Pour recevoir plus de renseignements sur le Système Kis Photo et son plan de gestion, veuillez écrire à:

Kis Minute, Canada, 5895, Bessette, Ville Saint-Laurent, H4S 1P1, Tél.: (514) 337-4251

Je désire plus de renseignements sur le Système Kis et son plan de gestion Kis, gratuit

Je désire une démonstration

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Téléphone () _____ Code postal _____



LE FINANCEMENT DE LA PME, C'EST NOTRE DOMAINE.

Voyons les faits: depuis l'instauration du Régime d'épargne-actions du Québec, les entreprises ont choisi **Lévesque, Beaubien** deux fois plus souvent que tout autre courtier pour diriger leurs financements. Et trois fois plus souvent lorsqu'il s'agissait d'une PME.

Ce dernier chiffre est significatif. Chez **Lévesque, Beaubien**, la PME est plus que bienvenue: elle est privilégiée parce que nous mettons notre expérience acquise auprès de la grande entreprise... à son service.

Bureaux:
Québec
Trois-Rivières
Sherbrooke
Montréal centre
Chicoutimi
Joliette
Rivière-du-Loup
Rouyn
St-Hyacinthe
Val d'Or
Victoriaville
Granby
Drummondville
Valleyfield
St-Jean
Bedford
Thetford Mines
New Richmond
Matane
Berthierville
St-Jean-Port-Joli

Toronto
Vancouver
Edmonton
Winnipeg
Ottawa
Moncton

Londres
Genève
Zurich
New York

PME

Vos conseillers financiers
depuis 1902



LÉVESQUE, BEAUBIEN INC.

360, rue St-Jacques, Montréal
(514) 879-2222

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnies	Période	Profit par action (\$)		Revenus bruts (000\$)	
		Plus récent	L'an dernier	Plus récent	L'an dernier
Abitibi-Price	3 m.	0,40	(0,01)	480 295	392 087
Ahed Corp.	3 m.	0,80	(0,06)	288 511	634 181
Alcan Aluminium	3 m.	0,85	(0,13)	1 431 000	1 245 000
BPI Resources	3 m.	(0,33)	(0,70)	11 496	12 582
Bralorne Resources	3 m.	0,02	(0,10)	40 586	34 246
Bytec-Comterm	12 m.	0,22	(1,43)	44 413	24 767
Campbell Red Lake	12 m.	0,78	0,75	116 729	100 550
Cominco Ltd.	3 m.	0,06	(1,20)	370 300	264 700
Cooper Canada	3 m.	(0,02)	(0,06)	16 386	13 029
Core-Mark Int'l	12 m.	1,11	1,02	1 020 877	805 048
Denison Mines	3 m.	0,38	0,61	156 879	160 127
Dome Mines	12 m.	(3,09)	(1,07)	221 793	171 204
Donohue inc.	3 m.	0,80	(0,06)	104 300	82 900
Falconbridge Ltd.	3 m.	1,25	(3,69)	168 188	128 382
Giant Yellowknife	3 m.	0,13	0,29	11 600	9 500
Gibraltar Mines	3 m.	0,01	(0,13)	14 573	13 724
Global Communic.	6 m.	2,16	2,32	36 332	32 201
Harris Steel	12 m.	0,97	0,94	173 173	160 721
Hayes-Dana	3 m.	0,62	0,17	95 509	62 058
Inco Ltd.	3 m.	(0,41)	(0,97)	371 000	276 000
Irwin Toy	12 m.	0,55	1,02	118 949	119 874
A.E. LePage Cap.	3 m.	0,44	—	264 399	—
London Life Ins.	3 m.	16,53	11,62	352 600	315 900
Moffat Commun.	6 m.	0,54	0,50	27 369	24 248
MRRM inc.	12 m.	5,81	5,48	34 036	35 139
Pacif. Western Air	3 m.	0,09	(0,06)	88 379	76 509
Peerless Carpet	12 m.	5,81	5,48	137 937	107 015
Provigo inc.	12 m.	1,31	1,16	3 891 151	3 682 954
Southern inc.	3 m.	1,03	0,67	262 698	211 741
Standard Broad.	6 m.	0,21	0,55	52 822	43 203
Trans Mount. P.Line	3 m.	0,26	0,23	11 159	10 281
Wabasso inc.	3 m.	(3,16)	0,84	28 706	29 478
Westinghouse Can.	3 m.	0,52	1,07	119 500	132 300

Malgré la guerre des prix et deux grèves majeures Provigo a accru de 17,7% son profit net pour l'année 83-84

■ Malgré une concurrence intensifiée par la guerre des prix entre les grandes chaînes agro-alimentaires en 1983 et deux conflits de travail majeurs qui ont marqué l'entreprise, Provigo a réalisé une croissance de 17,7% de son bénéfice net pour l'année terminée le 28 janvier 1984. Le bénéfice net s'est établi à 26,5 M\$, soit 1,31\$ par action, par rapport à un bénéfice de 22,5 M\$ ou 1,16\$ l'année 1983.

Ces résultats positifs survenus dans une conjoncture difficile sont attribuables à la mise en application de programmes de rationalisation des opéra-

tions et de compressions budgétaires en cours depuis deux ans par la compagnie.

Alcan

■ Alcan Aluminium a réalisé pour le premier trimestre terminé le 31 mars 1984 un bénéfice net de 83 M \$US, soit 0,85\$ par action. L'année dernière, la compagnie enregistrait pour les trois mêmes mois, une perte de 12 M \$US, ou de 0,13\$ par action.

Les ventes consolidées de la compagnie ont atteint 1 431 M \$US durant le premier trimestre, soit une augmentation de 14% par rapport aux résultats de

l'année dernière.

La filiale Aluminium du Canada Ltée, responsable des activités d'Alcan au Canada, aux États-Unis, dans les Antilles et en Irlande, a affiché un bénéfice net de 42 M \$US, contre une perte de 10 M \$US il y a un an.

Inco

■ Inco Ltd. a diminué ses pertes de 55% au premier trimestre de 1984; elles sont en effet passées de 54,6 M \$ ou 0,61\$ l'action en 1983, à 35,1 M \$ ou 0,41\$ l'action durant la même période cette année.

Les ventes nettes se sont établies à 371 M \$ au premier trimestre, soit une

hausse de 34% par rapport à la même période en 1983, où elles étaient de 276 M \$.

Ces résultats reflètent une amélioration des prix du nickel, une augmentation des livraisons de l'or et du platine ainsi qu'une réduction des coûts d'opération due à un programme visant à améliorer la productivité.

Sidbec

■ Les résultats du dernier exercice financier consolidé de Sidbec, démontrent que la compagnie a réduit de 27% ses pertes dans le secteur minier par rapport à l'an-

SERVICES DE BUREAUTIQUE

Comment quitter le bureau à 5 h du soir.

Plus le rythme des affaires s'accélère, moins semble-t-il, disposez-vous de temps libre.

Pourtant, il existe un moyen de remédier à cette situation.

Et ce moyen, ce sont les Services de bureautique du CNCP.

Ce qu'ils font? Ils simplifient considérablement vos tâches administratives.

Et ce que vous faites? Vous rentrez chez vous à une heure raisonnable.

L'un de ces services est le courrier électronique qui s'occupe rapidement de toute votre correspondance.

Dans le cas du courrier entrant, vous parcourrez rapidement des yeux les titres des notes et messages reçus puis établissez un ordre prioritaire de lecture. Vous les lisez directement à l'écran de votre terminal ou à l'aide d'un texte produit sur imprimante.

Cela fait, le service électronique les met en mémoire, les envoie à qui de droit ou en dispose selon vos instructions. En quelques instants.

Dans le cas du courrier sortant, vous pouvez envoyer vos messages à tout endroit de votre réseau, qu'il s'agisse d'un message urgent ou d'un simple «cople conforme».

Et voilà pour le courrier.

Passons maintenant aux Services de soutien pour les gestionnaires.

Ils vérifient automatiquement l'orthographe ou vous donnent la possibilité de réviser votre premier jet à l'écran ou d'établir le calendrier de vos prochains rendez-vous.

Rapidement.

Puis, en dernier lieu, les Services de soutien

pour les bureaux.

Ils prennent vos appels téléphoniques de sorte que vous pouvez en prendre connaissance durant votre absence du bureau.

Ils incluent également un répertoire de toutes les personnes de votre entreprise abonnées à ces services de bureautique et l'adresse à laquelle vous pouvez leur transmettre vos informations.

De plus, les services de soutien pour les bureaux mettent en mémoire les imprimés ou formulaires que vous devez autrement remplir en double ou en triple exemplaire.

Autant de «paperasses» qui disparaissent à jamais de votre bureau.

Mais là où les Services de bureautique du CNCP brillent particulièrement, c'est qu'ils vous permettent de vous relier au réseau téléphonique n'importe où, à la seule condition que vous disposiez d'une ligne téléphonique et d'un terminal portatif. En d'autres mots, si vous êtes en voyage d'affaires, vous restez au courant de ce qui se passe au bureau.

Et les tâches ne s'accumulent pas pendant votre absence.

Un organisme de recherche indépendant* a démontré que les Services de bureautique du CNCP offrent le service de courrier électronique le plus économique que l'on puisse trouver en Amérique du Nord.

En résumé, les Services de bureautique du CNCP allègent vos tâches administratives, celles qui vous dérobent un temps précieux tous les jours.

Pour que vous puissiez quitter le bureau à 5 h du soir.

*EMMS - mars 1984

Télécommunications

CNCP

Messieurs: je désire simplifier ma vie d'homme d'affaires.

Si vous désirez des renseignements, communiquez avec le bureau des ventes du CNCP le plus près, ou expédiez ce coupon aux Télécommunications CNCP, Service RH, West Tower, 3300 Bloor St. West, Toronto, Ontario MBX 2W9.

NOM _____

TITRE _____

ENTREPRISE _____

ADRESSE _____

CODE POSTAL _____ TÉLÉPHONE _____ LA 7

née dernière. Elles ont été de 66,7 M \$ comparative-ment à 84,9 M \$ en 1982. Les ventes de Sidbec sur le marché international ont par ailleurs diminué de

35% par rapport à l'année précédente.

Sidbec a aussi vu à refi-nancer à long terme les pertes accumulées dans le

secteur minier au 31 dé-cembre 1982. Le gouver-nement du Québec lui a versé un remboursement d'intérêts de 16,2 M \$ pour la période de avril à décem-

bre. De plus, Sidbec a préféré s'acquitter de pé-nalités totalisant 28,9 M \$ envers sa filiale Sidbec Normines, plutôt que de prendre livraison de certai-

nes commandes.

Quant à Sidbec Normi-nes Inc. filiale en co-par-ticipation avec British Steel et Québec Cartier, elle a réalisé en 1983 un profit

de 16,6 M \$, la quote-part de Sidbec étant de 50,1%. Sidbec prévoit absor-ber des pertes aux opéra-tions minières, de 55 M \$ à 60 M \$ en 1984.

Intercontinental

Aujourd'hui, la grande vie voyage en classe Affaires.



Si vous n'avez pas pris l'Intercontinental d'Air Canada, il y a quelque chose de l'Europe que vous ne connaissez pas encore.

Ce service, d'une qualité excep-tionnelle a propulsé Air Canada

aux premiers rangs parmi les transporteurs aériens transatlantiques. C'est déjà un succès spectaculaire que

la concurrence nous envie et que les médias spécialisés n'ont pas manqué de relever.

UN FABULEUX SALON VOLANT

En classe Affaires, l'Intercontinental vous propose un nouveau concept d'espace, de confort et d'accueil. Évoluez dans l'espace privilégié d'un de nos gros porteurs. Notre menu gastronomique vous annonce un véritable festin. Choisissez parmi nos apéritifs et nos vins spécialement sélectionnés. Notre hôtesse vous remettra aussi un cadeau-surprise et un nécessaire de toilette pour vous rafraîchir.



De plus, la classe Affaires vous donne le privilège de choisir votre fauteuil au moment même de la réservation et l'accès au salon Feuilles d'érable dans les aéroports.

L'INTERCONTINENTAL, C'EST DÉJÀ DEMAIN

Pour satisfaire les besoins d'une clientèle internationale et sophistiquée, il fallait faire plus et mieux que la concurrence. La réponse enthousiaste des voyageurs est la preuve éclatante du dynamisme et de la créativité de tout le personnel d'Air Canada.

Et ce succès nous a donné des ailes pour voler plus loin et plus haut. Notre réseau international

s'agrandit: le 29 avril, avec deux vols hebdomadaires sans correspondance vers Munich et le 1^{er} mai, avec deux vols hebdomadaires sans correspondance vers Genève. Tous ces vols feront une brève escale à Paris. Cette expansion de notre réseau renforce notre position de leader: plus que jamais, nous vous offrons plus de vols vers plus de destinations européennes que tout autre transporteur aérien.



Au départ de Mirabel, du 29 avril au 27 septembre 1984.

Paris: 7 vols par semaine
Londres: 5 vols par semaine
Zurich: 2 vols par semaine via Paris
Düsseldorf: 3 vols par semaine via Londres
Munich: 2 vols par semaine via Paris
Genève: 2 vols par semaine via Paris

Au départ de Montréal et d'Ottawa, du 29 avril au 27 novembre 1984

Francfort: au moins 6 vols par semaine avec correspondance à Toronto

La qualité exceptionnelle de ce service vers l'Europe est le premier jalon d'un prolongement spectaculaire de notre réseau.



Intercontinental

Votre Prêt-à-partir pour la grande vie.

Prêt-à-partir est une marque de commerce d'Air Canada



AIR CANADA



Il y a le mythe... et il y a Chrysler.

Un mythe, c'est un mythe. Il finit toujours par amplifier la réalité. Par exemple, de nos jours, il y a un mythe qui raconte que les voitures importées sont de qualité supérieure aux nord-américaines. En réalité, on découvre que le taux de rappel des voitures importées pour l'année 1983 a été trois fois supérieur à celui des voitures nord-américaines.

Pratiquement, en 1983, il y a eu plus de voitures importées qui ont été rappelées pour raisons de sécurité qu'il n'y en a eu de vendues en Amérique du Nord.

Ce n'est pas tout, parmi tous les modèles 82 et 83 nord-américains, ce sont ceux de Chrysler qui vantent le plus bas pourcentage de rappel.

Vous voyez? Il y a le mythe et... il y a Chrysler!

Entre nous, si les fabricants étaient tellement sûrs de la qualité de leurs voitures, pourquoi ne proposeraient-ils pas la même garantie que Chrysler?

Pourtant, aucun fabricant n'ose proposer une garantie aussi spectaculaire que celle de Chrysler: 5 ans ou 80 000 km sur le moteur et rouage d'entraînement et sur la corrosion de la carrosserie extérieure. Aucun fabricant. Ni Européen, ni Japonais, ni Nord-Américain!

Souvenez-vous.

Il y a le mythe et il y a Chrysler...

** Rappels des importées pour l'année 1983 selon les données fournies par Transports Canada et NHTSA aux U.S.A. Les rappels des importées ont excédé les ventes de 25,4%.

		<p>CHRYSLER LA MEILLEURE GARANTIE 5 ANS OU 80 000 KM</p> <p>sur le moteur et le rouage d'entraînement et contre la corrosion de la carrosserie extérieure.</p> <p>Détails chez le concessionnaire.</p>
<p>GM / FORD 2 ANS OU 40 000 KM</p> <p>protection sur le moteur et le rouage d'entraînement</p> <p>Lincoln Continental est protégée pour 3 ans</p>	<p>IMPORTÉES 2 ANS OU 40 000 KM</p> <p>protection sur le moteur et le rouage d'entraînement</p> <p>Audi est protégée pour 3 ans</p> <p>VW est protégée contre les perforations dues à la corrosion pour 5 ans.</p>	

VOTRE CEINTURE  VOTRE SÉCURITÉ



LE MEILLEUR PRODUIT* LA MEILLEURE GARANTIE!

*D'après le pourcentage de rappels des voitures de modèles 82 et 83 conçues et fabriquées en Amérique du Nord.

PLACEMENT

Husky: premiers résultats de forage à l'été sur les Grands bancs de Terre-Neuve

■ Nous attendions nos premiers résultats de forage au printemps sur les Grands bancs de Terre-Neuve, mais les icebergs nous ont empêché de poursuivre nos tests sur les puits pendant quelques semaines, si bien que les résultats devraient être disponibles au début de l'été.

C'est ce qu'a déclaré en substance aux AFFAIRES M. **Robert Pogontcheff**, vice-président senior de **Husky Oil Ltd.** au cours d'un entretien avec LES AFFAIRES.

Husky poursuit avec beaucoup d'enthousiasme son programme de forage sur les Grands bancs de **Terre-Neuve**. Le président du conseil de Husky, M. **Robert Blair**, a même récemment qualifié la structure géologique de "plus prometteuse que n'importe quelle source connue de pétrole et de gaz à l'exception du **Moyen-Orient**".

Les coûts nets du programme pour Husky, après le paiement des subventions fédérales, sont d'environ 100 M \$.

C'est en novembre dernier que la compagnie a finalisé les derniers arrangements avec **Mobil Oil Canada** pour l'exploration de 4,7 M d'acres dans les parages des découvertes d'**Hibernia, Hebron et Ben Nevis**. Husky aura droit à 14,5% des revenus provenant des découvertes en assumant 28% des coûts d'exploitation. Les autres partenaires dans le projet sont **Gulf Canada, Norcen Energy, Bow Valley et Pétro-Canada**.

Husky, dont 68% des actions ordinaires sont détenus par **Nova**, est la plus importante société pétrolière à avoir des actions dans le public qui est détenue principalement par des intérêts canadiens; ses actifs étaient supérieurs à 2,3 milliards de dollars à la fin de 1983 et ses revenus ont dépassé les 1,6 milliard de dollars. Son bénéfice par action avant poste extraordinaire a triplé en 1983 pour passer à 0,45\$.

**YVES
BOURGET**

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.

Profit record pour Chrysler

LES GAGNANTS

Chrysler: + 1,75\$ à 33,25\$

Chrysler a réalisé un profit net record de 705,8 millions \$US au cours du premier trimestre de 1984. Les ventes ont totalisé, quant à elles, 4,9 millions \$US, un bond spectaculaire de 58% sur les ventes du trimestre correspondant en 1983.

MICC A: + 2,00\$ à 16,00\$

MICC avait vu le creux de la vague selon plusieurs analystes. Cette firme privée d'assurance hypothécaire fut contrainte en 1983 de radier de ses livres pour plus de 80 millions \$ d'hypothèques en défaut. Le marché désastreux de l'immobilier dans l'ouest canadien fut la principale cause de cette débâcle. La reprise économique actuelle devrait permettre à MICC de reprendre son souffle au cours de 1984.

Color Your World: + 1,63\$ à 15,75\$

Le titre fut l'objet d'un arrêt de transaction durant la semaine. Des nouvelles importantes concernant le développement futur de l'entreprise devaient être publiées incessamment au moment d'aller sous presse.

Donohue: + 2,00\$ à 31,25\$

Donohue a enregistré un bénéfice net de 5,3 millions \$ ou 0,80\$ l'action pour le trimestre terminé le 31 mars 1984. Lors du trimestre correspondant en 1983, la firme avait essuyé une perte nette de 300 000\$ ou 0,06\$ l'action. Quant aux ventes, elles sont passées de 82,9 millions \$ à 104,3 millions \$ pour la période.

Kelsey-Hayes: + 1,25\$ à 26,50\$

Pour le trimestre terminé le 31 mars 1984, Kelsey a réalisé un profit net de 4 924 511\$ ou 1,49\$ en regard d'un bénéfice net de 2 260 097\$ ou 0,68\$ pour le trimestre correspondant en 1983.

Vestgron: + 0,63\$ à 16,00\$

Grâce à la montée des prix du plomb et du zinc, Vestgron a réduit ses pertes à 500 000\$ ou 0,11\$ l'action pour le premier trimestre 1984. Lors du trimestre équivalent en 1983, la compagnie accusait une perte nette de 1,7 million \$ ou 0,39\$ l'action.

Dofasco A: + 0,75\$ à 21,00\$

La forte croissance des ventes de l'industrie de l'automobile augure bien pour Dofasco, qui fabrique de la tôle d'acier.

Hees International: + 0,63\$ à 18,75\$

L'entreprise des frères Peter et Edward Bronfman de Toronto entend émettre 100 millions \$ d'actions ordinaires en sus d'une émission privée de 25 millions \$ d'actions privilégiées. Pagurian Corporation se portera acquéreur de la totalité des actions privilégiées.

Financial Trustco: + 0,05\$ à 4,20\$

Sa filiale, Financial Trustco Capital Ltd., vient de compléter la vente des actions de Bonn Energy Corp., elle-même une filiale de Financial Trustco Capital.

LES PERDANTS

Newfoundland Capital A: - 2,13\$ à 6,88\$

La firme a vendu sa filiale Eastern Provincial Airways, le cinquième plus gros transporteur aérien au Canada, à CP Air pour la somme de 20 millions \$. Le titre avait monté sur la rumeur. Il est redescendu sur la nouvelle, conformément au vieil adage. Les déficits importants d'exploitation enregistrés par E.P.A. auraient forcé sa vente.

Inco: - 1,13\$ à 16,75\$

Les résultats financiers affichés pour le premier trimestre 1984 n'ont pas répondu aux attentes des analystes financiers.

Algoma: - 0,75\$ à 25,75\$

Malgré une hausse remarquable de ses ventes qui sont passées de 170 millions \$ au premier trimestre 1983 à 284 millions \$ au premier trimestre 1984, Algoma a subi un déficit net de 19 millions \$ à son premier trimestre de 1984.

ILU, VU, ENTENDU...

■ Ressources Yorbeau se propose d'ajouter trois foreuses sur la propriété du canton Bousquet, en Abitibi, où elle participe à parts égales avec Lynx-Canada. Il y a déjà trois foreuses sur la propriété. Ressources Yorbeau possède une option permettant d'acquérir un intérêt de 24,5% dans la propriété. Yorbeau vient de déposer un prospectus préliminaire visant à émettre 1 000 unités à 5 000\$ chacune. Ces unités comprendront des actions ordinaires, des actions accréditées et des bons de souscription.

Émission de 5 M\$ pour Ressources Yorbeau

■ L'optimisme revient chez les initiés, qui sont les administrateurs, hauts dirigeants et actionnaires détenant plus de 10% des actions de compagnies dans lesquelles ils investissent. En effet, le nombre de compagnies dont les actions ont été achetées par trois initiés et plus a surpassé en février et mars dernier le nombre de compagnies dont les actions ont été vendues par trois initiés et plus.

C'est la première fois que ce phénomène se produisait depuis décembre 1982, selon un récent relevé de Dominion Securities Ames.

■ Les Explorations Provinces X Itée se diversifie. Celle-ci a en effet fait l'acquisition de 63% des actions de Structures F.G. inc., une société qui a acquis des bâtiments et produits divers ayant servi sur les sites des chan-

tiers LG 2 et LG 3 à la Baie James. Structures F.G. paiera ces biens 1 402 000\$, mais une évaluation indépendante indique une possibilité de revenu net, après dépenses de démantèlement, transport et administration, de plus de 4 millions \$, selon Pierre Arbour, président de Provinces X et des Pétroles Laduboro, une société qui détient 41% de Provinces X.

D'ICI, RIEN NE NOUS ÉCHAPPE!

Afin de collaborer plus étroitement avec les divers organismes qui s'intéressent à l'exportation, le ministère du Commerce extérieur a choisi de regrouper ses "services montréalais" dans le nouvel édifice de Place Mercantile, rue Sherbrooke.

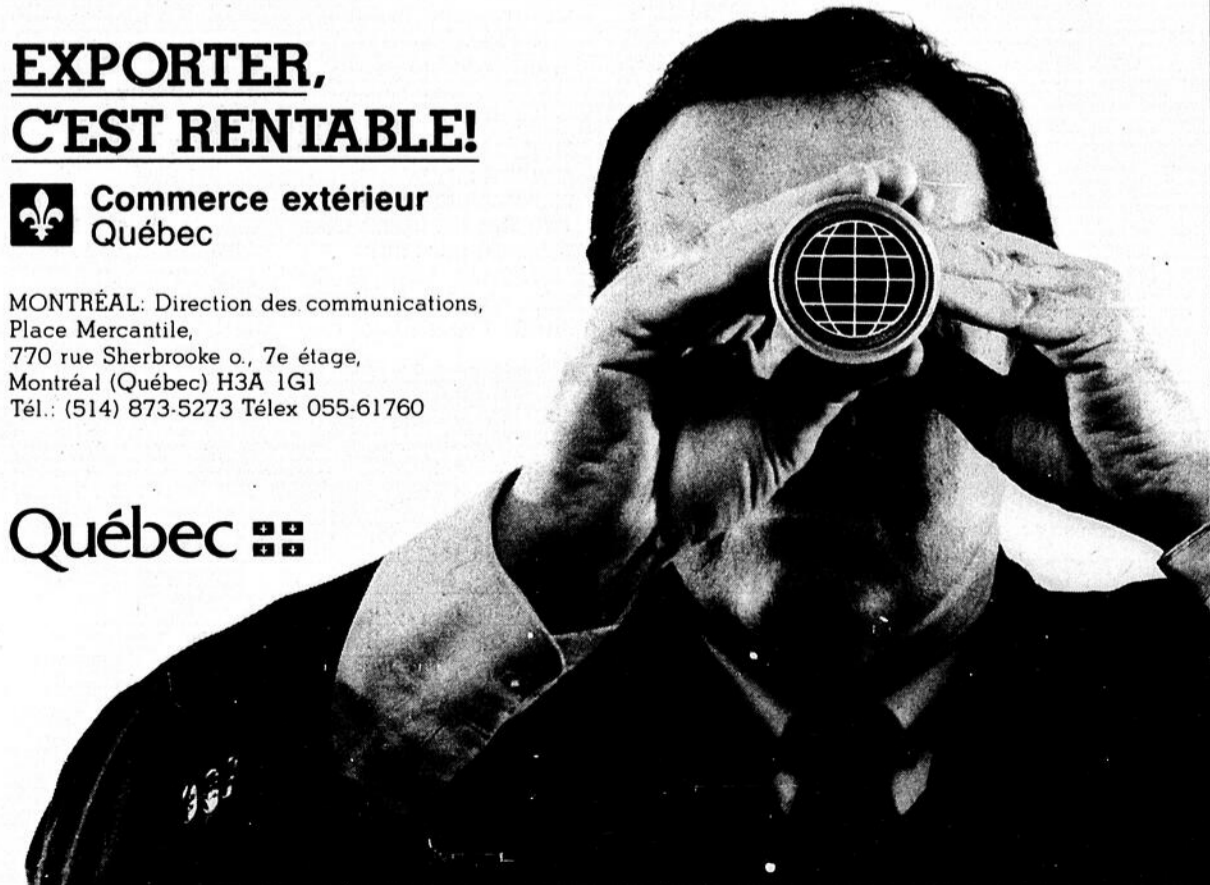
Plus que jamais, nous travaillons en harmonie avec ceux qui font l'événement dans le secteur du commerce avec l'étranger. En regroupant nos effectifs, nous sommes en mesure de vous offrir encore plus de cohésion et de dynamisme. Le ministère du Commerce extérieur est au coeur de l'action. Ensemble nous pouvons vaincre la concurrence.

EXPORTER, C'EST RENTABLE!

 Commerce extérieur
Québec

MONTREAL: Direction des communications,
Place Mercantile,
770 rue Sherbrooke o., 7e étage,
Montréal (Québec) H3A 1G1
Tél.: (514) 873-5273 Télex 055-61760

Québec 



TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 24 avril 1984 (Ces taux sont sujets à changement)

DÉPÔTS	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Comm.	Banque de Mtl	Banque Mercantile	B.N.E.	B.N.C.	Banque Royale	Banque T.D.	Soc. Ent. Econ.	C. Pop. Mtl.	Desj. Fed. de Qué.	Fed. Caisse Etabl.	Canada Trust.	Crédit Foncier	Trust Central	Fiducie Can.	Fiducie du Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Guaranty Trust	Guardian	Le Permanent	Les Fiduaires	Mtl Trust	Morguard	Trust Eaton/Baie	Trust First City	Trust Général	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie	
Ép. stable	7	7 1/4	6 3/4	6 3/4	—	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	7 1/4	6 3/4	7 1/4	5	7 1/4	—	—	—	—	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	—	6 3/4	—	—	—	—	—		
Int. quot.	6 1/2	6 1/2	6	6	—	6 1/2	6 1/2	6 1/2	6 1/2	—	6	6 1/2	5	6 3/4	—	—	—	—	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	—	6	—	—	—	—	—		
Dép. à terme: Minimum 5 000\$		D									C	C												E					min. 2000\$		
30 - 59 j.	8 3/4	8 1/2	8 1/2	8 1/2	9	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 1/2	—	7 1/4 G	8 1/2	8 1/2	8 3/4	9	8 3/4	8 1/2	8 3/4	9	8 3/4	9 1/2	8 3/4	8 3/4	9	9 1/4	9 1/4	9 1/4	8 1/2	8 3/4	8 3/4	
60 - 89 j.	9	8 3/4	8 3/4	8 3/4	9 1/4	8 3/4	8 3/4	8 3/4	8 3/4	—	7 1/4 G	8 3/4	8 3/4	9	9 1/4	9	8 1/2	9	9	9	9 1/2	9	8 3/4	9	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	
90 - 119 j.	9 1/4	9	9	9	9 1/2	9	9	9	9	—	7 1/4 G	9 1/4	8 3/4	11 1/4	9 1/4	9 1/4	9	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	
120 - 179 j.	9 1/2	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 3/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	—	7 1/2 G	9 1/2	8 3/4	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	
180 - 269 j.	9 1/2	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 3/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	—	7 3/4 G	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4	9 1/4
270 - 364 j.	9 3/4	9 1/4	9 1/4	9 1/2	10	9 1/2	9 1/2	9 1/4	9 1/2	—	8 C	9 3/4	9 1/4	9 3/4	10	9 3/4	9 1/4	10	10	9 1/2	10	9 1/2	10	10	10 1/4	10 1/4	9 3/4	9 3/4	10	9 3/4	
Dép. à terme: Minimum 1 000\$	A				AF				A																						
1 an	10 1/4	9 3/4	9 1/2	9 3/4	10 1/4	9 3/4	9 1/2	9 1/2	9 3/4	8 1/2	9 1/4	9 1/2	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
2 ans	10 3/4	10	10	10	10 1/2	10 3/4	9 1/2	10	10	9	—	8 1/2	10 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
3 ans	11	10 3/4	10 1/4	10 1/4	11	10 1/2	9 3/4	10 1/4	10 1/4	9 1/2	—	8 1/2	10 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
4 ans	11 1/4	10 3/4	10 1/2	10 1/2	11 1/4	10 3/4	9 3/4	10 1/2	10 1/2	—	—	8 1/2	10 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
5 ans	11 1/2	11 1/4	11	11 1/4	11 3/4	11 1/4	9 3/4	11	11	—	—	8 1/2	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Cert. de dépôt Minimum 1 000\$					AF																										
1 an	10 3/4	10 1/4	10 1/2	9 3/4	10 1/4	10 1/2	10 1/2	10 1/2	10 1/4	10 3/4	—	10 1/2	10 1/2	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4
2 ans	11 1/4	11	11	10 3/4	11 1/4	11 1/4	11	11	11 1/4	11 1/4	9 3/4	10 3/4	10 3/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4	11 1/4
3 ans	11 3/4	11 3/4	11 1/2	11	11	11 1/2	11 3/4	11 3/4	11 3/4	11 7/8	10 1/2	11 1/2	10 3/4	11 3/4	11 3/4	11 3/4	11 1/2	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
4 ans	12	12	11 1/2	11 1/4	11 1/4	11 3/4	11 3/4	11 3/4	11 3/4	12	—	11 1/2	10 3/4	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
5 ans	12 1/4	12 1/4	12 1/4	12	11 3/4	12 1/4	12 1/2	12	12 1/4	12 1/2	—	12	11 1/2	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4
A) Intérêt versé semi-annuellement B) Minimum 500\$ C) Minimum 1 000\$ D) Minimum 3 000\$ E) 10 000\$ et plus F) 5 000\$ et plus G) Minimum 2 000\$																															
PRÊTS																															
Hyp. res.																															
1 an	—	11 1/2	11 1/2	11 1/4	—	11 1/2	11 1/2	11 1/2	11 1/2	12 1/4	11 1/4	11 1/2	11 1/2	11 1/2	11 1/2	12	11 1/4	13 3/4	11 1/4	11 1/2	11 1/2	11 1/2	11 1/2	11 1/2	11 1/2	—	—	11 1/2	11 1/4	12 1/2	
2 ans	—	12 1/4	12 1/4	12 1/4	—	12 1/4	12 1/4	12 1/4	12 1/4	12 3/4	12	12	12 1/4	12 1/4	12 3/4	12 1/2	11 3/4	12 1/4	12 3/4	—	12 3/4	12 1/2	12 1/2	12 1/2	—	—	—	12 1/4	12 1/2	12 1/2	
3 ans	—	12 3/4	12 3/4	12 3/4	—	12 3/4	13	12 3/4	12 3/4	13 1/4	13 1/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	13	13	13 1/4	13	13 1/4	—	13 1/4	13	12 3/4	12 3/4	—	—	—	12 3/4	13	13	
4 ans	—	—	13 1/4	13 1/4	—	13 1/4	13 1/2	13 1/4	13 1/4	13 1/2	—	13 1/4	13 1/4	13 1/4	13 1/2	13	13 1/2	13 1/2	14	—	—	13 1/2	13 1/2	13 1/2	—	—	—	13 1/4	13 1/2	13 1/2	
5 ans	—	13 3/4	13 1/2	13 1/2	—	13 1/2	14	13 1/2	13 1/2	14	—	—	13 1/4	13 1/2	13 3/4	14	13 1/2	13 3/4	14	—	—	13 3/4	13 1/2	13 3/4	—	—	—	13 1/2	13 3/4	13 1/2	
Hyp. comm.																															
1 an	—	11 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	12 1/2 +	13 3/4	—	11 1/2	—	—	12	11 3/4	—	11 1/2	—	12	11 1/2	—	11 3/4	—	—	11 1/2	11 1/4	12 1/2	
2 ans	—	12 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12 1/4	—	—	12 1/2	12 1/4	—	—	—	12 3/4	12 1/2	—	—	—	—	12 1/4	12 1/2	12 1/2	
3 ans	—	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12 3/4	—	—	13 1/2	13	—	—	—	13 1/4	12 3/4	—	12 3/4	—	—	12 3/4	13	13	
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13 1/4	—	—	13 1/2	—	—	—	—	13 3/4	—	—	—	—	—	13 1/4	13 1/2	13 1/4	
5 ans	—	13 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13 1/2	—	—	14	14	—	—	—	14 1/4	13 1/2	—	13 3/4	—	—	13 1/2	13 3/4	13 1/2	
Prêts pers.	—	13 1/4	12 3/4	12 1/4	—	12 1/2	13 et +	11 1/4	11 1/2	13 1/2	13 1/2	11 1/2	12 1/2	13 1/2	—	—	13 à	—	12 1/2	13	—	14	—	—	—	—	—	12 1/2	—		
		à 16 1/4 et +	et +	et +	—	et +	et +	et +	et +	et +	à 13 1/2	à 15 1/2	13 1/2	—	—	15	—	à 13	et +	—	—	et +	—	—	—	—	—	et +	et +	—	

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein *Les taux peuvent varier d'une caisse à l'autre

Marchés monétaires

CANADA				
1. Taux d'escompte	24-04	17-04	10-04	03-04
2. Taux préférentiel	10,82	10,78	10,81	10,78
3. Bons du Trésor (3 mois)	11,50	11,50	11,50	11,50
4. Papier commercial (90j.)	10,58	10,55	10,55	10,43
5. Acceptations bancaires (90 j.)	10,70	10,75	10,75	10,60
6. Argent à demande	10,60	10,62	10,63	10,55
7. Rendement des obligations	10	10,50	10,25	9,75
Canada 1 juil 85 11-1/4%	11,40	11,31	11,44	11,57
Québec 1 août 85 5-1/4%	11,47	11,39	11,30	11,32
Bell Ca 15 juil 85 10-1/2%	11,80	11,67	11,33	11,32
8. Taux de change \$Can/EU comptant	0,7806	0,7814	0,7813	0,7828
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	9	9	9	8,50
2. Federal Funds	9,75	10,56	10,25	10,75
3. Prime ate	12	12	12	11,50
4. Bons du trésor				
13 semaines	9,64	9,92	9,66	9,67
26 semaines	9,74	9,92	9,82	9,83
5. Certificats de dépôt (90 jours)	10,50	10,40	10,35	10,20
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	10,15	10	10	10
7. Eurodollars (90 jours)	—	11	10,81	10,68

Tableau LES AFFAIRES

Le taux minimum pour une hypothèque de 5 ans: 13,2



VARIATIONS DES INDICES

	23 avril	16 avril	Var.	Haut	Bas
TSE-300	2325,19	2330,25	- 5,06	2611,79	1926,44
Mtl. ind.	418,07	417,78	+ 0,29	443,05	317,45
Dow Jones	1149,50	1160,28	-10,78	1287,20	1114,45

LA BOURSE

DOLLAR ET MÉTAUX PRÉCIEUX

	23 avril	16 avril	Var.	Haut	Bas
\$US	78,08¢	78,11¢	- 0,03	83,37¢	78,08¢
Dollar can.	384,90	380,10	+ 4,80	503,00	365,25
Or (Londres)	9,32	9,14	+ 0,18	13,82	7,90
Argent (")					

IDEONIC INC.
Des logiciels 4e génération.
Solutions pour tous vos besoins de gestion.
Tél.: (514) 284-1171

LE MARCHÉ CANADIEN

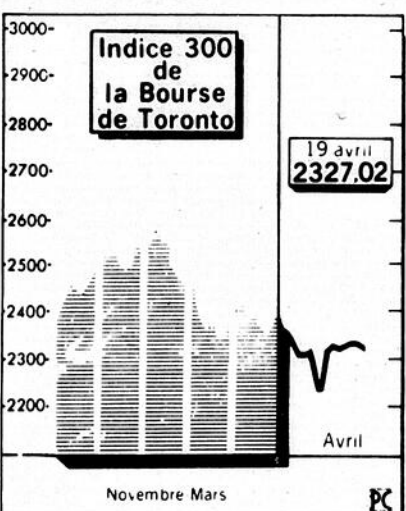
Vente massive à l'horizon

Il n'y a pas d'expression française pour décrire la dernière phase d'un mouvement boursier déjà en baisse. En anglais, cette dernière phase se nomme "sell off". C'est le moment d'une panique violente des investisseurs qui jettent massivement leurs titres sur le marché.

Selon l'analyste technique de la firme de courtage Nesbitt Thomson, M. Ron Meisels, nous serions sur le point de connaître cette phase de vente massive.

Cette période bien identifiée se produit généralement après une baisse générale des cours, comme c'est le cas depuis janvier dernier. Comme les cours ne remontent pas, les investisseurs qui ont conservé leurs actions commencent à prendre panique. Jusqu'où ira la descente?, se demandent-ils. Poser la question, c'est immédiatement y répondre. Les points d'interrogation sont tellement nombreux que ces investisseurs préfèrent réaliser leurs pertes que de se voir confronter à l'hypothèse de tout perdre.

Cette vente massive des titres fait davantage chuter la bourse puisqu'il y a plus de vendeurs que d'acheteurs. Le recul des cours est très souvent violent, mais tout en étant de courte durée. Le fait que le "sell off" soit court n'a rien d'étonnant.



À la Bourse de Toronto, l'indice TSE 300 a glissé de 1.47 point durant la semaine terminée le 19 avril. Il a clôturé à 2 327,02.

En effet, au fur et à mesure que les cours ont commencé à s'effriter, une foule d'investisseurs ont graduellement liquidé leurs positions, si bien qu'ils sont redevenus des candidats possibles à l'achat de titres. On dit souvent dans les milieux boursiers que les professionnels attendent la période du "sell off" pour acheter. Ce sont eux qui préparent la prochaine remontée des cours en exerçant une pression

accrue sur l'achat de titres.

D'un point de vue stratégique, cette période est particulièrement intéressante. Si vous détenez déjà des actions, conservez-les et ne succombez pas à la tentation de tout vendre. Au contraire, profitez plutôt de la situation pour recommencer à acheter. Ainsi, si vous achetez à meilleur prix des titres de la même catégorie que ceux que vous détenez déjà en portefeuille, votre coût moyen sera d'autant plus bas. Par exemple, si vous avez payé des actions 40\$ et qu'elles se transigent maintenant à 30\$, vous établirez votre coût moyen à 35\$ si vous en rachetez d'autres à 30\$. Si vous n'en rachetez pas, il vous faudra attendre que le prix de l'action passe les 40\$ avant de faire un profit. Autrement, vous réaliserez un profit dès que l'action franchira les 35\$.

Cette stratégie ne doit pas être appliquée à tort et à travers, à toutes les fois que le marché recule. Elle n'est réellement valable que lorsque les cours baissent depuis longtemps et qu'il se produit une brève panique qui marque effectivement la fin de la phase baissière.

NORMAND LASSONDE

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (souscripteurs)	Titres
Paperboard Industries Corporation (Wood Gundy, Nesbitt Thomson)	Actions ordinaires et bons de souscription Actions privilégiées
Corporation Financière Trilon (Dom. Sec Ames., McLeod Young Weir, Merrill Lynch Canada, Nesbitt Thomson Bongard)	Actions ordinaires
Aligro Inc. (McNeil Mantha)	Actions ordinaires
Bank of Alberta (McLeod Young Weir, Wood Gundy, Nesbitt Thomson Bongard, Richardson Greenshields du Canada)	Débiteures
Canadian Utilities Ltd. (Nesbitt Thomson Bongard, Richardson Greenshields du Canada, Pitfield McKay Ross, Pemberton Houston Willoughby)	Actions privilégiées
Canfor Corporation (Wood Gundy)	

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

Pour une annonce dans les "PROFESSIONNELS", consultez Lyse Filion 842-6491

COUP D'OEIL SUR WALL STREET

Les actions, le meilleur placement à long terme

Au moment où les indices ne semblent aller nulle part, il faut souvent se dégager du quotidien pour se rassurer. À cet égard, il est intéressant de s'arrêter sur la plus récente mise à jour des études comparatives d'Ibbotson et Sinquefeld sur le rendement historique des actions ordinaires, des obligations et des Bons du Trésor depuis 1925.

Cette performance a pour revers la volatilité du prix des actions ordinaires. En effet, les actions ont

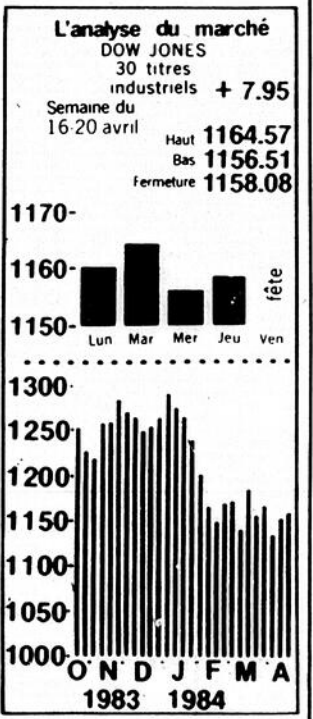
surpassé le taux d'inflation dans 37 périodes de douze mois sur 58, mais y ont été inférieures dans 19 autres. Mais lorsque le rendement des actions ordinaires est analysé sur des périodes de 5 ou 10 ans, les conclusions sont toutes autres.

En effet, sur 54 périodes de 5 ans, les actions ordinaires ont surpassé l'inflation 40 fois (74% des cas) et n'ont obtenu un rendement inférieur que 7 fois (13%). Sur 49 périodes de 10 ans, les actions ont surpassé l'inflation 42 fois (86%) et obtenu un rendement inférieur seulement 2 fois (4%). Le fait d'avoir le poids de l'histoire de leur côté devrait permettre à certains investisseurs craintifs de fermer les yeux sur les problèmes à court terme qu'ils vivent présentement avec le marché boursier.

Et comme si cela ne suf-

fisait pas, il faudrait peut-être s'en remettre à M. Bob Nurock, éditeur de The Astute Investor, qui écrivait récemment qu'à ce stade-ci de l'évolution du marché, l'investisseur, au lieu de perdre son temps à tenter de déterminer le "creux" précis du marché, devrait plutôt identifier des titres précis qu'il désire posséder et de commencer à les accumuler maintenant. De son côté, M. Carter Randall, panéliste à l'émission Wall Street Week, a soutenu qu'à 8,5 fois les bénéfices, les actions ordinaires, dans leur ensemble, lui apparaissent bon marché.

Dans un tel contexte, le secteur de la haute technologie californienne, présente un certain intérêt: ce secteur a connu une avance de 81% entre la fin de 1981 et le sommet de juin 1983; aujourd'hui, cette



avance n'est plus que de 5%. Or, à long terme, ces actions ont toujours connu un rythme de croissance de leurs bénéfices supérieur au reste du marché.

YVES BOURGET

Vendez comme un as Vivez comme un roi

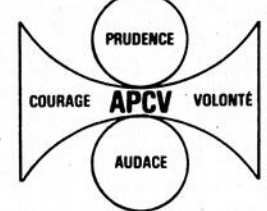
C'est le titre d'un livre C'est la devise d'un vendeur agréé (V.A.)

Le Journal **LES AFFAIRES** et **L'APCV**

vous encouragent à vous créer une carrière dans la vente et à en faire une profession

- **SYSTÈME DE BOURSES:** Quelques bourses sont disponibles pour les personnes en chômage ou sans emploi.
- **BUREAU DE PLACEMENT:** Gratuit pour nos membres

Demandez le prospectus: Comment devenir V.A."



Association Professionnelle Canadienne des Vendeurs

Écrivez ou communiquez pour plus d'informations (514) 277-2117

A.P.C.V.
5277 avenue du Parc, Montréal H2V 4G9
Nom.....
Adresse.....
Code Postale..... Tél:.....

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 19 avril 1984

Table with 5 columns for Montreal market data, including Volume, Haut, Bas, Clôt., and Var. for various companies and indices.

TORONTO

Table with 5 columns for Toronto market data, including Volume, Haut, Bas, Clôt., and Var. for various companies and indices.

Main table containing financial data for various companies, organized by sector (e.g., 1984, M-O, P-S, T-Z) and listing volume, high, low, and change.

Advertisement for 'POUR VOUS ABONNER' (To subscribe) with contact information (514) 842-3131.

VANCOUVER

Main market data table with columns for 'Valeurs', 'Ventures', 'Haut', 'Bas', 'Ferm.', 'Net'. Includes various stock listings and market indices.

LES MÉTAUX

Table of metal prices including 'MARCHÉ DE LONDRES PRIX EN STERLING PAR TONNE MÉTRIQUE' and 'FERMETURE'.

FONDS MUTUELS

Table of mutual fund listings with columns for 'Membres de', 'Cdn Trust', 'AGF Group', etc.

LES OBLIGATIONS

Table of bond listings including 'OBLIGATIONS DU CANADA', 'OBLIGATIONS D'ÉPARGNE', and 'CORPORATIONS'.

LES OBLIGATIONS

Table of international bond listings including 'Afrique du S. Rand', 'Amérique O. Dollar', etc.

LES AURIFÈRES

Table of gold prices including 'Fermeture' and 'Afric du Sud (Ad' \$U.S.)'.

OPTIONS SUR L'OR Montréal - IOCC

Table of gold options with columns for 'Série', 'Int. en', 'Val. cours', 'Haut', 'Bas', 'Ferm.', 'Offre', 'Demande'.

Mention d'excellence pour Mines Dumagami

■ Les mines Dumagami Ltée, que dirige le promoteur Paul Penna, s'est méritée la "mention d'excellence en financement public - 1983", décernée par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM) pour souligner la qualité de l'émission publique d'actions ordinaires et d'actions accréditées réalisée par la compagnie en juin 1983. Ce financement a été

dirigé par Lévesque Beaubien Inc., qui a agi comme chef de file, et Dominion Securities Ames; les deux ont été des preneurs fermes de l'émission, qui a rapporté 19 millions \$ au total, dont 8,3 millions \$ d'actions accréditées; ce fut le premier financement public d'actions accréditées d'envergure.

Le produit de l'émission sert à financer les coûts d'exploration et de déve-

loppement de la propriété aurifère des cantons Bousquet et Cadillac. Les travaux de préparation de la mine, de mise en valeur et de construction d'un concentrateur d'une capacité de 1 000 tonnes/jour coûteront environ 26,8 millions \$ et devraient être achevés au deuxième semestre de 1985.

La mine comprendra une partie à ciel ouvert et une autre souterraine qui

sera exploitée par un puits qui atteindra une profondeur de 1 027 pieds.

Les réserves probables et possibles situées entre la surface et le niveau 725 pieds sont estimées à 2,7 millions de tonnes à des teneurs de 0,085 once en or et de 0,23 once d'argent.

Dumagami a pour principaux actionnaires Noranda et Agnico-Eagle.

Camille Dagenais, un dirigeant canadien exceptionnel

■ M. Camille Dagenais, président du conseil du Groupe SNC de Montréal, s'est vu décerner récemment le titre de "dirigeant canadien de l'année pour le commerce international".

M. Dagenais est le troisième récipiendaire de ce certificat d'excellence qui est décerné annuellement par le Conseil canadien

pour le commerce international. Le Conseil a tenu à souligner les qualités de leadership, d'intégrité, d'imagination et d'initiative de ce dirigeant d'entreprise canadienne.

Le Groupe SNC est une entreprise qui appartient à ses employés et qui offre des services d'ingénierie, de construction et de ges-

tion de projets à travers le pays et dans le monde entier. Cette entreprise s'est méritée l'automne dernier, dans le cadre du 40^{ème} congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation, le Prix d'excellence à l'exportation en reconnaissance du volume considérable d'exportations que ses projets avaient entraîné.



Camille Dagenais

L'ACDI vient en aide à la Thaïlande

■ Un accord de 5 millions \$ a été conclu récemment entre le Canada et la Thaïlande en vue de l'établissement de l'Institut de recherche sur le développement de la Thaïlande (IRDT).

Cet accord a été signé par l'Agence Canadienne de développement international (ACDI) et le Conseil national de développement économique et social de Thaïlande.

Le nouvel institut, qui se veut une organisation non gouvernementale, aura comme mandat de contribuer à la planification économique du pays et d'analyser les principaux problèmes socio-économiques et leur réper-

cussion à long terme sur la Thaïlande.

Parallèlement à cet accord, les deux mêmes pays ont conclu une entente en vue d'améliorer le niveau de vie d'environ 28 000 personnes appartenant à la catégorie la plus défavorisée de la population du nord-est de la Thaïlande.

Cette dernière entente, qui commandera une contribution de 3 millions \$, permettra à l'ACDI d'appuyer les initiatives prises par l'Association pour la population et le développement communautaire de Thaïlande (APDC) afin d'aider les agriculteurs démunis à subvenir à leurs propres besoins.

CONTINIS

■ Approvisionnements et Services Canada a octroyé récemment différents contrats à diverses entreprises québécoises. Voici la liste des entreprises qui ont obtenu des contrats dont la valeur s'est élevée à 500 000\$ et plus:

- Produits Forestiers E.B. Eddy Ltée, de Hull: un

VOITURES DE LUXE

AUDI 1982

Coupé, 2 portes, gris, 40,000 k., 5 vitesses.
Balance garantie carte Audi.
(514) 438-3583
(514) 563-3858 après 5h.
Pierre

contrat de 3 148 655\$ pour la fourniture de papier lithographique opaque pour le compte d'Approvisionnement et Services Canada;

- Cie Marconi Canada, de Montréal: deux contrats de 1 990 000\$ et 1 700 000\$ respectivement pour la réparation et la révision d'équipement électrique et électronique et d'essais de propriétés pour la Défense Nationale;

- Industries Toromont Ltée, de St-Laurent: un contrat de 1 894 900\$ pour la fourniture de machines à glace et modules d'emmagasinage de la glace pour Pêches et Océans;

- CAE Electronique Ltée, de St-Laurent: un contrat de 1 488 977\$ pour la fourniture d'un appareil d'entraînement dans les procédures pour l'Aurora, pour la Défense Nationale.

- Les Arsenaux Canadiens Ltée, de Le Gardeur: un contrat de 6 250 306\$ pour la fourniture de cartouches 105 mm à la Défense Nationale;

- Rolls-Royce Canada Ltée, de Montréal: deux contrats de 2 700 000\$ et 2 200 000\$ respectivement pour la réparation et la révision de moteurs C.T. 64 pour la Défense Nationale;

- Dominion Textile, de Montréal: un contrat de 2 642 520\$ pour la confection de tissu gabardine en poly/coton pour le compte de la Défense Nationale;

- Farine Ogilvie Cie Ltée, de Montréal: un contrat de 2 579 500\$ pour la livraison de farine à l'Agence canadienne de développement international (ACDI);

Investors



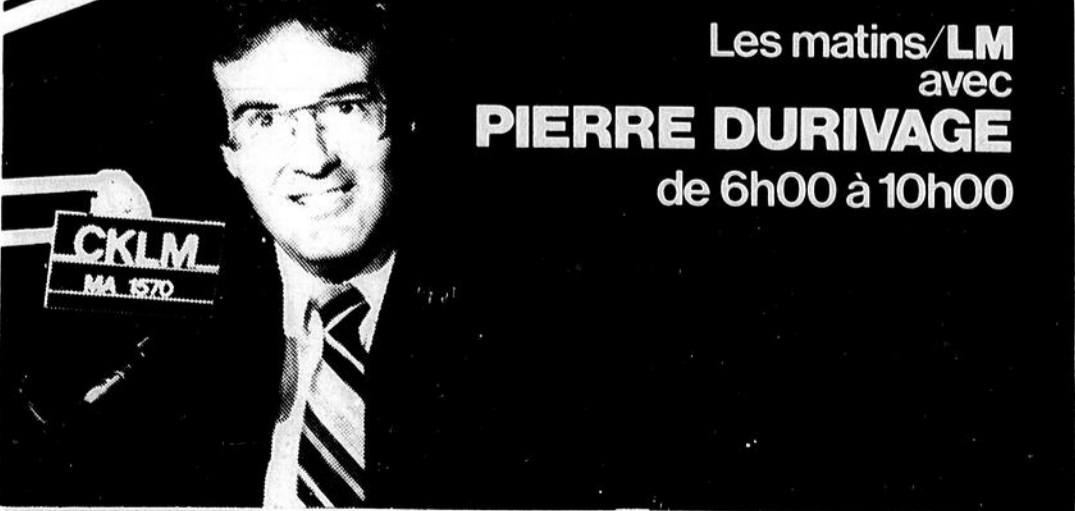
Laurent Wermenlinger

Le directeur du bureau de la région de Maisonneuve Montréal de Investors, Larry Barnabe, a le plaisir d'annoncer la nomination de Laurent Wermenlinger au poste de chef de division.

Considérée comme l'une des plus grandes institutions financières du Canada, Investors Syndicate Limited, offre un vaste éventail de services financiers aux particuliers ainsi qu'aux corporations.

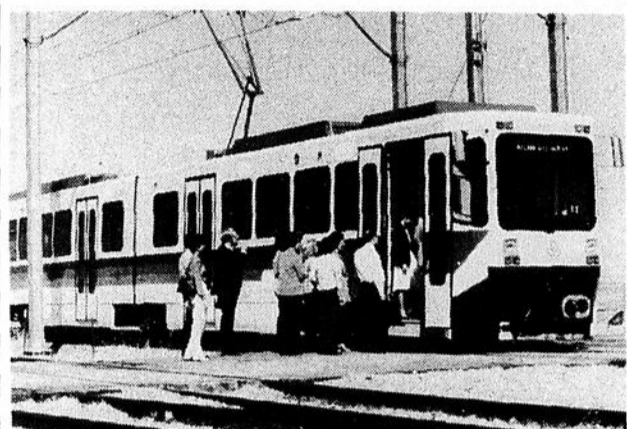
CKLM

am 1570



Les matins/LM avec
PIERRE DURIVAGE
de 6h00 à 10h00

Bombardier livre son premier tramway à Portland



Véhicule léger sur rail (tramway moderne) fabriqué par Bombardier pour la ville de Portland, Oregon.

La Division du transport en commun de Bombardier vient de livrer à la Tri-Country Metropolitan Transportation District of Oregon (Tri-Met), le premier des 26 véhicules légers sur rail qu'elle fabrique pour la ville de Portland à ses usines de La Pocatière au Québec et de Barre au Vermont.

La livraison a eu lieu lors d'une cérémonie officielle qui s'est tenue dans les installations de Tri-Met à Ruby Junction en Oregon, en présence de M.

Raymond Royer, président de la Division du transport en commun et de M. Gérard K. Drummond, président du conseil de Tri-Met.

Bombardier fabrique les véhicules légers articulés sous licence de la compagnie BN de Belgique, un des principaux concepteurs et fabricants européens de tramways modernes sur rail.

Bombardier prévoit avoir complété la livraison des véhicules à la fin d'octobre 1984.

Avez-vous déjà été président de chambre de commerce?

La Chambre de commerce du Québec honorera les anciens présidents de toutes les chambres de commerce du Québec au cours d'une fête qui aura lieu le 26 mai prochain au Centre municipal des congrès de Québec dans le cadre des festivités qui marqueront le 75e anniversaire de fonda-

tion de la Fédération des chambres de commerce du Québec. Toutes les personnes qui ont déjà été président d'une chambre de commerce locale et régionale sont priées d'entrer en communication avec leur chambre de commerce locale afin de pouvoir participer à cette soirée.

À VOTRE AGENDA

■ Ville de Le Gardeur. Le 29 avril. Dîner-rencontre de la Chambre de Commerce de Ville Le Gardeur. Invité: M. Jacques Parizeau, ministre des Finances du Québec et député de l'Assomption. Thème: Développement économique. Lieu: Centre civique de la Ville de Le Gardeur. Pour renseignements: Pierre-Paul Bourdages, (514) 585-6223.

■ Montréal. Du 29 avril au 4 mai. Séminaire offert par le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales. Thème: Le manager: rôles et fonctions. Lieu: École des Hautes Études Commerciales. Information ou inscription: (514) 343-4495.

■ Montréal. Du 30 avril au 3 mai. Séminaire offert par le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales. Thème: Habiletés de gestion pour femmes cadres. Lieu: École des Hautes Études Commerciales. Pour information ou inscription: (514) 343-4495.

■ Québec. Les 30 avril et 1er mai. 39e congrès annuel du Département des relations industrielles de l'Université Laval. Thème: Santé et sécurité du travail. Lieu: Hôtel Le Concorde. Renseignements: (418) 656-5940.

Edwards encouragera ses distributeurs à maintenir des inventaires adéquats

Edwards, la filiale canadienne de General Signal des États-Unis qui fabrique et distribue au Canada une gamme de plus de 4 000 produits de signalisation destinés aux entrepreneurs électriciens et aux entrepreneurs généraux, intensifiera son approche marketing auprès des distributeurs qui la représentent.

Au cours d'un bref entretien avec LES AF-

FAIRES, M. John Adams, directeur régional des ventes pour le Québec, a révélé que la compagnie cherchera principalement à encourager le maintien d'inventaires adéquats chez ses distributeurs de produits électriques afin de donner un meilleur service aux entrepreneurs.

Edwards distribue une gamme étendue de boutons poussoirs, d'alar-

mes incendie, de carillons et sonneries diverses et de nombreux produits de signalisation; certains de ces produits sont fabriqués à son usine d'Owen Sound en Ontario et les autres sont importés, principalement de sa compagnie mère américaine.

Edwards emploie au-delà de 500 personnes au Canada, dont 44 au Québec; ces derniers oeuvrent dans la vente et le service



après vente.

Le nouveau programme vise à donner un meilleur appui aux principaux distributeurs de produits électriques, à encourager le maintien d'inventaires permanents dans certaines lignes de produits, à mieux informer la clientèle des produits de la compagnie et à mieux former le personnel des distributeurs. À cela s'ajoutera de la publicité nationale pour appuyer l'effort de vente des distributeurs.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

Graphiste

Une importante imprimerie spécialisée dans la production de circulaires est à la recherche d'un(e) graphiste.

Le (la) candidat(e) doit posséder un minimum de 2 ans d'expérience ainsi qu'une bonne connaissance de l'imprimerie.

Celui (celle)-ci assistera le directeur artistique dans la création et la réalisation de maquettes pour circulaires, brochures, posters, etc... Il (elle) devra aussi pouvoir réaliser de l'illustration ainsi que coordonner la photographie.

Nos conditions de travail et de bénéfices sont avantageux. Toute demande sera traitée confidentiellement. Si le défi vous intéresse, s'il-vous-plaît, faites parvenir votre candidature à:

IMPRIMERIE **TRANS-CONTINENTALE INC.**
395 boul. Lebeau,
Ville Saint-Laurent, QC
H4N 1S2
Att.: Suzanne Taillon

Pour vos annonces dans "Carrières et Professions"

consultez Lyse Filion
(514) 842-6491

CADRES SUPÉRIEURS

Le Groupe Sobeco, établi en 1962, compte plus de cent professionnels oeuvrant en ressources humaines, en actuariat et en informatique.

Au cours des douze derniers mois, nos spécialistes de la recherche de cadres ont comblé plus de quarante postes de présidents, vice-présidents et directeurs au sein d'importantes entreprises québécoises et canadiennes.

Notre approche personnalisée, notre connaissance approfondie du marché, nos contacts privilégiés, nos dossiers et notre méthode rigoureuse de recherche nous permettent de réaliser nos mandats efficacement sans devoir afficher publiquement les postes qui nous sont confiés.

Le succès de nos interventions repose à la fois sur notre capacité de bien comprendre les besoins de nos clients et surtout sur le soin que nous apportons aux candidats dans l'évaluation de leur cheminement de carrière et de la pertinence d'un changement d'emploi.

Un contexte serein et professionnel permet d'accorder à cette réflexion toute l'attention nécessaire, ce que nous sommes en mesure de réaliser avec vous, si vous le jugez opportun.

Groupe Sobeco Inc.
CONSULTANTS A LA DIRECTION DES ENTREPRISES
Québec Montréal Toronto

B.P. 5, Complexe Desjardins, Bureau 1516, Tour de l'Est
Montréal, Québec, H5B 1C6, Tel.: (514) 285-1122

LES AFFAIRES

Opportunité d'entreprendre une carrière de

JOURNALISTE FINANCIER

Le journal LES AFFAIRES offre un poste de journaliste qui s'adresse à celui ou celle qui désire faire carrière dans le domaine spécialisé de la presse financière.

Le candidat ou la candidate recherché(e)
- possède un diplôme universitaire dans une discipline pertinente;
- oeuvre depuis quelques années dans un domaine relié à la finance, au placement ou aux marchés boursiers;
- démontre des qualités certaines pour la recherche et la rédaction;
- veut apporter une contribution majeure au sein d'une équipe dynamique dans une entreprise en pleine expansion

La rémunération variera selon l'expérience pertinente du candidat choisi.

Faites parvenir, en toute confidentialité, votre curriculum vitae complet à:

Jean-Paul Gagné
rédacteur en chef
Les Affaires
bureau 903
465, rue Saint-Jean,
Montréal, QC H2Y 3S4

Le système de la Carte commerciale American Express®
plus de 300 000 entreprises comme Chrysler et CP Air l'utilisent.
Voici pourquoi.



Chrysler: le moteur de l'efficacité.

En se modernisant, Chrysler a examiné attentivement toutes les possibilités d'économies qui s'offraient à elle, notamment dans l'administration des frais de voyages.

Et American Express lui a été très utile. Grâce à son système de la Carte commerciale.

C'est ainsi que Chrysler a réduit de plus de 100 000 \$ ses avances de fonds: autant d'argent qu'elle a pu enfin faire fructifier!

Grâce à notre Analyse des établissements, Chrysler a pu renégocier des prix plus avantageux pour les déplacements et l'hébergement de ses employés.

Notre système de Facturation centrale des billets d'avion la dispense de payer tous les jours les agences de voyages. Désormais, Chrysler ne reçoit qu'un relevé de compte et n'établit qu'un seul chèque par mois!

Comme Chrysler, plus de 300 000 entreprises font déjà appel au système de la Carte commerciale American Express à cause de son efficacité!

CP Air: les ailes de la rapidité.

Pour l'administration des frais de déplacements de ses employés, CP Air voulait ce qu'il y a de mieux. C'est pourquoi cette société a aussitôt fait appel à American Express.

Résultat? Moins de paperasse, d'heures d'administration et d'avances de fonds.

Grâce à nos récapitulatifs mensuels, la direction de CP Air peut gérer sans peine les rapports de frais de déplacements des employés. Et avec notre Analyse des établissements, CP Air peut négocier des rabais intéressants.

En somme, il s'agit d'un système plus efficace pour la gestion des frais occasionnés par les voyages d'affaires.

Plus de 300 000 entreprises comme CP Air se servent déjà du système de la Carte commerciale American Express à cause de sa rapidité.

Pour en savoir davantage, retournez-nous dès aujourd'hui le bon ci-dessous.



Monsieur Steven C. Pozel
Vice-président, Ventes.
American Express Canada, Inc.
101, rue McNabb, Markham (Ontario) L3R 5H8

J'aimerais savoir comment mon entreprise peut profiter du système de la Carte commerciale.

Nom _____

Fonctions _____

Entreprise _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____ Code postal _____

Téléphone _____ Nombre d'employés appelés à voyager _____

LA4-28-84



Le système de la Carte commerciale
American Express

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